

КОММЕРЧЕСКИЙ ХАБ

UHOМ

АЗЕРБАЙДЖАН

СОДЕРЖАНИЕ



- Что Такое "УНОМ"?
- Сегменты
- Ключевые пункты
- Преимущества
- Преимущества Проекта
- Преимущества Большого Пространства
- Сервисы
- Команда
- Инвестиции
- Финансовая Модель
- Распределение Продаж
- Распределение Прибыли
- Резюме
- Концепция "УНОМ"



ЧТО ТАКОЕ "УНОМ"?

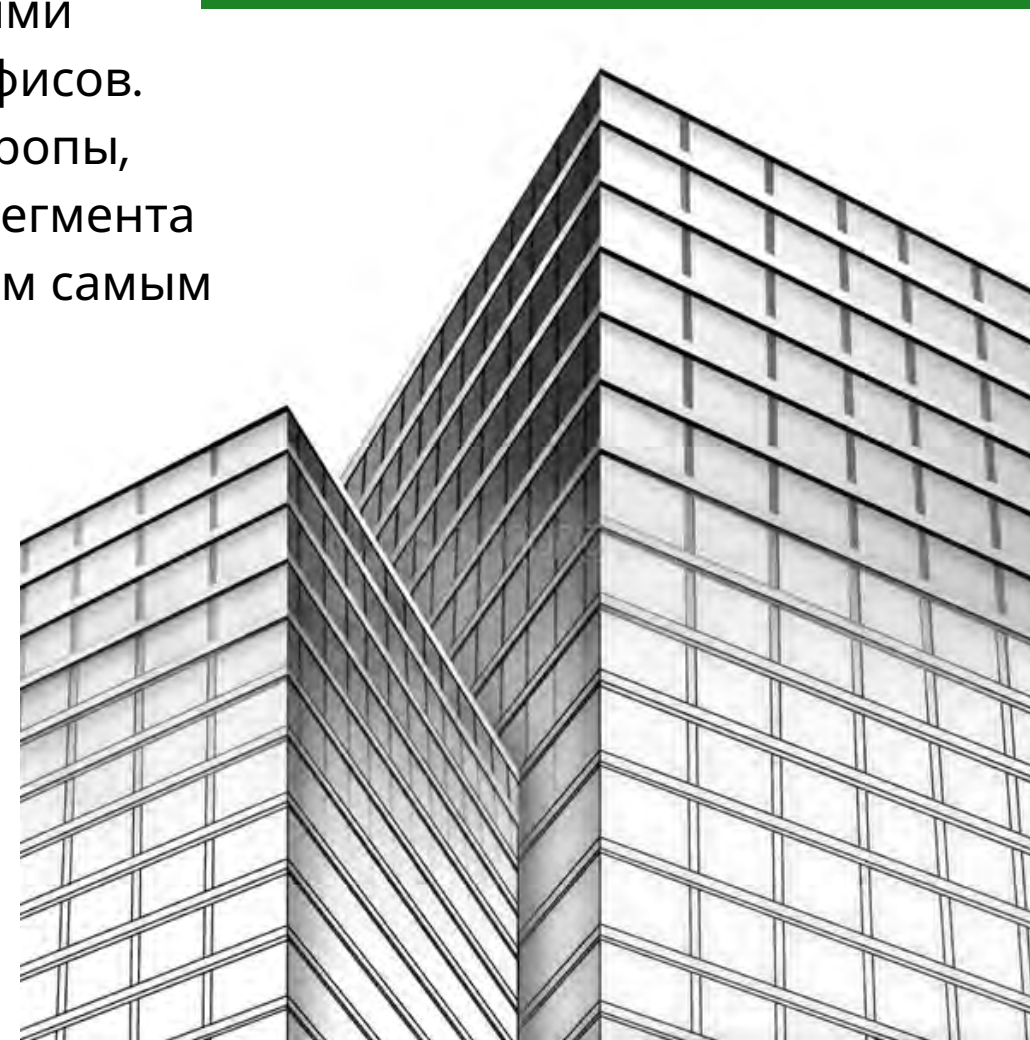
В глобальных сетях гипермаркетов с большими торговыми площадями покупатели могут найти все для своих домов, квартир, дач, садов и офисов. Такие типы гипермаркетов уже давно очень популярны в странах Европы, США и других странах мира. Несколько известных брендов данного сегмента получили мировое признание и заработали миллиарды долларов, тем самым внося большой вклад в развитие экономик своих стран

- **Мировые бренды отрасли**

Примером таких крупных международных сетей гипермаркетов, работающих по всему миру являются "Leroy Merlin", "The Home Depot", "OBI" и прочие

- **Средняя площадь гипермаркетов**

Средняя площадь таких гипермаркетов составляют в среднем 20,000–30,000 м² в зависимости от размера рынка и его насыщенности



СЕГМЕНТЫ

Цель "УНОМ" – удовлетворение всех потребностей клиентов, предоставляя лучшие решения для ремонта и обновления.

Вот пять сегментов, представленных в одном центре:



***Строительные Материалы
&
Инструменты***




Выставочный Зал



Бытовая Техника



Профессиональные Услуги



***Мебель
Аксессуары
Домашняя утварь***



КЛЮЧЕВЫЕ ПУНКТЫ

- **Площадь комплекса**

Большая площадь размером 40,000 м² в два этажа будут построены на территории 4 гектаров земли из них 2 гектара площадь коммерческого хаба

- **Устойчивая бизнес модель**

Путем диверсификации доходов, т.е. созданием многофункционального пространства, мы минимизируем будущий риск и приобретем стабильную бизнес-модель, основу которого составляет арендная плата

- **Абсолютно новый подход**

На сегодняшний день в Азербайджане данная индустрия развита не до конца. Несмотря на растущее число торговых центров и больших супермаркетов, данный тип гипермаркетов строительных материалов, инструментов, бытовой техники и мебели по прежнему отсутствуют. Правильно используя современные технологии и высококачественные условия, можно коренным образом изменить эту ситуацию

- **Универсальный комплекс**

Строительные материалы, инструменты, бытовая техника и мебель являются основными сегментами комплекса. Однако, он будет включать в себя также и профессиональные услуги, филиалы банков, фуд-корт, школу мастеров и прочее

Многофункциональный хаб такого качества это новая бизнес-модель в Азербайджане

ПРЕИМУЩЕСТВА

- **Быстро и оперативно**

Не разъезжая по всему городу с одного магазина в другой, тут можно приобрести все для ремонта и обустройству своей недвижимости

- **Профессиональные решения**

Использование современных технологий во всех аспектах шоппинга, начиная от выбора товара до проверки его состояния

- **Концепция "Под одной крышей"**

Наличие всего нужного для вашей недвижимости в одном комплексе

- **Современное оснащение**



ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОЕКТА

• Государство

Данный вид бизнес модели гарантирует абсолютно прозрачную систему продаж и оплату налоговых пошлин со стороны компаний участников проекта. Производителям и импортерам будет предоставлена возможность прямых продаж своей продукции по рыночной цене конечным потребителям с достаточной маржинальностью, что будет мотивацией для оплат ими налоговых пошлин и обеспечит их поток в бюджет.

Торговый комплекс нового поколения даст возможность создания таких же объектов по франшизе в других странах, налоги от прибыли которых мы сможем платить у нас в стране. Созданная сеть сможет так же помогать экспорту продукции местных производителей, что также положительно повлияет на экономику страны

• Инвесторы

Привлекательность проекта со стороны инвестора объясняется четырьмя важными факторами:

- **Отсутствие рисков** – Основным нашим преимуществом является привлечение главных производителей и дистрибьюторов с которыми имеется многолетний опыт сотрудничества и подписание меморандумов до начала строительства торгового комплекса
- **Диверсификация доходов** – Созданием многофункционального пространства, мы минимизируем будущий риск и приобретем стабильную бизнес-модель, основу которого составляет арендная плата
- **Быстрая окупаемость** – Обычно инвестиции в секторе недвижимости окупаются очень долго, но многогранность данного проекта позволяет сократить сроки окупаемости до пяти лет
- **Дистрибуция** – Готовая дистрибуция, которая уже действует на всей территории страны более пяти лет позволит получить дополнительную прибыль до завершения строительства коммерческого хаба и его открытия

ПРЕИМУЩЕСТВА БОЛЬШОГО ПРОСТРАНСТВА

- **Привлекательные витрины и стеллажи**

Профессиональное размещение продукции на стендах соответствующих отделов повысит презентабельность товаров и их доступность для покупателей. Категоризация товаров увеличит продажи и улучшит качество комфорта и удобства для посетителей. Таким образом «УНОМ» будет функционировать как и выставочный центр

- **Высококвалифицированный персонал**

До открытия «УНОМ» персонал будет интенсивно обучаться и проходить тренинги. Продуктивность и профессионализм работы сотрудников, особенно тех, кто тесно контактирует с клиентами, будут контролироваться ежедневно

- **Дополнительные услуги**

Дополнительные услуги предлагаемые центром так же будут включать логистику, возможность кредитование покупок посредством локальных представительств банков, профессиональное проектирование и дизайн недвижимости, сдача объектов под ключ от компаний-партнеров и «клуба мастеров» при центре и многое другое, что так же обеспечит поток потенциальных покупателей в «УНОМ»





•Проектирование и дизайн

На территории торгового комплекса будут функционировать топ лучших архитектурных компаний по проектированию и дизайну недвижимости. Клиенты комплекса смогут ознакомиться с деятельностью лучших архитекторов и дизайнеров, воспользоваться их услугами

•Сметчики

Опытные специалисты помогут клиентам комплекса произвести правильный расчет сметы строительства либо ремонтных работ, что поможет в принятии решений

•Риелторские услуги

На территории центра будут оказывать услуги лучшие риелторские агентства, которые будут предлагать земельные участки гражданам для строительства частных домов, участки для строительства жилых домов, жилищных комплексов, а так же готовые квартиры и дома, коммерческие объекты

•Сдача под ключ

Часто перед людьми, которые хотят построить дом либо сделать ремонт по уже заказанному проекту и дизайну, встает проблема в поисках мастеров, которые своевременно и качественно могут сдать объекты в договоренные сроки. Для этого мы представим ряд компаний, которые гарантированно сдадут под ключ любые объекты и проекты, заказанными клиентами нашего комплекса

•Компании застройщики

В офисах строительных компаний застройщиков, будут представлены клиентам новые проекты. Там посетители смогут выбрать себе недвижимость которую хотят приобрести напрямую у застройщиков и осуществлять сделки. Безопасность сделок будет обеспечена нашим центром, а клиентам будет оказана юридическая помощь при их оформлении

•Банки

В комплексе развернут свою деятельность топовые банки страны и представят свои продукты по кредитованию сделок с недвижимостью и приобретению товаров и услуг

КОМАНДА

- **Обширный опыт** в управлении недвижимостью и продажами
- **Основное преимущество** – участие крупных производителей и дистрибьюторов, с которыми имеется многолетнее сотрудничество

После привлечения **крупных игроков рынка** в этих отраслях в качестве наших арендаторов, привлечение менее крупных компаний не составит труда



ИНВЕСТИРОВАНИЕ

Инвестиции по пунктам	Количество	Ед. измерения	Цена (AZN)	Общая стоимость (AZN)
1) Строительство и обустройство объекта:				26.020.000
1.1) Подготовка земельного участка	1	4 Га	150.000	150.000
1.2) Строительство Т.Ц. и офисного здания	40 000 + 1000	Кв. м	600	24.600.000
1.3) Навес для сухих смесей, гипсокартон, пенопласт и тд.	5000	Кв.м	200	1.000.000
1.4) Эскалатор	4	Шт.	50.000	200.000
1.5) Лифт для офиса	1	Шт.	30.000	30.000
1.6) Лифт Грузовой	1	Шт.	40.000	40.000
2) Стеллажи и Витрины:				579.000
1.1) Металлические стеллажи	6700	Кв м.	70	469.000
1.2) Витрины	20	Шт.	500	10.000
1.3) Кассовые системы в комплекте	10	Шт.	10.000	100.000
3) Офисный инвентарь:				554.000
3.1) Мебель для офиса (20 офисов.)	20	Шт.	1.500	30.000
3.2) Компьютеры (20 чел.)	20	Шт.	1.200	24.000
3.3) Программа для продажи и учета	1	Шт.	500.000	500.000
4) Транспорт		Шт.		170.000
Автокар 5 тонн	1	Шт.	30.000	30.000
Автокар 2 тонн	2	Шт.	15.000	30.000
Пикап	1	Шт.	55.000	55.000
Мерседес Виано	1	Шт.	55.000	55.000
5) Ланшафт и парковка				500.000
ИТОГ				27.823.000

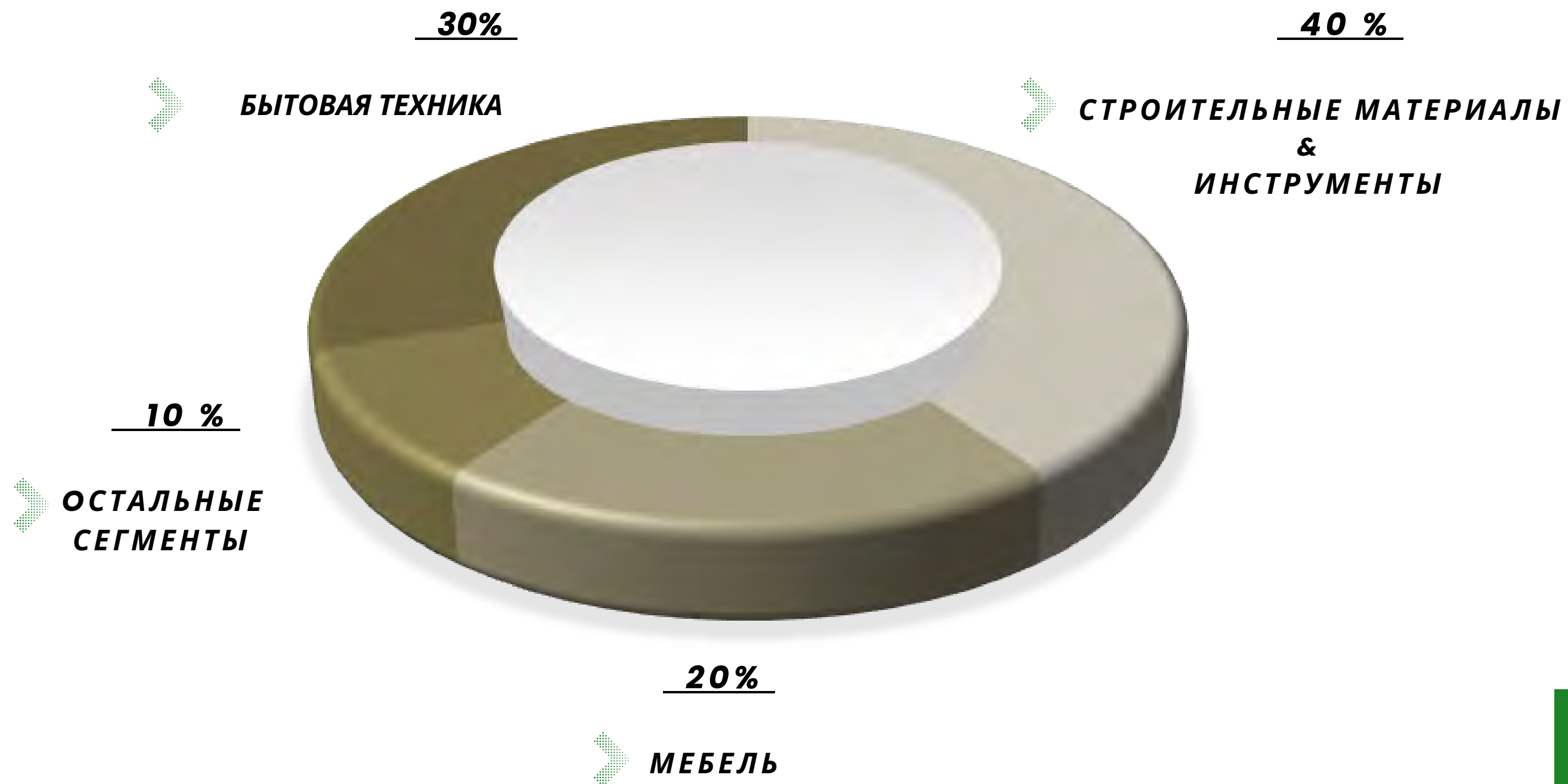
ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

Стоимость аренды 1м2 установлена в размере 25 AZN, это ниже среднестатистического показателя данного сегмента. (Например «Дярнягюль», «Сядряк»).

Прочие доходы определяются в размере 10% и состоят из дополнительных услуг, таких как логистика, профессиональные услуги, фуд-корт итд.

Ключевые показатели:	Количество	Единица измерения
Общая площадь	4	га
Общая площадь внутреннего помещения	41.000	м2
Общая площадь пригодная для использования	34.000	м2
Стоимость строительства за квадратный метр	600	AZN
Общая стоимость строительства	27.823.000	AZN
Стоимость участка за 1 акры	15.000	AZN
Общая стоимость участка	6.000.000	AZN
Планировка и документация	750.000	AZN
Общий инвестиционный объем	34.303.000	AZN
Операционные показатели:		
Стоимость аренды за 1 квадратный метр	25	AZN
Другой доход	10%	
Период	12	Месяц
Основные финансовые показатели:		
Период окупаемости	5,5	Года
ROI (Коэффициент окупаемости)	18%	

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОДАЖ



ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

Наименование	Цена (AZN)
Доход от аренды	10 200 000
Другие доходы	1 020 000
ОБЩИЙ ДОХОД	11 220 000
Общие и административные расходы	
Электричество	180 000
Вода	36 000
Отопление	100 000
Зарплаты	650 000
Маркетинг	240 000
Прочие расходы	24 000
Ремонт и обслуживание	18 000
Уборка	144 000
ИТОГ:	1 392 000
EBITDA	9 828 000
НАЛОГ НА ПРИБЛЬ	1 965 600
ЧИСТАЯ ПРИБЛЬ	7 862 400
Плата за управление	1 572 480
ЧИСТАЯ ПРИБЛЬ ИНВЕСТОРА	6.289.920



РЕЗЮМЕ

Сегмент розничной торговли товарами для дома хорошо развит по всему миру. Однако на азербайджанском рынке по прежнему отсутствуют крупные и специализированные гипермаркеты такого типа. С начала 21 века строительные материалы и товары для дома продавались в разных частях города, таких как рынок "Сядаряк", "Восьмой", "Дарнагюль", ул.Инглаб, ул.Ахмеда Раджабли и т.д., которые не отвечают требованиям развивающейся страны и современным потребностям клиентов. Нам уже известны успешное развитие и работа розничных гипермаркетов и торговых центров таких как Браво, «Базарстор», «28 Молл», «Гянджлик молл», «Дениз молл» .

Определение "прочие доходы" в данной бизнес-модели включает в себя: парковка, реклама внутри центра, аппараты оплат, а также дополнительные платные услуги как логистика, партнерство с банками по потребительским внутренним кредитам и т.д.

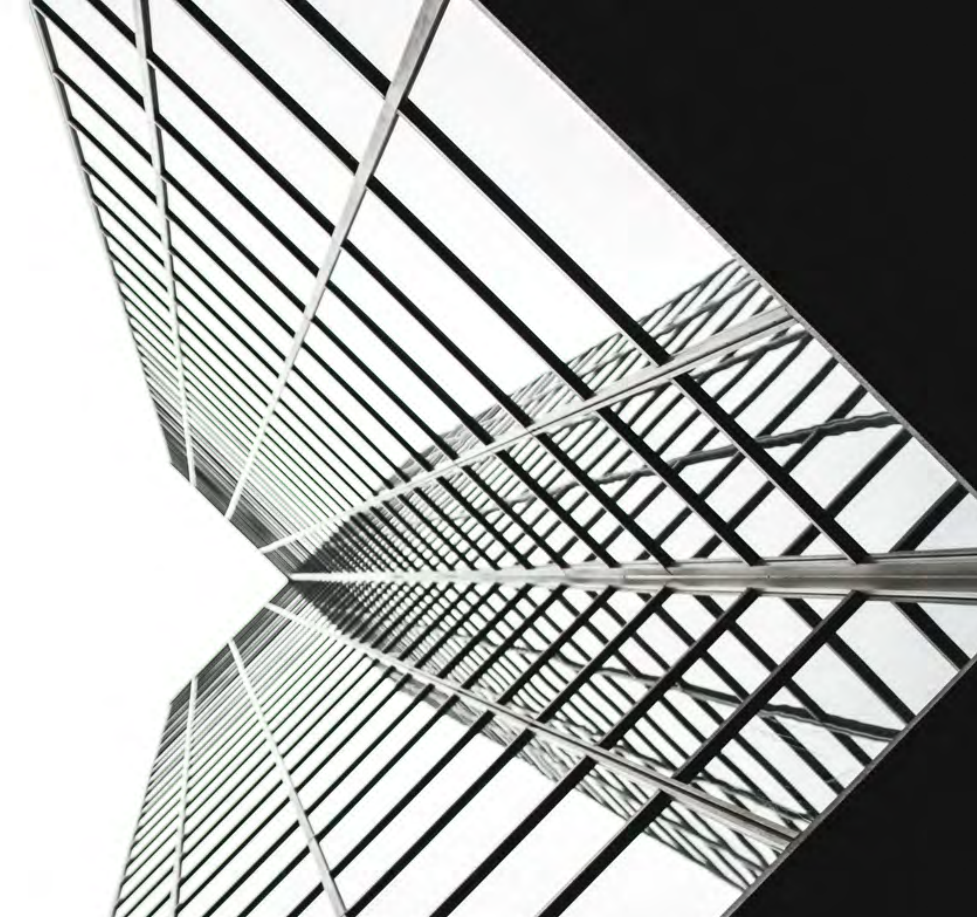
Актуальные проблемы и решения

- **Огромный спрос** – текущий спрос со стороны потенциальных клиентов будет удовлетворен различными поставщиками
- **Отсутствие инфраструктуры** – централизованный хаб предлагает лучшую и доступную инфраструктуру
- **Отсутствие возможности реализации большого потенциала** – удовлетворяет огромный спрос со стороны международных и местных производителей для реализации своей продукции
- **Типы доходов** – помимо дохода от аренды, будут использоваться и иные источники дохода

Статистическая информация для ознакомления:

Средняя площадь маркетов "Леруа Мерлен" составляет около 15 000 кв.м.

В России их насчитывается более 100. Средняя площадь "The Home Depot" составляет около 20 000 кв.м.



КОНЦЕПТ "УНОМ"



КОНЦЕПТ "УНОМ"



КОНЦЕПТ "УНОМ"



КОНЦЕПТ "УНОМ"



КОНЦЕПТ "УНОМ"





Благодарим за Внимание

