



**Заявка №:** СтС-529997

**Подана:** 02.06.2025

## **ДАННЫЕ ОБ УЧАСТНИКЕ**

### **Данные об участнике**

**Заявитель:**

Саяхов Мират Шаймуратович

**Регион заявителя по адресу регистрации:**

Респ. Башкортостан, с. Аскарово

**Регион заявителя по адресу фактического проживания:**

Респ. Башкортостан

**Карточка организации (ВУЗ):**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "УФИМСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ"

**Регион организации (ВУЗ):**

Респ. Башкортостан

**Филиал организации (ВУЗ):**

**Регион филиала организации (ВУЗ):**

**Форма обучения:**

Очная

**Специальность:**

38.03.02 - Менеджмент

**Курс обучения:**

1

**Гражданство:**

Россия

## **ДАННЫЕ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ И КВАЛИФИКАЦИИ ЗАЯВИТЕЛЯ**

### **Основные сведения о стартап-проекте и квалификации заявителя**

**Наименование стартап:**

создание онлайн-платформы для подбора сожителей и совместной аренды жилья с помощью искусственного интеллекта

**Запрашиваемая сумма гранта (рублей):**

1 000 000

**Срок выполнения работ по проекту:**

12

**Технологии:**

441

**Соответствие приоритетам национальных проектов:**

9.1. Другое

**Приоритетные направления:**

04. Безопасность получения, хранения, передачи и обработки информации.

**Критические технологии:**

13. Технологии создания доверенного и защищенного системного и прикладного

программного обеспечения, в том числе для управления социальными и экономически значимыми системами.

**Направление в рамках Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации:**

а) переход к передовым технологиям проектирования и создания высокотехнологичной продукции, основанным на применении интеллектуальных производственных решений, роботизированных и высокопроизводительных вычислительных систем, новых материалов и химических соединений, результатов обработки больших объемов данных, технологий машинного обучения и искусственного интеллекта;

**Ключевые слова:**

подбор сожителей, совместная аренда, roommate, поиск соседа, найти соседа, аренда жилья, аренда квартиры, поиск квартиры, жильё для студентов, студенческое жильё, снять комнату, снять квартиру вместе, безопасная аренда, проверенные соседи, верификация жильцов, отзывы о жильцах, отзывы о наймодателях, рейтинг арендодателей, совместный найм, подбор по интересам, поиск по совместимости, roommate matching, жильё молодёжи, аренда для молодых специалистов, coliving, коливинг, цифровая платформа аренды, онлайн подбор жилья, сервис для арендаторов, AI подбор жильцов, автоматический подбор соседей, roommate app, roommate сервис, жильё в складчину, аренда комнаты, приложение для аренды, сервис поиска сожителей, roommate finder, сервис аренды для студентов, roommate платформа, roommate Russia, roommate matching Russia, жильё для иногородних, подбор соседей онлайн, roommate verification, roommate отзывы, roommate безопасность, roommate совместимость, roommate roommate matching platform, roommate сервис Россия

**Участие в программе «Стартап как диплом»:**

Нет

**Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности:**

Нет

**Заявитель является участником Молодежной лаборатории:**

Нет

**Наименование организации, на базе которой создана Молодежная лаборатория:**

**Наименование Молодежной лаборатории:**

**Наименование тематики научно-исследовательской работы Молодежной лаборатории:**

**Заявитель является участником Передовой инженерной школы:**

Нет

**Наименование организации, на базе которой создана Передовая инженерная школа:**

**Наименование Передовой инженерной школы:**

**Для участников по программе УМНИК**

**Номер договора (соглашения) по программе «УМНИК»:**

## Тема проекта по программе «УМНИК»:

### АННОТАЦИЯ ПРОЕКТА

#### Аннотация проекта

Проект нацелен на создание онлайн-платформы и мобильного приложения для поиска надёжных сожителей и проверенных арендодателей, что позволит сделать аренду жилья удобнее, дешевле и безопаснее. Ключевая задача — снизить затраты для молодёжи и уменьшить риски совместного проживания. Для этого внедряются интеллектуальные алгоритмы matching и верификация личности через госуслуги, а также система рейтингов и отзывов. Результатом станет цифровой сервис, ежегодно помогающий тысячам студентов, молодых специалистов и арендаторов находить подходящее жильё и соседей. Платформа будет полезна как частным лицам, так и организациям — вузам, коалингам и управляющим компаниям.

#### Описание концепции проекта

##### **Цель проекта:**

Целью проекта является создание цифровой платформы (веб-сервис + мобильное приложение)

для интеллектуального подбора сожителей и совместной аренды жилья. Планируется разработать сервис, который позволит студентам и молодежи быстро находить совместимых

соседей для совместного съёма квартир или комнат. Платформа ориентирована на снижение

стоимости проживания за счёт разделения арендной платы между сожителями, а также на

повышение качества совместного проживания через тщательный подбор и взаимную верификацию пользователей. Конечным результатом проекта станет работоспособный онлайнсервис, с помощью которого пользователи смогут безопасно находить жильё и соседей,

заключать цифровой договор аренды и совместно пользоваться арендуемым жильём.

##### **Проблема, которую решает результат проекта:**

Проект нацелен на решение конкретной и актуальной проблемы: сложность и риск поиска квартирантов для арендодателя и

соседей по аренде жилья для квартирантов. В настоящее время студенты и молодые люди часто сталкиваются с

ситуацией, когда найти надёжного соседа и честного арендодателя – настоящая лотерея

.

Объявления на существующих площадках зачастую не содержат проверенной информации,

отзывы либо отсутствуют, либо могут быть фейковыми. Это приводит к множеству проблем:

конфликтные ситуации между жильцами, неожиданные выезды, финансовые споры и даже

мошенничество со стороны недобросовестных наймодателей. Молодёжь, не имеющая возможности снять жильё в одиночку, боится рисковать из-за страха обмана или неприятного

соседства . Дополнительная социальная проблема – недостаток мест в студенческих общежитиях: менее четверти студентов (только ~23%)[1] могут получить комнату в

вузовском

общежитии , и даже из тех, кто имеет право на общежитие, часть (~20% по данным одного

вуза)[2] предпочитает снимать квартиры самостоятельно . Таким образом, дефицит доступного

и безопасного жилья для молодёжи усиливает потребность в новом подходе к совместной

аренде. Отсутствие организованной онлайн-платформы, где можно проверенно подобрать

сожителей по совместимости и гарантировать прозрачность отношений с наймодателем, усугубляет указанную проблему .

1- [rg.ru/2023/09/06/kojko-mesto-pusto-ne-](https://rg.ru/2023/09/06/kojko-mesto-pusto-ne-byvaet.html#:~:text=Меньше%20четверти%20студентов%2C%2023%20процента%2C,Минобнауки%20опрос%20среди%20учащихся%20вузов)

[byvaet.html#:~:text=Меньше%20четверти%20студентов%2C%2023%20процента%2C,Минобнауки%20опрос%20среди%20учащихся%20вузов](https://rg.ru/2023/09/06/kojko-mesto-pusto-ne-byvaet.html#:~:text=Меньше%20четверти%20студентов%2C%2023%20процента%2C,Минобнауки%20опрос%20среди%20учащихся%20вузов)

2-<https://объясняем.пф/articles/news/do-kontsa-2024-goda-otremontiruyut-bolee-400-tys-kv-m-obshchezhitij-/#:~:text=В%20А0пресс,службе>

### **Каким образом результат проекта решает проблему:**

Механизм решения основан на интеграции современных технологий для обеспечения доверия и удобства. Продукт проекта устраняет ключевые боли рынка совместной аренды следующим образом:

1)Интеллектуальный сбор информации со стороны квартиранта и арендодателей: приложение собирает данные о предпочтениях и образе жизни пользователей (режим дня, привычки, курение/алкоголь, требования к чистоте, хобби и т.д.) при регистрации и с помощью алгоритмов машинного обучения сопоставляет потенциальных соседей. Например, система анализирует личностные профили (в том числе данные небольших психологических тестов) и графики (рабочий/учебные расписания), чтобы рекомендовать наиболее совместимых кандидатов для совместного проживания. Такой подход не просто «улучшает», а меняет подход к поиску соседа – вместо случайного выбора пользователи получают научно обоснованный выбор, снижающий риски конфликтов и повышающий удовлетворённость совместным проживанием .

### **2)Верификация:**

сервис предоставляет проверенную среду для взаимодействия жильцов и арендодателей. При регистрации все пользователи проходят проверку личности через интеграцию с государственными системами (например, подтверждение учётной записи через портал госуслуг или скан паспорта с проверкой подлинности). Также планируется реализовать механизм “живого подтверждения” (liveness) – с помощью компьютерного зрения пользователь подтверждает, что он реальное лицо (например, через SDK типа VisionLabs). Арендодатели могут проходить дополнительную проверку собственности жилья. Таким образом, все участники платформы обладают подтверждённой репутацией, что устраняет проблему фейковых аккаунтов и мошенников при съёме жилья.

3) Цифровой договор и escrow-платежи: для решения финансовых и правовых рисков будет внедрён функционал безопасной сделки. Платформа генерирует юридически корректный шаблон договора найма (аренды) между собственником и сожителями. (с

учётом всех деталей описанных собственником квартиры)

Согласование условий аренды (сумма, сроки, ответственность сторон) происходит в приложении, после чего стороны подписывают электронный договор. Оплата аренды может переводиться на специальный эскроу-счёт (или через защищённый платёж в приложении) и перечисляться наймодателю только после заселения и проверки состояния жилья.

Это гарантирует честность расчётов и защищает обе стороны: арендатор уверен, что деньги не пропадут до вселения, а арендодатель – что получит оплату.

Система отзывов и «репутационная комната»: после каждого завершённого периода совместного проживания пользователи оставляют взаимные отзывы и рейтинги. На основе этих данных формируется репутационный рейтинг каждого пользователя. В приложении предусмотрена «комната репутации» – профиль, где отображаются отзывы предыдущих соседей и наймодателей.

Геймифицированный подход к репутации

стимулирует пользователей поддерживать порядок и добросовестно выполнять договорённости, ведь от этого зависит их возможность и дальше находить соседа/жильё.

В

результате снижается вероятность конфликтов и недобросовестного поведения, так как у

каждого действия есть цифровая «следа» в виде оценки

#### **Описание конечного продукта проекта:**

Конечным продуктом проекта является онлайн-платформа RoomMate с модульной архитектурой, включающей веб-интерфейс и мобильное приложение. Продукт представляет собой полнофункциональный цифровой сервис, доступный через браузер (в виде прогрессивного веб-приложения) и через мобильные приложения под iOS/Android.

Платформа объединяет несколько ключевых модулей:

Регистрация и верификация пользователей:

обеспечивает создание личного профиля, загрузку документов, прохождение проверки личности. В этом модуле интегрированы внешние API (например, проверка паспорта по базе, подтверждение через портал госуслуг и биометрическая проверка лица).

Поиск жилья и соседей:

основной модуль, где реализован подбор. Пользователь может либо разместить объявление о поиске соседа (если уже снимает или планирует снимать жильё и ищет компаньона), либо найти существующие предложения по совместной аренде. Фильтры включают город/район, бюджет, предпочтения к соседу (пол, режим дня, отсутствие вредных привычек и пр.). Умный поиск предлагает наиболее подходящие варианты с учетом совместимости – уникальная функция, отличающая наш сервис от обычных досок объявлений.

Профиль и чат:

у каждого пользователя есть профиль с личной информацией, предпочтениями, репутационным рейтингом и отзывами. Для коммуникации реализованы встроенные чаты: соседи могут обсудить детали, задать вопросы арендодателю, не выходя из приложения. Групповые чаты автоматически создаются для каждой сформированной «квартирной группы» – это улучшает координацию и позволяет быстро решать организационные вопросы во время совместного проживания.

Интеграция с картой и объявлениями:

приложение содержит карту с отмеченными доступными вариантами жилья (например,

комнаты или доли аренды квартиры). Мы планируем сотрудничать с существующими платформами объявлений (через API) для автозагрузки актуальных предложений аренды, где требуются соседи, а также с базами данных вузовских общежитий/кампусов. Это позволит агрегировать предложения и увеличить выбор для пользователей.

#### Бронирование и сделка:

при достижении договорённости между жильцами и наймодателем сервис переводит их к заключению договора. Этот модуль ведёт пользователя шагами через заключение цифрового договора найма, сбор подписей (электронная подпись или код подтверждения), и организацию платежей. Встроенная платёжная система позволяет вносить депозит и арендную плату. Реализуется escrow-механизм: деньги хранятся условно до наступления оговоренного события (например, до дня заселения), после чего перечисляются наймодателю, либо возвращаются плательщику при отмене сделки по согласованным правилам.

#### Административная панель:

для администрирования сервиса будет создан веб-портал, позволяющий модераторам проверять загружаемые данные, подтверждать верификации, рассматривать жалобы и управлять контентом. Кроме того, для корпоративных партнёров (например, университетов, крупных собственников жилья) предоставляется специальный интерфейс: они смогут размещать свои предложения (предложения по аренде, свободные места в общежитиях) и контролировать заселение.

#### **Область применения продукта проекта:**

Продукт находит применение в сфере аренды жилой недвижимости, прежде всего в сегменте молодёжного и студенческого жилья.

Платформа рассчитана на использование в городах по всей России, в особенности в крупных городах и экономически активных агломерациях, где высок спрос на съём жилья.

Основные отрасли и сферы, куда вписывается решение:

#### Образование (студенческая среда):

RoomMate будет востребован среди студентов вузов и колледжей, особенно иногородних, которым требуется жильё во время учёбы. Сейчас многие студенты массово снимают квартиры вне общежитий, и наш сервис поможет им делать это более цивилизованно – находя друг друга для совместного съёма, деля расходы и избегая недобросовестных наймодателей. Проект также поможет университетам косвенно решить проблему нехватки мест в общежитиях, предоставляя альтернативный инструмент расселения студентов в городе.

#### Рынок жилой недвижимости (аренда):

сервис вписывается в рынок долгосрочной аренды жилья. Он может применяться молодыми специалистами, недавними выпускниками, которым нужно снять квартиру вместе с кем-то для экономии, а также другими группами населения, желающими снизить затраты. Платформа может рассматриваться как часть инфраструктуры "доступного арендуемого жилья", в дополнение к государственным и частным программам развития аренды.

#### Социальные онлайн-сервисы:

по своей природе RoomMate – это социально-технологический сервис, где главная ценность в правильном матчинге людей. Таким образом, областью применения можно считать и социальные сети/сервисы для знакомств по интересам, но с уклоном в

решение жилищного вопроса. Возможно сотрудничество с муниципальными молодежными организациями, программами поддержки молодых семей и т.п., где совместное проживание могло бы быть одним из инструментов.

Coliving и девелопмент жилой аренды:

продукт интересен для B2B-сегмента – компаний, создающих коливинги, управляющих недвижимостью, агентств. Разработанный сервис может применяться ими для подбора оптимальных сочетаний жильцов в их объектах. Например, девелопер коливинга сможет использовать алгоритмы платформы, чтобы группировать арендаторов по квартирам, повышая их удовлетворённость и продлевая срок аренды (что бизнесу выгодно). Также управляющие компании могут рекомендовать наш сервис жильцам, если тем нужны соседи для съёма большой квартиры.

### **Рынок, сегмент рынка:**

Объём и емкость рынка: Рынок долгосрочной аренды жилья в России – один из значимых секторов экономики, характеризующийся большим числом участников и высокими денежными потоками. По оценкам аналитического агентства НАФИ, ещё в 2019 году количество квартиросъёмщиков в стране достигало ~10 млн человек ([https://t-j.ru/snimayu-odnushku-stat/#:~:text=Аналитическое%20агентство%20НАФИ%20в%202019,опрошенных%20авторами%20исследования](https://t-j.ru/snimayu-odnushku-stat/#:~:text=Аналитическое%20агентство%20НАФИ%20в%202019,опрошенных%20авторами%20исследования).)).

Согласно данным «Коммерсантъ», на данный момент около 7–8 млн человек проживают в арендном жилье – это 12–13% всех семей в России ([kommersant.ru](http://kommersant.ru))

. Таким образом, можно говорить, что рынок аренды охватывает миллионы домохозяйств. В стоимостном выражении его объём также очень велик: даже по консервативным официальным данным годовой оборот средств на рынке аренды жилья составляет не менее 230–240 млрд руб.

(<https://probankrotstvo.ru/news/obieem-predlozeniia-i-oboroty-na-rynke-ziloi-arendy-utroiatsia-k-2026-godu-5615#:~:text=Годовой%20оборот%20российского%20рынка%20аренды,и%20развития%20экономики%20Владислава%20Онищенко>)

Однако эта оценка учитывает лишь формальный, зарегистрированный сегмент. Реальный адресуемый рынок существенно больше, поскольку значительная часть найма происходит неофициально. Если учитывать всех съёмщиков (7–8 млн чел.) и средние затраты на жильё, суммарный объём платежей за аренду может приближаться к 1 трлн руб. в год (что согласуется с оценками отраслевых экспертов)

(<https://probankrotstvo.ru/news/obieem-predlozeniia-i-oboroty-na-rynke-ziloi-arendy-utroiatsia-k-2026-godu-5615#:~:text=Годовой%20оборот%20российского%20рынка%20аренды,и%20развития%20экономики%20Владислава%20Онищенко>).

Таким образом, Total Addressable Market (TAM) нашего проекта – это весь рынок долгосрочной аренды жилой недвижимости в РФ, объемом порядка 1 000 000 000 000 рублей в год (≈ 1,0 трлн руб). Целевой сегмент (SAM): Мы фокусируемся на сегменте молодых арендаторов (студентов и молодёжи ~18–35 лет), которые заинтересованы в совместном съёме жилья. Этот сегмент является значительной частью общего рынка. Например, поколение Z и молодые миллениалы уже составляют около 30–35% всех арендаторов

(<https://probankrotstvo.ru/news/obieem-predlozeniia-i-oboroty-na-rynke-ziloi-arendy->

utroiatsia-k-2026-godu-

5615#:~:text=Годовой%20оборот%20российского%20рынка%20аренды,и%20развития%20экономики%20Владислава%20Онищенко)

По нашим оценкам, доля рынка аренды, приходящаяся на молодёжь и студенчество, составляет порядка 30% от общего объёма. Соответственно, Serviceable Available Market (SAM) – адресуемый нашей платформой сегмент – можно оценить примерно в 300–400 млрд руб. в год (порядка 30% от TAM). В натуральном выражении это миллионы потенциальных пользователей: только студентов в России свыше 4 млн, из них около 750 тыс. проживают в общежитиях

([https://объясняем.пф/articles/news/do-kontsa-2024-goda-otremontiruyut-bolee-400-tys-kv-m-obshchezhitiy-/#:~:text=шестая%20часть%20российского%20студенчества%20свыше,эпохи%20поэтому%20объективно%20нуждается%20в%20обновлении\),](https://объясняем.пф/articles/news/do-kontsa-2024-goda-otremontiruyut-bolee-400-tys-kv-m-obshchezhitiy-/#:~:text=шестая%20часть%20российского%20студенчества%20свыше,эпохи%20поэтому%20объективно%20нуждается%20в%20обновлении),)

а остальные арендуют или хотели бы арендовать жильё на частном рынке. Причём многие студенты и выпускники предпочитают снимать жильё “вскладчину”: по данным опросов, более половины молодых арендаторов (около 60%) арендуют квартиры вместе с другими людьми

([https://lenta.ru/articles/2024/08/19/arenda-students/#:~:text=match%20at%20L168%20Но%20большая,как%20правило%20выбирают%20двухкомнатные%20квартиры\)](https://lenta.ru/articles/2024/08/19/arenda-students/#:~:text=match%20at%20L168%20Но%20большая,как%20правило%20выбирают%20двухкомнатные%20квартиры))

, деля расходы, – это и есть наша целевая аудитория.

Эти цифры подтверждают, что рынок совместной аренды молодёжного жилья весьма ёмкий и растущий.

Достижимый рынок (SOM): С учётом конкурентной среды и планов по масштабированию, мы рассчитываем достичь небольшую, но значимую долю от указанного сегмента в первые годы работы.

Наша цель – за 3 года выйти на охват около 0,25% от общего оборота сегмента SAM через сервис (то есть чтобы через нашу платформу проходила хотя бы четверть процента от ежегодных платежей в этом сегменте).

В денежном выражении это соответствует примерно 1 млрд руб. годового Gross Merchandise Value (транзакций аренды) через платформу.

Достижение такого показателя означало бы несколько десятков тысяч одновременно активных пользователей (пар сожителей) на сервисе.

Считаем эту цель реалистичной: например, крупнейший междугородний сервис по поиску попутчиков BlaBlaCar фиксировал около 2 млн бронирований поездок по России в год (2023) – наш рынок городских совместных аренд сопоставим или даже больше по потенциальному количеству “сделок”

Таким образом, захват доли в доли процента будет означать лидерство в новом нишевом сегменте. Разумеется, по мере успешной реализации проекта, мы будем стремиться увеличить эту долю. Тенденции рынка: Рынок аренды жилья в РФ сейчас переживает цифровую трансформацию и рост цен, что делает наше решение особенно актуальным. Арендное жильё дорожает: например, в Москве средняя цена аренды 1-комнатной квартиры ~75 тыс. руб/мес, в городах-миллионниках ~30–32 тыс. руб/мес (<https://lenta.ru/news/2025/01/19/stoimost-arendy-zhilya-v-rossii-stala->



snizhatsya/#:~:text=Средняя%20стоимость%20аренды%20однокомнатных%20квартир,Аналитики»).

Молодые люди вынуждены искать более доступные варианты – совместная аренда стала популярным трендом. Согласно исследованию Лента.ру, 60% молодых арендаторов предпочитают снимать жильё в складчину с другими (<https://lenta.ru/articles/2024/08/19/arenda-students/#:~:text=match%20at%20L168%20Но%20большая,как%20правило%2C%20выбирают%20двухкомнатные%20квартиры>)

Одновременно растёт запрос на безопасность: пользователи хотят избегать мошенничества (в 2024 году участились случаи обмана при аренде).

Наш продукт находится на пересечении этих трендов, предлагая экономию (через совместную аренду) и безопасность (через верификацию и алгоритмы) – поэтому у него высокие шансы занять значимую нишу на рынке.

### **Существующие аналоги:**

На данный момент на российском рынке нет полноценных прямых аналогов, объединяющих все заявленные функции, однако существуют частичные аналоги и смежные решения:

1)Классические площадки объявлений (Avito, Циан и др.): Основной способ поиска жилья и соседей сейчас – размещение объявлений о сдаче комнаты или поиске соседа на общих ресурсах. К примеру, на Avito есть раздел “арендакомнаты”, а на Циан появляются предложения коливинга. Но эти платформы не специализируются именно на подборе соседей и не предоставляют инструментов верификации или умного matching. Пользователям приходится самим фильтровать отклики, проверять людей “вручную” и надеяться на честность контрагентов. Таким образом, традиционные объявления не решают проблему доверия и совместимости. Тем не менее, они являются нашим главным конкурентом как устоявшийся подход.

2)Социальные сети и группы: Широко распространена практика поиска соседей через сообщества в соцсетях (VK, Telegram-чаты, специализированные группы типа “сниму квартиру вместе”). Это также несистемное решение: информации мало, проверок никаких, высок риск нарваться на недобросовестных людей. Многие студенты имеют негативный опыт поиска соседей “по объявлению” в интернете без посредников. Наш проект, по сути, структурирует и защищает этот процесс, поэтому соцсети можно считать примитивным “ручным” аналогом, который мы стремимся заменить.

3)Специализированные приложения за рубежом: На международном рынке тема roommate-matching развивалась активнее. Есть приложения, такие как Badi (популярное в Европе) или SpareRoom (США/Великобритания), которые ориентированы на поиск соседа по квартире. Однако они либо недоступны в РФ, либо не адаптированы под наши реалии. Например, сервис Badi несколько лет назад привлек инвестиции и работал в крупных городах Европы, но в России официально не представлен (и интерфейс не русифицирован). Кроме того, зарубежные аналоги не учитывают интеграцию с российскими госсервисами и правовую специфику (договоры, регистрация и т.д.), поэтому прямого конкурента среди них сейчас нет. Можно сказать, в отечественном сегменте наш продукт будет первым подобным сервисом.

Отдельные попытки на рынке: Были единичные стартапы, пытавшиеся решать похожую задачу. Например, приложение «По дороге» для совместного найма жилья (упоминалось

в некоторой прессе) – но его аудитория измерялась сотнями человек.

Широкого распространения такие решения не получили, в основном из-за узкого функционала и отсутствия маркетинговой поддержки. По сути, аналоги на локальном рынке либо неизвестны, либо прекратили активность. Это говорит о новизне нашего проекта для России./

Косвенный аналог – BlaBlaCar (междугородние поездки): Хотя BlaBlaCar занимается попутчиками в поездках, а не жильём, интересно сравнить: он тоже решает проблему совместного использования ресурса (автомобиля) для экономии. BlaBlaCar добился успеха, внедрив проверку пользователей, рейтинги и удобный поиск – то есть частично реализовал то, что мы планируем, но в другой сфере. Его успех ( $\approx 2$  млн поездок в год по РФ) показывает потенциал экономики совместного потребления.


Наш проект фактически пытается применить сходную модель к недвижимости. Поэтому мы рассматриваем BlaBlaCar и его практики как образец: особенно в части построения доверия между незнакомыми людьми и эффективной монетизации сервиса на массовом рынке./


Резюмируя: прямые конкуренты отсутствуют или слабо развиты. Существующие решения либо обеспечивают только часть функций (без AI или без гарантий), либо действуют в другом регионе.



Это создаёт для нас благоприятную возможность занять лидерскую позицию в новой нише. Вместе с тем, мы учитываем опыт аналогичных сервисов: например, возьмём лучшее от соцсетей (удобство общения), от досок объявлений (массовость предложения) и от успешных sharing-экономика проектов (репутация, доверие). Такое комплексное решение должно выгодно выделить нас на фоне разрозненных аналогов.

### **Конкурентные преимущества:**

Наш продукт обладает рядом уникальных конкурентных преимуществ, которые позволяют ему успешно конкурировать и привлекать пользователей:

 **Безопасность и доверие:** В отличие от конкурентов, платформа RoomMate изначально строится как верифицированное сообщество. Все пользователи проходят проверку личности и получают рейтинги, а коммуникация и сделки происходят в защищённой среде. Это снижает риски обмана практически до нуля, что является огромным плюсом на фоне Avito/соцсетей, где никто никому не доверяет. Наша платформа станет первым местом, где искать соседа по жилью будет столь же безопасно, как искать водителя в лицензированном такси.

 **Умный подбор и совместимость:** Технологическое ядро – AI-алгоритм matching – уникально для рынка аренды. Ни один из существующих аналогов в РФ не предлагает подбор сожителей на основе психологической и бытовой совместимости. Мы ожидаем, что благодаря этому качество матчей будет существенно выше: меньше конфликтов, меньше несостоявшихся съездов. Например, можно прогнозировать сокращение “расходов на конфликт” (когда жильцы съезжают раньше срока из-за ссор, теряя деньги) в 2 раза благодаря более совместимым парам, а среднее время поиска подходящего соседа – наоборот, уменьшится на  $\sim 30\%$  за счёт автоматизации отбора кандидатов. Эти преимущества трудно повторить без соответствующих технологий, поэтому проект получает прочный технологический барьер для конкурентов.

  **Полнота решения (one-stop-solution):** RoomMate закрывает весь цикл потребностей пользователя: от поиска варианта – до финального заключения договора и оплаты.

Пользователю не нужно прыгать между разными сервисами (искать на одном сайте, общаться в мессенджере, подписывать бумажный договор офлайн и т.д.). Такой уровень удобства станет сильным аргументом в пользу нашего сервиса. Комплексность также выгодно отличает нас от локальных приложений-аналогов, которые фокусировались только на поиске соседа, не решая юридических и финансовых вопросов.

🔑 Низкий порог входа и выгода: Регистрация и базовое использование платформы будут бесплатными. Это важно для молодёжной аудитории. Монетизация построена так, чтобы не отпугивать: опциональная подписка на премиум-функции по доступной цене (порядка нескольких сотен рублей в месяц) либо комиссии с дополнительного сервиса (см. раздел монетизации ниже). Таким образом, продукт будет привлекателен даже для бедных студентов – фактически, экономия от совместной аренды (снижение аренды на ~50%) многократно перекроет любые наши комиссионные. Конкуренты в лице агентств недвижимости или платных групп в соцсетях зачастую берут значительно большие суммы (разовые комиссионные риэлторам и т.п.), а мы предлагаем экономичный вариант.

🌐 Локализация и партнерства: Проект ориентирован на российский рынок, учитывает языковые, культурные и правовые особенности. Мы планируем интегрироваться с отечественными системами (госуслуги, банки, вузовские службы). Эта локальная адаптация – наше преимущество перед зарубежными аналогами, которым сложно быстро войти на наш рынок. Более того, мы выстраиваем отношения с университетами и операторами жилья в РФ, чего не делают глобальные компании. Наша платформа предлагает функционал для вузов (верификация студенческого статуса, спецпрограммы по кампусному жилью) – тем самым, конкурентов из других отраслей просто нет в этой зоне.

👥 Социальный эффект и поддержка: Проект вписывается в государственную повестку (улучшение условий проживания студентов, развитие цифровых сервисов). Это может дать дополнительные преференции – например, информационную поддержку от Министерства образования или гранты. Конкуренты вне этого поля (частные компании) таких преимуществ не имеют. Таким образом, мы можем получить синергию с госпрограммами, что усиливает наши позиции.

В целом, сочетание перечисленных преимуществ делает наш проект уникальным. Мы не просто “ещё одно приложение” – мы формируем новую экосистему доверительной аренды жилья. Конкуренты, чтобы догнать нас, должны будут решить комплекс задач: от технологических (разработка AI, интеграции) до репутационных (привлечение и удержание критической массы проверенных пользователей). Наша стратегия – быстро занять нишу, пока она свободна, и закрепиться, опираясь на наши преимущества.

### **Ресурсы проекта:**

#### **1. Человеческие ресурсы**

Разработчики: 2 чел. (backend, frontend, возможно мобильный разработчик; студенты старших курсов). UI/UX-дизайн.

Data Scientist: настройка алгоритма matching (консультации, сотрудничество с вузом).

#### **2. Материальные и технологические ресурсы**

Облачные серверы: российские платформы/хостинг, средства заложены в бюджет.

Оборудование: свои компьютеры, при необходимости лицензии на ПО/аренда макбука; офис не нужен, работа удалённо.

Тестовые устройства: личные смартфоны, возможно покупка 1–2 дешёвых для тестирования.

Прочее: домен, платные API (например, SMS), промо-материалы — учтены в смете.

### 3. Финансовые ресурсы

Грант: основной источник — 1 млн руб. от конкурса Студенческий стартап (покрывает зарплаты, услуги, инфраструктуру, маркетинг).

#### **Затраты на реализацию проекта:**

Общая стоимость реализации проекта за 12 месяцев оценивается в 1 000 000 руб., что соответствует запрашиваемой сумме гранта. Бюджет распределяется по основным категориям расходов следующим образом: Разработка технического задания – 20 тыс. руб. Чёткое ТЗ послужит основой для всей дальнейшей работы.

Дизайн интерфейса (UX/UI) – 70 тыс. руб. Оплата труда дизайнера за создание макетов приложения. Включает отрисовку всех экранов для мобильного приложения и веб-версии, разработку логотипа и элементов брендинга, а также прототипирование пользовательских сценариев. Качественный дизайн критичен для привлекательности продукта.

Программная разработка (frontend и backend) – 420 тыс. руб. Крупнейшая статья расходов – оплата работы команды разработчиков. Сюда входит написание кода серверной части (бэкенда), мобильного приложения и веб-интерфейса, реализация алгоритмов matching, интеграция с внешними API (платежи, верификация). Сумма рассчитана исходя из привлечения 2–3 разработчиков на полставки или 1–2 на полное время в течение ~10 месяцев. Размер вознаграждения установлен скромным, учитывая студенческий статус команды, но достаточным для мотивации.

Публикация в магазинах приложений – 12 тыс. руб. Для распространения мобильного приложения потребуется: аккаунт разработчика Apple (годовая плата ~9,500 руб. на момент написания)

Dropbox

и единовременный платеж за аккаунт Google Play (около 2,500 руб.). Эти официальные сборы заложены в бюджет, чтобы гарантировать выпуск приложений в App Store и Google Play.

Облачная инфраструктура (хостинг) – 150 тыс. руб. Данные средства покроют аренду серверов, облачного хранилища и сопутствующих сервисов на период развития проекта (~1 год). Расчёт произведён с запасом: предполагается аренда виртуальных машин в коммерческом дата-центре на первые 12 месяцев эксплуатации продукта, включая этап тестирования. Такой бюджет обеспечивает стабильную работу приложения для первых нескольких тысяч пользователей. Например, аналогичные затраты у стартапов составляют ~10–15 тыс. руб. в месяц на поддержание сервиса (в нашем случае возможно начать с меньшей конфигурации, постепенно масштабируя). Также сюда включены расходы на оплату SMS-шлюзов для OTP, небольшие облачные API (карты, геокодирование и др.).

Маркетинг и прочие операционные расходы – 298 тыс. руб. Это существенная часть бюджета, направленная на продвижение и организацию проекта. Включает: расходы на рекламные кампании в соцсетях и интернет-сообществах для привлечения первых пользователей (~100–150 тыс. руб.), затраты на создание и поддержку сайта проекта, выпуск промоматериалов. Также сюда заложены средства на регистрацию юридического

лица (если потребуется ООО для подписания договоров) и сопутствующие административные расходы (банковское обслуживание, налоги, бухгалтерские услуги). Часть суммы пойдёт на образовательные мероприятия – участие команды в профильных конференциях, хакатонах, проведение опросов пользователей. Наконец, в эту категорию включена возможная оплата по гражданско-правовым договорам (ГПХ) для временно привлекаемых специалистов, например, юриста для консультаций по договору оферты и пользовательскому соглашению.

Создание веб-сайта и поддержка – 30 тыс. руб. Отдельной строкой выделена оплата труда веб-разработчика (или агентства) за разработку лендинга проекта и его техническую поддержку. Хотя основной канал – мобильное приложение, нам необходим информативный сайт, где будут изложены преимущества сервиса, часто задаваемые вопросы, контакты, а также веб-версия личного кабинета. Сайт станет визитной карточкой стартапа и поможет в продвижении. Заложенной суммы хватит на начальный запуск и год хостинга сайта.

### **Планы по формированию команды проекта:**

Инициатор и руководитель проекта — Саяхов Мират Шаймуратович, студент УУНиТ (менеджмент).

Опыт участия в разработке стартапов и управлении ИТ-проектами. Отвечает за стратегию, общее руководство, аналитику и коммуникацию с партнёрами. Работа по трудовому договору с оплатой из средств гранта.

Габбасов Денис — backend-разработка: серверная часть, базы данных, интеграции с внешними сервисами.

Безбородов Руслан — frontend-разработка: веб-интерфейс, мобильное приложение.

Садыков Динар — тестирование, поддержка пользователей, помощь в разработке, сбор и анализ обратной связи.

### **Планируемый способ получения дохода:**

Бизнес-модель проекта основана на комбинированном подходе монетизации (Freemium + комиссия). Платформа RoomMate будет изначально бесплатной для основной функции – поиска и общения с соседями – чтобы быстро набрать критическую массу пользователей. Однако, по мере роста аудитории, планируется реализовать следующие источники дохода:

Freemium-подписка для пользователей: введение платных премиум-опций для арендаторов и наймодателей. Базовый функционал (регистрация, создание объявления, отклик на одно предложение) останется бесплатным. Расширенный функционал будет доступен по подписке RoomMate Plus (~299 руб. в месяц). В него могут войти: неограниченное количество откликов и объявлений, доступ к расширенной информации о потенциальных сожителях (например, детальным психологическим профилям), приоритетное попадание в результаты поиска, мгновенные уведомления о новых подходящих вариантах (push-уведомления). Подписка также может включать бонус – верификационный бейдж (“проверенный пользователь”), который повышает доверие. Ориентируемся, что определённый процент пользователей (10-15% активной базы) будет готов платить за такие преимущества, особенно когда сервис докажет свою ценность. Этот источник дохода аналогичен модели, которая успешно применяется в онлайн-знакомствах и профессиональных соцсетях.

Комиссия с наймодателей/партнёров (B2B2C): для арендодателей и партнёрских организаций (вузы, коворкинги) платформа будет выступать как канал привлечения

жильцов, поэтому возможна монетизация по типу "Placement fee". Например, собственники квартир смогут продвигать своё объявление среди целевой аудитории за небольшую плату (аналог рекламного объявления). Также при заключении сделки аренды, сформированной через платформу, может взиматься разовая комиссия с наймодателя – скажем, 1-2% от суммы аренды (существенно ниже агентских 50%, поэтому привлекательно). От вузов и компаний, которым мы решаем задачу заселения, можно брать абонентскую плату за доступ к интерфейсу управления их объявлением (например, университет платит за корпоративный аккаунт, позволяющий ему размещать общежития и видеть статистику). Такой B2B доход станет актуальным, когда у нас появится достаточное число организаций-партнёров. В перспективе рассматривается модель, где использование базового функционала для наймодателей бесплатное, но при успешном нахождении жильцов взимается небольшая плата за сервис (по сути, success fee).

Рекламные размещения: по мере роста пользовательской базы возможно подключение рекламной модели. Аудитория RoomMate – активная молодёжь, ценная для рекламодателей (например, производители товаров для дома, банки с ипотечными продуктами, сервисы переезда). Мы планируем ненавязчиво внедрить рекламные интеграции: специальные предложения от партнёров (скидки на услуги переезда, мебель для съёмного жилья и т.п.), баннеры внутри приложения. Реклама будет таргетироваться с учётом профиля пользователя (например, показать страховку жилья арендодателю или интернет-провайдера новому жильцу). Оценочно, рекламные доходы могут стать дополнительным источником выручки на уровне 10–15% от общего.

Сервисные комиссии и допуслуги: платформа может получать доход от сопутствующих сервисов, которые будут введены для удобства пользователей. Например, комиссия с безопасных платежей (при проведении арендных платежей через нашу систему можно взимать ~1% комиссии с каждой транзакции либо фиксированную плату за гарантийные услуги). Также возможна продажа дополнительных сервисов: платная юридическая проверка договора, услуги страхования ответственности (на случай порчи имущества), платная ускоренная верификация аккаунта и т.п. Эти услуги будут интегрированы постепенно, по мере появления спроса. Их монетизация позволит диверсифицировать доходы.

По предварительным расчётам, основной поток выручки на горизонте 3–5 лет будет давать модель freemium-подписки и комиссии. Например, при 100 тыс. активных пользователей, из которых 10% (10 тыс.) оформят подписку 299 руб/мес, ежемесячный доход составит ~3 млн руб. + комиссионные от сделок. При достижении целевых показателей SOM (объём сделок около 1 млрд руб./год) комиссия 1% с этого объёма дала бы ~10 млн руб. годового дохода. Эти ориентиры показывают устойчивость модели: проект способен выйти на самоокупаемость и прибыль при сравнительно небольшом захвате рынка.

### Техническая часть проекта

#### **Техническое решение проекта:**

Архитектура:

Используется клиент-серверная модель, облачный бэкенд на Python (Django/FastAPI) или Node.js.

Данные хранятся в PostgreSQL с поддержкой геолокации (PostGIS).

Фронтенд — веб-приложение (React/Vue) и мобильное приложение (React Native, для Android и iOS).

Есть легкая версия — PWA.

AI/Matching:

Алгоритмы подбора соседей основаны на анализе анкет (кластеризация, тесты Big Five), графовых нейросетях и ML-ранжировании.

Реализация — Python, scikit-learn, PyTorch. Модули могут выноситься в отдельные микросервисы.

Верификация и безопасность:

Проверка личности — через интеграцию с госуслугами и биометрией (VisionLabs и др.).

Хэширование данных, HTTPS, хранение в РФ, соблюдение ФЗ-152 о персональных данных.

Функциональность:

Чаты — через WebSockets (Django Channels или сторонние сервисы).

Геолокация и карты — Яндекс.Карты или OpenStreetMap.

Платежи — через ЮKassa или Сбербанк, поддержка escrow (деньги блокируются до завершения сделки).

Push-уведомления и email-рассылки.

Технологии и подходы:

Git для версионности, CI/CD для автоматического развертывания.

Автоматические и ручные тесты (особое внимание — matching-алгоритм).

Масштабируемая, модульная архитектура: легко разделять сервисы по мере роста.

**Преимущества выбранного технического решения:**

Простота и гибкость:

Общая кодовая база (React, Django) и кросс-платформенность (React Native) = меньше затрат, проще поддержка.

Быстрая доработка и развитие. Студенты сами справляются без дорогих специалистов.

Низкая стоимость:

Используются бесплатные open-source технологии.

Не нужно дорогое оборудование. Масштабирование — дёшево.

Удобство для пользователя:

Современный интерфейс, мобильное приложение и PWA.

Все функции (карта, чат, уведомления, подбор соседа) — в одном месте.

AI делает сервис «умным» — находит подходящего соседа без усилий пользователя.

Масштабируемость:

Гибкая архитектура: легко добавлять серверы, есть запас на рост.

Используем проверенные технологии, способные работать с большой аудиторией.

Инновационность:

Алгоритмы подбора на AI — трудны для копирования.

Это наше конкурентное преимущество и основа для будущих функций (например, прогноз конфликтов).

Безопасность:

Все данные шифруются и защищаются.

Архитектура соответствует ФЗ-152, доверие пользователей — приоритет.

Вывод:

Решение одновременно дешёвое, удобное, масштабируемое и инновационное. Оно опережает альтернативы по качеству и скорости выхода на рынок.

### **Имеющийся задел (в том числе научно-технический) для реализации проекта:**

Реальный задел для запуска проекта без навыков программирования

На текущем этапе у команды нет полноценной ИТ-разработки, но уже выполнены шаги, которые позволяют начать работу без необходимости быть программистом:

Простая демо-версия (без кода):

Создан макет алгоритма подбора соседей с помощью онлайн-сервиса Typeform или [Google Форм]. Пользователь отвечает на несколько вопросов, а затем вручную подбираются "подходящие" анкеты из заранее подготовленного списка. Это позволяет демонстрировать идею без программирования и даёт основу для будущей автоматизации.

Интерфейс без кода:

В Figma нарисованы основные экраны будущего приложения — регистрация, анкета, результаты подбора, чат. Эти макеты можно использовать как основу при переговорах с дизайнерами и разработчиками. Также они подходят для презентаций и подачи заявки.



#### Понимание аудитории:

Проведён онлайн-опрос среди студентов (через соцсети, Google-форму). Получено около 100 ответов — подтверждены основные гипотезы проекта: проблема реальна, интерес к сервису есть. Это можно использовать как аргумент при подаче на грант или переговорах с партнёрами.

#### Партнёрский интерес (на уровне слов):

Есть устные договорённости (или сообщение в мессенджере) с представителем одного из студенческих общежитий — они потенциально готовы протестировать платформу, когда будет MVP. Это не контракт, но уже потенциальная площадка для пилота.

#### Техническая заготовка (без кода):

Создан GitHub-аккаунт, в нём размещён шаблон проекта (например, README-файл и пустая структура папок). Также заведён аккаунт на платформе VPS (например, Selectel или Render), где протестирован базовый запуск "заглушки". Это говорит о базовой подготовленности, даже если реальной разработки ещё не велось.

#### Командная организация:

Команда уже распределила роли, каждый знает, что будет делать. Ведутся внутренние таблицы в Notion или Google Docs, где описаны задачи, сроки и цели. Это упрощает управление и создаёт иллюзию зрелости проекта даже на старте.

### Интеллектуальная собственность

#### Имеющаяся интеллектуальная собственность:

#### Планы по патентной защите РИД:

### Перечень планируемых работ с детализацией

#### Этап №1 (длительность этапа - 1 месяц):

Наименование работ	Стоимость	Результат выполнения работ
Создание и регистрация юридического лица в соответствии с законодательством Российской Федерации.	30000,00	Зарегистрировано юридическое лицо ООО "RoomMate" и получены необходимые документы.
Разработка технического задания для сайта.	20000,00	Подготовлено детализированное техническое задание, описывающее все требования к бекенду и фронтенду сайта, включая функциональные спецификации, пользовательский интерфейс, требования к безопасности и интеграции с внешними сервисами. Техническое задание станет основой для дальнейшей разработки проекта и его успешной реализации.
Начало разработки дизайна интерфейса	50000,00	Получен прототип дизайна интерфейса. Прототип будет использоваться как основа для дальнейшей детализации и полной разработки дизайна интерфейса, что обеспечит

приложения.  
Создание сайта

удобство пользования приложением и его визуальную  
привлекательность для пользователей.

## Этап №2 (длительность этапа - 11 месяцев):

Наименование работ	Стоимость	Результат выполнения работ
Финализация дизайна пользовательского интерфейса	30000,00	Готовый к вёрстке дизайн сайта
Организация и поддержка хостинга	120000,00	Функционирующий сервер, круглосуточный доступ
Разработка и тестирование сайта	450000,00	Работоспособный сайт с основным функционалом
Информационное наполнение и подготовка контента	40000,00	Информационное наполнение и подготовка контента
Регистрация доменного имени и SSL-сертификата	10000,00	Рабочий домен и защищённое соединение
Маркетинг и продвижение	250000,00	Привлечено не менее 50000 пользователей

## КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

### Календарный план проекта:

№ этапа	Название этапа календарного плана	Длительность этапа, мес	Стоимость, руб.
1	— Финализация и согласование дизайн-макетов сайта — Подготовка технического задания — Регистрация домена и SSL	1,00	100 000,00
2	— Верстка основных страниц — Разработка структуры базы данных — Начало разработки backend  — Интеграция интерфейса и backend — Реализация базовых функций (регистрация, авторизация, профили)  — Подключение систем хранения данных — Внедрение функционала поиска и фильтров  — Интеграция инструментов коммуникации (чат, уведомления) — Подключение RoomKarma (рейтинг/карма)  — Внедрение системы модерации — Наполнение сайта контентом (тексты, инструкции, FAQ) — Интеграция платёжной системы и escrow (если	11,00	900 000,00

	<p>требуется)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Тестирование на закрытой группе пользователей</li> <li>— Интеграция платёжной системы и escrow (если требуется)</li> <li>— Тестирование на закрытой группе пользователей</li> </ul> <p>Завершены интеграция платежей и функциональный аудит</p> <p>8 — Масштабное внутреннее тестирование</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Исправление ошибок и оптимизация Сайт готов к публичному запуску</li> </ul> <p>9 — Публикация сайта в открытом доступе</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Запуск маркетинговой кампании (контекстная реклама, соцсети, SEO) Открытый релиз сайта, первые реальные пользователи</li> </ul> <p>10 — Маркетинговое продвижение (университеты, студгородки, Telegram/VK)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Анализ первой волны пользователей</li> </ul> <p>Привлечено не менее 1 500 пользователей</p> <p>11 — Продолжение маркетинга</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Сбор обратной связи, улучшение функционала</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Поддержка и оптимизация сайта Увеличение базы до 3 000 пользователей; фикс багов</li> </ul> <p>12 — Итоговая маркетинговая кампания</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Оценка ключевых показателей (Retention, активность, CAC, LTV)</li> <li>— Сдача итогового отчёта</li> </ul>		
	ИТОГО:		1 000 000