

РЕЗЮМЕ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

«Выкуп, модернизация бизнеса ООО «НФК»».

1. Опишите ваш продукт/ услугу.

- • Сдача в аренду площадей.
- Мойка автомобилей.
- Кафе.

На территории бывшей автобазы Сбербанка, расположенной по адресу: Алтуфьевский район, Отрадное, ул. Поморская 48-А.

Располагаются 15 строений общей площадью 8482 м², которые принадлежат ООО «НФК» с долевым участием 4х собственников и с которым у ДГИ заключен долгосрочный договор аренды земельного участка 1,88 Га с ДГИ (осталось 25 лет).

ООО «НФК» все площади сдает в аренду ИП, а то в свою очередь в субаренду арендаторам. Арендаторов более 40 и все это автосервисы, многие находятся на данной территории более 10 лет.

СОБСТВЕННИКИ ООО «НФК» ГОТОВЫ ПРОДАТЬ СВОИ ДОЛИ ЗА 210 МЛН.Р.

Наша компания готова взять кредит 210 млн. р. выкупить ООО «НФК» и произвести модернизацию бизнеса.

Арендаторы на территории более 40 фирм информацию о договорах с арендаторами и какую площадь и за сколько они занимают смотри в файле «Реестр площадей 6.07.2022».

ВЫРУЧКА с этих площадей 8482 м² составляет: 5,7 млн. р./месяц.
ПРИБЫЛЬ 2,7 млн. р./месяц.

Возврат кредита:

- сумма к возврату 210 на 6,4% на 5 лет = 67,2 + 210 = 277,2 млн. р.
- выручка 2,7 на 12 месяцев на 5 лет = 162 млн. р.

Необходимо модернизировать бизнес и заработать 115,2 млн.р.

На территории есть возможность увеличить количество площадей, путем возведения временных сооружений, так же необходимо провести ремонтные работы и положить новый асфальт.

Предлагается возвести временные сооружения в 5 местах:

- 130 м² – под автосервис.
- 530 м² – под 2 автосервиса и мойку.
- 700 м² – под 2-3 автосервиса и склад или один большой автосервис.
- 250 м² – под кафе-столовую.

Итого: 1610 м².

Цена строительства:

- 1360 м² от 10000 р/м² = 13,6 млн. р.
- 250 м² от 15000 р/м² = 3,75 млн. р. В связи возведением второго этажа.

Выручка с новых площадей под автосервисы:

Цена аренды 1200 р/м² за 1610 м² = 1,932 млн. р./месяц

Так же возможно возведение 2 складов во втором уровне на строениях №7 и

№10 700м² и 620м²

соответственно, итого 1320 м² складских площадей.

Цена строительства: 1320 м² от 8000 р/м² = 10,58 млн. р.

Выручка со складов:

Цена аренды склада 400 р/м² за 1320 м² = 0,528 млн. р./месяц

Итого на ввод новых площадей необходимо: 18 млн. р. , а

ВЫРУЧКА с этих площадей составит: 2,46 млн. р./месяц

Возврат кредита:

- сумма к возврату 18 на 6,4% на 5 лет = 5,76 + 18 = 23,76 млн. р.
- выручка 2,46 на 12 месяцев на 5 лет = 147, млн. р.

Необходим ремонт и реконструкция существующих площадей:

- Перекрытие и утепление крыш 3500 м2
- Отопительная система
- Водоснабжение
- Покрытие асфальтом 3000 м2
- Электрика

Сумма необходимая на ремонт и реконструкцию 50 млн.р.

ВЫРУЧКА с существующих площадей (8432 м2) при завершении ремонтов и реконструкции будет увеличена на 20%, что составит 1,14 млн.р./месяц.

Возврат кредита:

- сумма к возврату 50 на 6,4% на 5 лет = 16 + 55 = 71 млн. р.
- выручка 1,14 на 12 месяцев на 5 лет = 68,4 млн. р.

На вновь возведенных площадях мы планируем организовать 2 бизнеса:

- МОЙКА АВТОМОБИЛЕЙ 2 поста.

Сумма общих вложений 3,0 млн.р.

ПРИБЫЛЬ с работы мойки 150 тыс.р./месяц

Возврат кредита:

- сумма к возврату 3,0 на 6,4% на 5 лет = 0,96 + 3 = 3,96 млн. р.
- прибыль 0,15 млн.р. на 12 месяцев на 5 лет = 9 млн. р.

- КАФЕ

Сумма общих вложений 3,0 млн.р.

ПРИБЫЛЬ с работы кафе 70 тыс.р./месяц

Возврат кредита:

- сумма к возврату 3,0 на 6,4% на 5 лет = 0,96 + 3 = 3,96 млн. р.
- прибыль 0,07 млн.р. на 12 месяцев на 5 лет = 4,2 млн. р.

2. Кто ваш покупатель/ заказчик?

– На дополнительные площади под автосервисы есть претенденты из числа существующих арендаторов (кто-то хочет расширяться), также у нас есть база потенциальных клиентов.

Склады готовы взять существующие клиенты.

Мойку будет организовывать компания, которая уже имеет опыт в этом бизнесе. Основные посетители мойки будут клиенты автосервисов, а также возможен договор с компанией каршеринга и такси.

Кафе-столовая обслуживает сотрудников арендаторов и их клиентов, плюс из ближайших организаций (к примеру рядом «ЦХиСО ГУ МВД России по Московской области») есть посетители. Кафе на территории было 12 лет. Перенос его к воротам создаст дополнительный поток, так как там проходит дорога на ж/д станцию Дегунино.

3. Почему они будут покупать (покупают) именно у вас? (Существенные конкурентные преимущества)

– Площади, Склады, Мойка и Кафе развивают территорию как единый комплекс и главные потребители — это те арендаторы (более 40) и их клиенты, которые работают на этой территории, некоторые развиваются и им необходимы дополнительные площади, также им необходимо мыть авто клиентов перед ремонтом, сотрудники хотят кушать и им удобно питаться в нашем Кафе.

4. Объём привлекаемых инвестиций (кредит, займ): 4 514 млн. €