

ПРОЕКТ ПО ОКАЗАНИЮ УСЛУГ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ



“НЕДВИЖИМОСТЬ ДЛЯ ЖИЗНИ И БИЗНЕСА”, г. Москва

Эрнст Эльвира

7 лет в сфере
недвижимости

3 бизнес-проекта
с нуля

- **Руководитель отделов в ТОПовых компаниях г.Москва, г.Казань, в агенстве недвижимости.**
Срочные выкупы, продажи недвижимости с обременением /долгами, продажи, Коммерческая Недвижимость, Аренда недвижимости
- **Детский-магазин в Волгограде.**
Чистая прибыль в лучший месяц 400 тысяч рублей. Запуск, развитие и продажа, как готовый бизнес
Выездная студия красоты - Волгоград.
Запуск, развитие и продажа, как готовый бизнес
Помогала с запуском Производства детской одежды - Москва.
- Консультации начинающих и действующих предпринимателей, идеи для Startup и действующего бизнеса
- Проходила обучение по управлению, самосовершенствованию, программы обучения от Like Центра.
- Личный наставник - Аяз Шабутдинов





O проекте

Новый формат "Агентства" недвижимости.

Весь комплекс услуг собран в одном месте, что позволяет значительно экономить время клиента. Проектирование, дизайн и ремонт (услуги от партнёров).



- Покупка/продажа/выкуп вторичной недвижимости
- Покупка/продажа новостроек (единый центр)
- Аренда жилой и коммерческой недвижимости
- Юридические услуги (страхование, сопровождение сделки, проверка документов)
- Исследование рынка (аналитика)

Создание отдела продаж «под ключ» для застройщиков

Проектирование, дизайн и ремонт (услуги от партнеров)

Определение геопатогенных зон научными сотрудниками

Ипотечный брокер



4 принципа, отличающие нас от других

Мы относимся к нашему «клиенту», как гостю.
А гостям предоставляется всегда самое лучшее:

- **Высококачественный сервис.**

Клиент чувствует свою важность для сотрудников компании;

- **Честность и прозрачность обслуживания.**

Клиент максимально в курсе всего происходящего;

- **Индивидуальный подход.**

Клиент получает именно те решения, которые удовлетворяют его запросы;

- **Атмосфера доверия и открытости к нашим гостям.**

Клиент чувствует, что может полностью положиться на работу сотрудников.



Я лично несу ответственность за репутацию каждого сотрудника, поэтому буду создавать такие условия, в которых выполнение вышеперечисленных принципов будет обязательным.

Мы хотим **разорвать шаблоны** привычной коммуникации КЛИЕНТ/ПОСРЕДНИК и перейти в доверительный и личностный формат человеческого общения, закрывающий индивидуальные потребности клиента.

Мы предоставляем **фиксированный тариф**, индивидуальные пакеты, утверждённый прайс на оказание отдельных услуг.

Наши цены прозрачны, клиент выбирает то, что подходит именно ему.

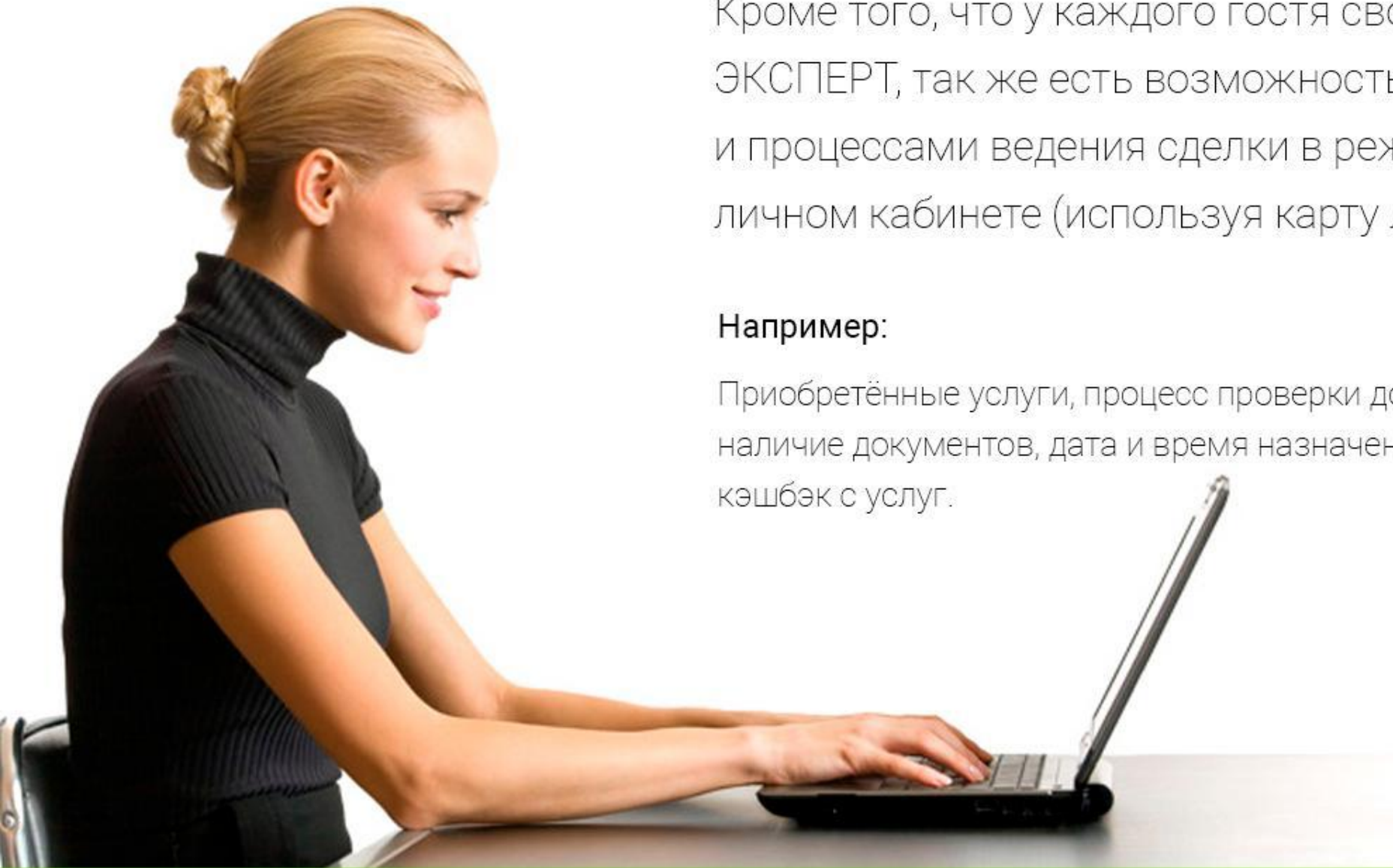


Как я добьюсь высокой компетентности сотрудников?

- Поиск подходящих кандидатов собственным hr-отделом
- Проведение обучения сотрудников во внутреннем корпоративном университете
- Проведение аттестации
- KPI сотрудников, отделов и компании в целом
- Формирование и совершенствование собственной системы Мотивации

Всё это позволяет возвращать профессиональных, высокомотивированных, клиентоориентированных сотрудников, а возможно и будущих партнёров ФРАНЧАЙЗИ компании.





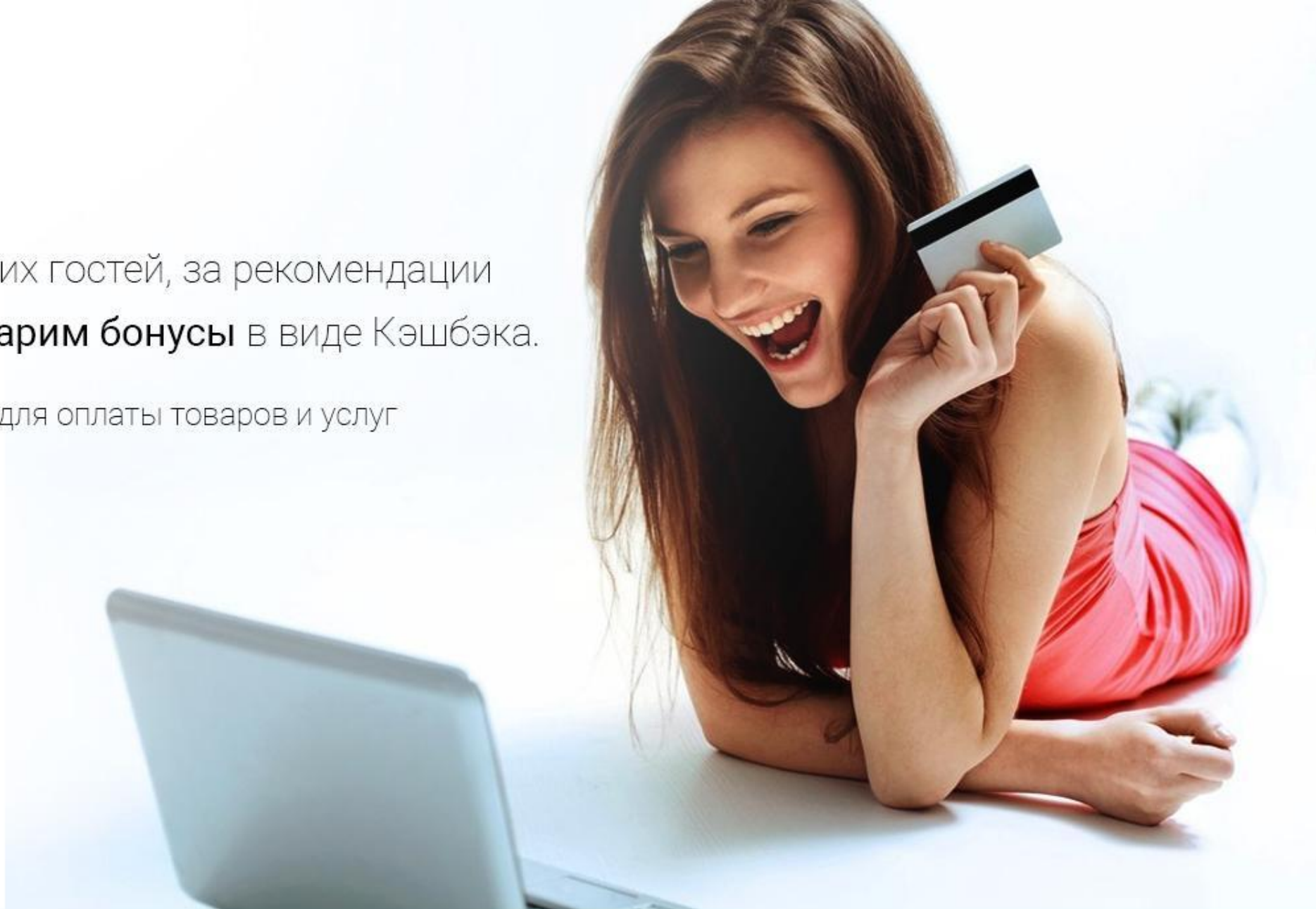
Кроме того, что у каждого гостя свой персональный ЭКСПЕРТ, так же есть возможность наблюдать за ходом и процессами ведения сделки в режиме online в своём личном кабинете (используя карту любимого гостя).

Например:

Приобретённые услуги, процесс проверки документов, наличие документов, дата и время назначенной сделки, кэшбэк с услуг.

Мы благодарим наших гостей, за рекомендации нашей компании и **дарим бонусы** в виде Кэшбэка.

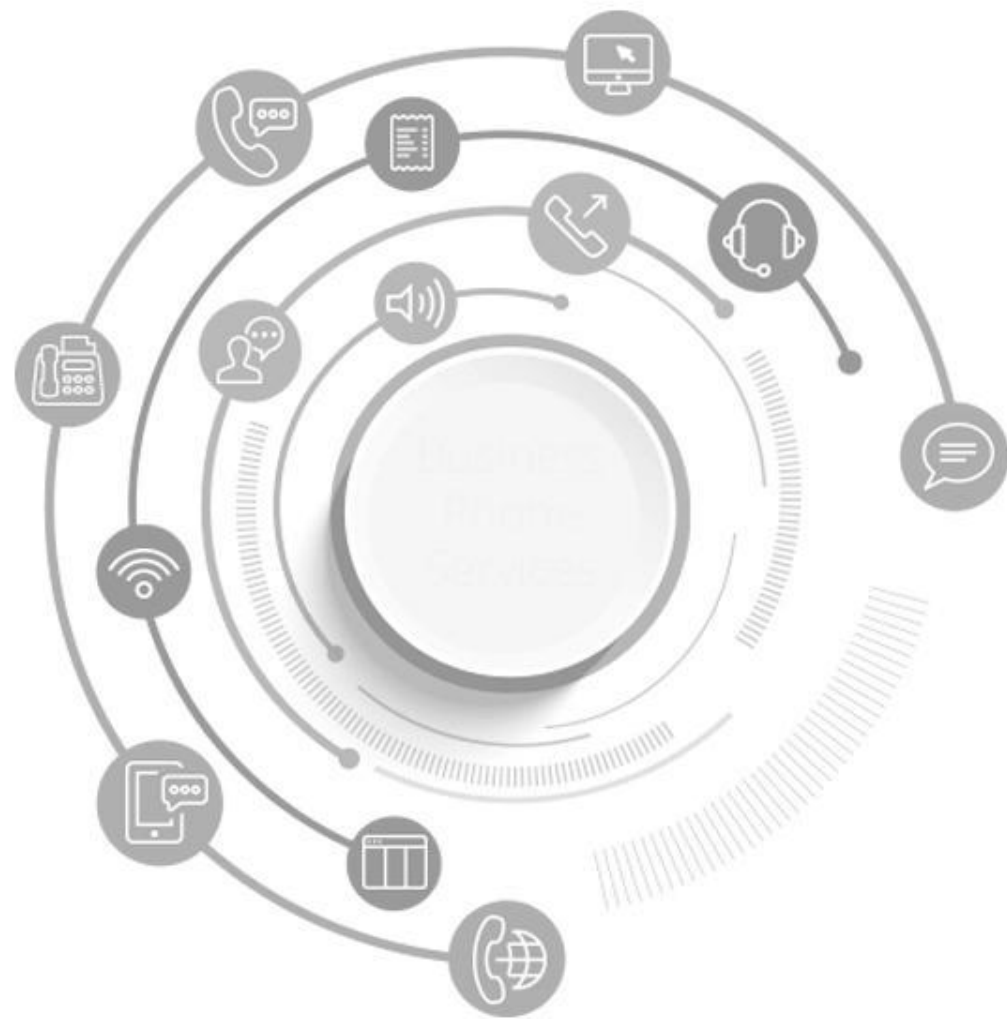
(Их можно использовать для оплаты товаров и услуг у партнёров компании)



24 часа, 7 дней в неделю

мы помним про каждого клиента и
не пропускаем звонков.

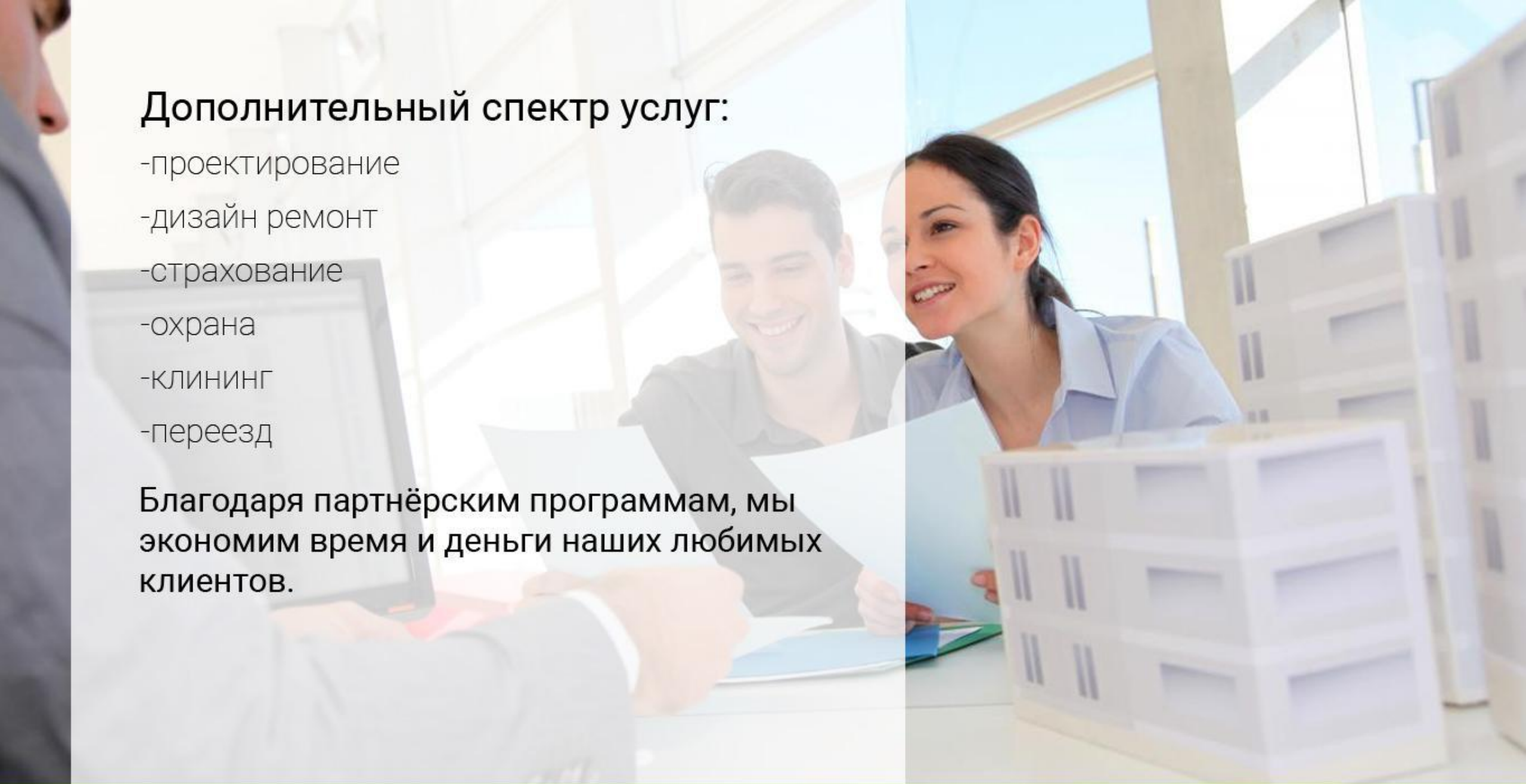
Благодаря внедренной CRM-системе
и телефонии.



Дополнительный спектр услуг:

- проектирование
- дизайн ремонт
- страхование
- охрана
- клининг
- переезд

Благодаря партнёрским программам, мы экономим время и деньги наших любимых клиентов.

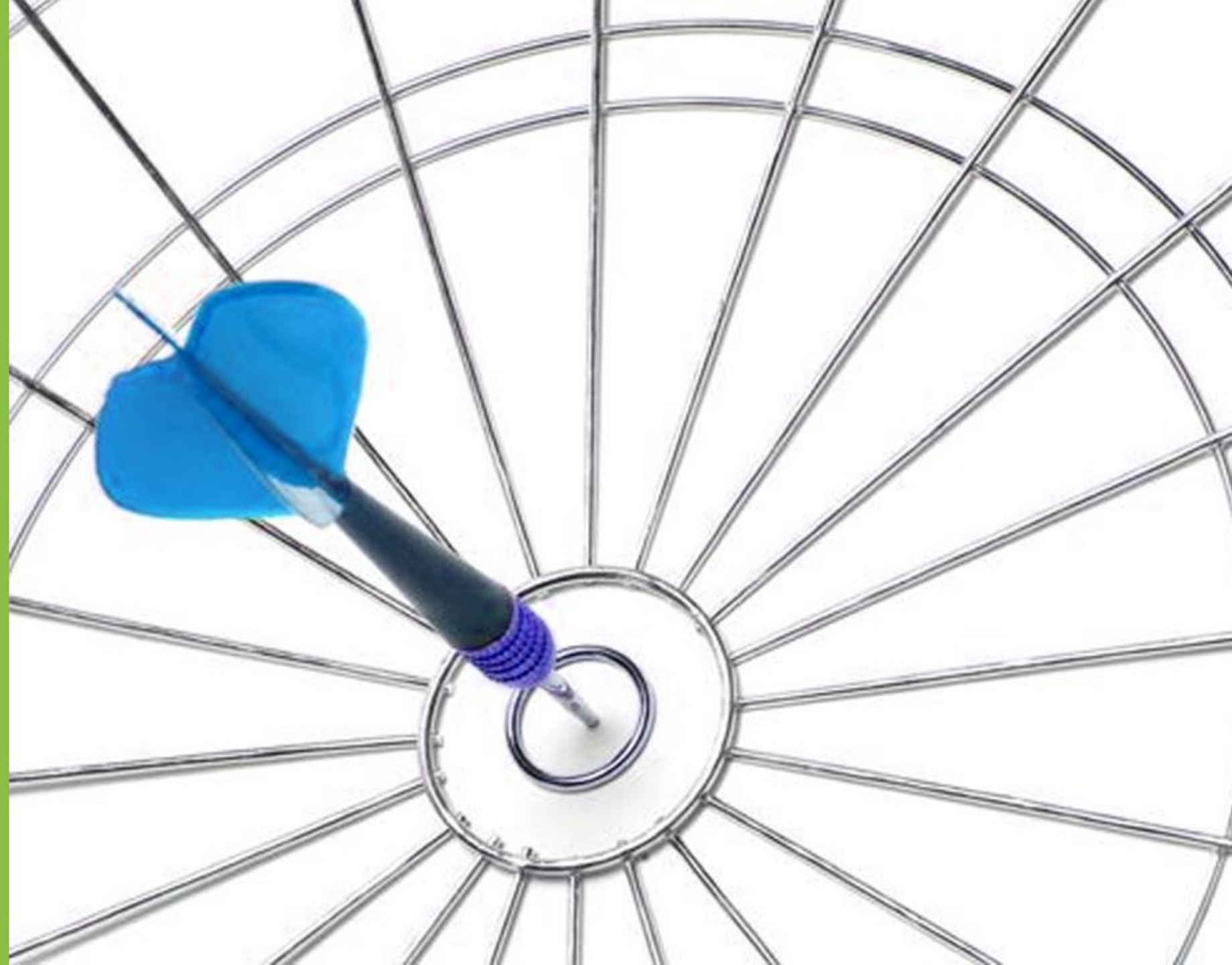


Для гостей нашей компании у нас созданы самые комфортные и уютные условия

- переговорные для решения вопросов клиента
- удобная клиентская зона и детская комната
- парковка
- шаговая доступность от метро
- красивый и комфортный офис, выполненный в брендированном стиле



СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ



Стратегия:

Июль 2018

Подготовка к запуску

Сентябрь 2018

Официальное открытие
главного офиса г.Москва

Апрель 2019

Старт продаж
франшизы (регионы)

Август 2018

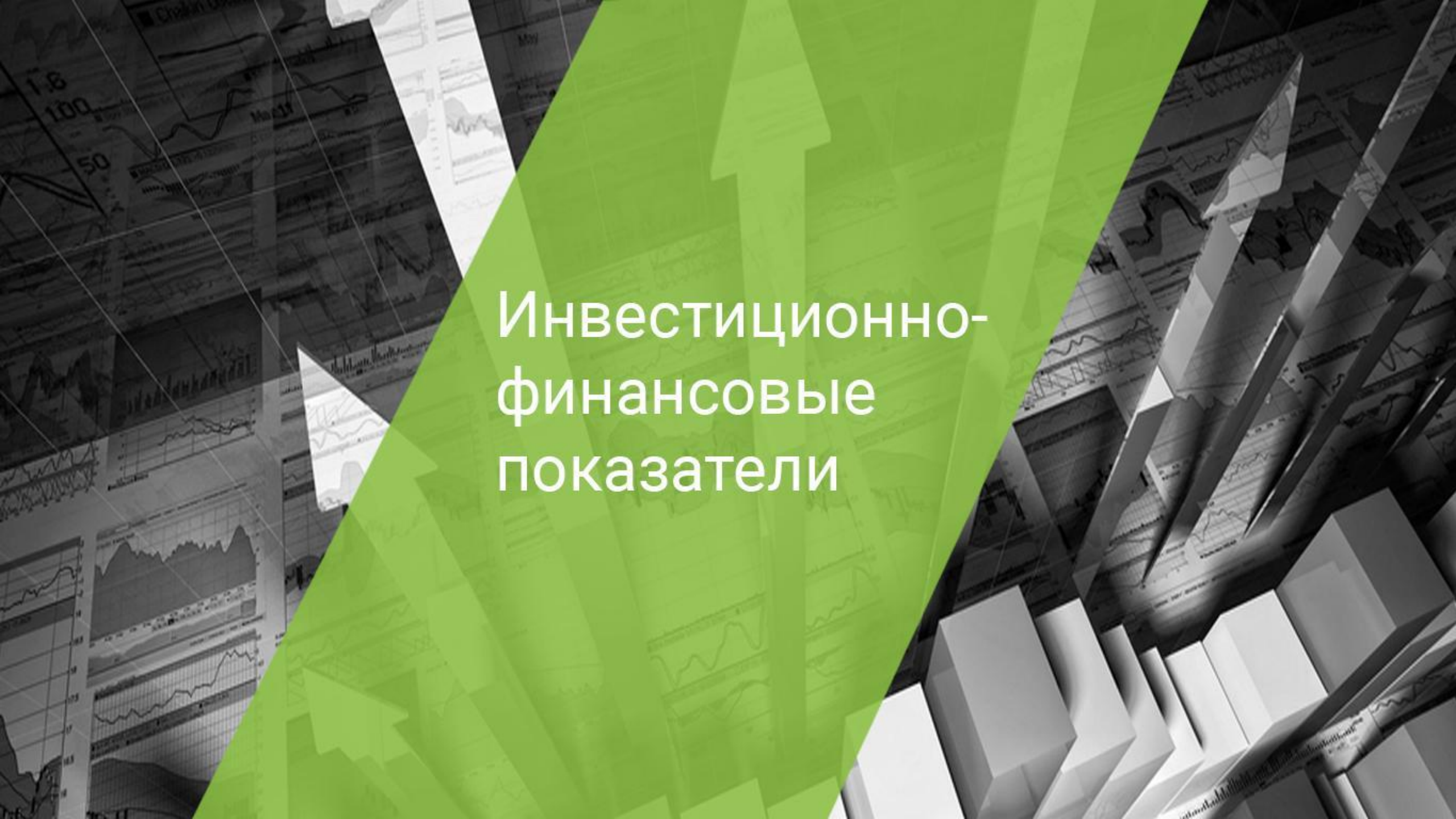
Тестовое открытие,
первые заказы

Март 2019

Выстроены бизнес
процессы, устойчивые
финансовые показатели

Июль 2019

Открытие первого
филиала г.Москва
(каждые пол года,
запуск одного офиса,
всего 12)



Инвестиционно-
финансовые
показатели

Инвестиции в проект

Руб.

Общие вложения
4 700 тыс. руб.

Аренда офиса, 3 мес. – 600 000

З/п сотрудникам – 410 000

Маркетинг – 730 000

SMM – 200 000

CRM система, IP-телефония, лояльность,
регистрация ЮЛ – 340 000

Затраты на технику - 450 000

Затраты на мебель - 470 000

Резерв на непредвиденные
расходы – 500 000

Cash Out - 1 000 000

Прибыль нарастающим итогом в трех сценариях

■ Оптимистический

■ Базовый

■ Пессимистический



ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

| Окупаемость, мес. | 9 | | | | |
|-----------------------------------|------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Итоги, руб. | Старт | 1 год | 2 год | 3 год | Итого |
| Вложения | 4 700 000 | | | | |
| Доходы | | 102 730 000 | 292 515 000 | 439 452 000 | 834 697 000 |
| Расходы | | 59 412 450 | 163 582 200 | 251 180 040 | 474 174 690 |
| Прибыль до НО | | 43 317 550 | 128 932 800 | 188 271 960 | 360 522 310 |
| Чистая прибыль | | 34 654 040 | 103 146 240 | 150 617 568 | 288 417 848 |
| Рентабельность,%% | | 33,7% | 35,3% | 34,3% | 34,6% |
| Ставка дисконтирования | | | | | 15,0% |
| CF (Итого - NPV) | -4 700 000 | 30 133 948 | 77 993 376 | 99 033 496 | 202 460 820 |
| IRR (внутренняя норма доходности) | | | | | 33,39% |
| PI (индекс рентабельности) | | | | | 11,27 |
| ROI | | 47,5% | 338,9% | 540,9% | 1127,3% |

Инвестиционное предложение

Сумма инвестиций

4 700 тыс. руб.

Доля инвестора в компании

20%

Срок окупаемости инвестиций

9 месяцев

Прибыль компании за 1-й год

34 654 тыс. руб

Индекс рентабельности

11,27%

Рентабельность инвестиций в 1-й год

47,5%

Прибыль инвестора за 1-й год
(за минусом инвестиций)

3 623 тыс. руб.

Прибыль инвестора за 3 года

52 983 тыс. руб.

План продаж, со 2 по 12 мес.

Виды услуг

Средний чек

Кол-во сделок в мес.

Покупка/продажа квартир на
вторичном рынке

от 150 до 500 тыс.руб

от 3 до 30

Продажа квартир в
новостройках

от 100 до 400 тыс.руб.

от 2 до 30

Сделки по аренде
недвижимости

от 5 до 100 тыс.руб.

от 4 до 35

Срочный выкуп недвижимости

от 900 до 3000 тыс.руб.

от 1 до 3

Прочие услуги

от 2,5 до 50 тыс.руб.

от 3 до 37