**1. Краткий инвестиционный меморандум**

Для крупных компаний рабочее место является местом силы. Для некоторых владельцев компаний важно создать комфортные условия для эффективной работы сотрудников, а также продемонстрировать статус и успешность организации.

Многие компании малого и среднего бизнеса арендуют офисы, потому что это дешевле.

Факторы, которые говорят в пользу инвестиций в рынок коммерческой недвижимости в России:

* рост рынка на 2-3% или 1,5 млн м² в год
* низкий порог входа на рынок, что позволяет работать небольшим компаниям
* спрос на использование офисов частными предпринимателями и фрилансерами.

Срок окупаемости — от 10 до 12**лет**

Первоначальные вложения — от 300 000 000 рублей

Точка безубыточности - **6**месяцев

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Основной пакет услуг:

1. Сдача в аренду офисов различных площадей.

Допускается перепланировка помещений.

Средняя ставка аренды в центре — 1500 рублей за м² в месяц. Ставка может меняться в зависимости от спроса клиентов на офисные помещения.

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны проекта:** | **Слабые стороны проекта:** |
| * спрос на офисные площади * большой выбор каналов продаж и форматов работы с клиентами * адаптация к быстро меняющемуся рынку * индивидуальный подход к клиентам | * конкуренция * неквалифицированный персонал * повреждение и выход оборудования из строя оборудования |
| **Возможности проекта:** | **Угрозы проекта:** |
| * расширение бизнеса — транспортные услуги, бизнес-хостел, коворкинг * работа с частными и корпоративными клиентами * возможность создания сопутствующих видов бизнеса | * высокая конкуренция * повышение цен на коммунальные услуги * повышение арендной платы * расторжение договора аренды * снижение покупательной способности корпоративного сектора |

**3. Описание рынка сбыта**

* Совокупный объем рынка аренды офисной недвижимости в России оценивается в 300-400 млрд рублей.
* В среднем эксперты оценивают рост рынка на 2-3% в год. Причем значительное повышение спроса отмечено на помещения A класса и «зеленые офисы» — высокотехнологичные «умные дома».
* Большую долю рынка — 35% от объёма — составляют некоммерческие, финансовые и инвестиционные компании. На втором месте — компании из сферы телекоммуникаций, медиа и IT. Третье — производственные компании и сектор услуг.
* Средняя цена аренды офисов в стране зависит от региона. В Москве средняя цена аренды офиса А класса равна 1500-5000 рублей за 1 м² в месяц. В других регионах ставка может быть ниже на 20-30%.

Объем рынка, потенциал роста и средние показатели цен по аренде офисных площадей — обеспечивают доходности в 20-30%. Первый доход от инвестиций в проект можно получить уже через 6 месяцев.

**4. Продажи и маркетинг**

Основная задача арендодателя — создать комфортное и функциональное место для работы, оборудованное всем необходимым.

**Целевая аудитория**

* Компании-юридические лица — представители малого и среднего бизнеса, филиалы крупных корпораций, которые развивают бизнес в новом регионе. Они составляют 70-80% от объёма целевой аудитории.
* Частные предприниматели. Кроме офисных площадей, проектом предусмотрено сдача в аренду зон для коммерческих целей. Например, в бизнес-центре можно открыть кафе, салон красоты, ресторан или магазин канцелярских товаров. Объем таких клиентов составит 10-15%.
* Государственные, муниципальные и общественные организации —благотворительные фонды, образовательные учреждения, общественно-политические объединения.

**5. Факторы риска**

* риск снижения спроса на офисные помещения со стороны компаний, бизнесов из-за экономического кризиса или снижения общей деловой активности в городе
* риск конкуренции со стороны аналогичных бизнес-центров или крупных компаний, сдающих офисы в аренду
* риски, связанные с переводом сотрудников на удаленную работы
* повышение цен на коммунальные услуги и рост финансовых издержек на содержание здания центра, его помещений в надлежащем техническом состоянии.