

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Открытый
дом
в твоём
городе

ПРОЕКТ
«Федеральная офисная сеть
«Открытый Дом»

37

городов
РОССИИ

OPENi.RU

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Станьте Инвестором «Открытого Дома». Участвуйте в проекте по созданию федеральной офисной сети Компании в 37 городах России с населением более 500 тыс. человек.

Инвестируя в этот грандиозный проект, Вы зарабатываете и помогаете создать комфортные условия для миллионов наших сограждан, связанные с приобретением недвижимости или транспортного средства на максимально выгодных условиях.

Основные критерии успеха при реализации проекта:

1. Наличие уникального финансового продукта «КОПИКУПИ» с объемом рынка сбыта более 327 млрд руб.
2. Практически полное отсутствие конкурентов в кооперативной нише.
3. Наличие на базе сервиса OPENi.RU отработанных технологий: «Народное финансирование», «Поэтапная реализация» и «Совместное накопление».
4. Компания имеет широкую географию клиентов: более 6000 человек пользуются продуктами «Открытого Дома» по всей стране.

Проект имеет 4 источника доходов.

Проект реализует Федеральная офисная сеть «Открытый Дом» (ООО).

Срок окупаемости проекта составляет 1,5-2 года.

Ожидаемая доходность:

На каждый вложенный рубль после срока окупаемости прогнозируемый доход составит 0,31—0,48 руб. в месяц с ежемесячным приростом в 30-50% в течение 12-15 месяцев и далее будет сохраняться на уровне ~3,64 руб.

ФОРМУЛА
УСПЕХА

необходимый обществу продукт +
большие объемы + качественный
сервис = высокий доход

PP 19-24
месяца

СРОК
ОКУПАЕМОСТИ

ARR 105%

КОЭФФИЦИЕНТ
ЭФФЕКТИВНОСТИ
ИНВЕСТИЦИЙ

IRR 31%

ВНУТРЕННЯЯ
НОРМА
ДОХОДНОСТИ

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
ЧАСТЬ I — Знакомство с «Открытым Домом»	6
Кто мы	6
Главные цели компании	6
Наши направления	7
Структура «Открытого Дома»	9
Продукты «Открытого Дома»	10
Преимущества «Открытого Дома»	11
ЧАСТЬ II — Потребительские программы «КОПИКУПИ»	12
Суть бренда	12
Миссия	12
Позиционирование	12
Уникальность бренда	13
История бренда	13
Целевая аудитория	13
Примеры целевых групп	15
География распространения бренда	18
Текущие достижения бренда	19
Анализ конкурентов	19

ЧАСТЬ III — О проекте «Открытый Дом» в твоем городе»	20
Цели и задачи проекта	20
Источники доходов	21
Технологии реализации проекта	21
Организационный план	22
Гарантии и риски	22
Города присутствия «Открытого Дома»	23
Типовая дорожная карта открытия офиса в регионе	24
ЧАСТЬ IV — Экономика проекта	26
Инвестиционные расходы на запуск	27
Текущие расходы	29
Анализ емкости рынка	30
ЧАСТЬ V — Расчет доходности проекта	34
Исходные данные	34
Ожидаемая доходность по I источнику доходов	35

ВВЕДЕНИЕ

**Меморандум утвержден Советом
УК «Открытый Дом» (ПК)
01.07.2017 года
Председатель Совета
Герман А. А.**

Настоящий Меморандум подготовлен для Инвестора Проекта «Федеральная офисная сеть «Открытый Дом» (далее – "Инвестор") с целью описания структуры и деталей Проекта «Федеральная офисная сеть «Открытый Дом» (далее – "Проект").

Главная Цель реализации Проекта заключается в том, чтобы, с одной стороны, предоставить гражданам РФ реальную альтернативу дорогим банковским кредитам и ипотеке, с другой стороны, создать высоколиквидный актив, приносящий постоянный доход Инвесторам Проекта, и с третьей стороны, вывести «Открытый Дом» в лидеры рынка, что позволит Компании приступить к реализации новых более масштабных, полезных для всего общества проектов.

Настоящий Меморандум предназначен исключительно для Инвестора и в связи с Проектом.

Он может использоваться или распространяться только для целей Проекта, и его не следует цитировать и полагаться на него в иных отношениях. Меморандум не предназначен для передачи третьим лицам, которые не вправе полагаться на него для каких-либо целей.

ЧАСТЬ I

Знакомство с «Открытым Домом»

Кто мы

Добрый день, уважаемый Инвестор, Совладелец, Партнер, Товарищ, Единомышленник! Для начала, хотелось бы выразить Вам личную благодарность за проявленный интерес к «Открытым Дому».

«Открытый Дом» – это не просто бизнес, это общественное явление. Сама жизнь разворачивается в сторону объединения людей, для этого есть все предпосылки: интернет, переносные гаджеты, квалификация пользователей. В 2015 году мы прочувствовали этот тренд в обществе и сейчас находимся на самом острье развития, на самой передовой неизбежного преобразования экономики. Благодаря нестандартным отношениям внутри Компании, новому формату взаимоотношений между Компанией и Инвестором, Компанией и Клиентом мы получили колossalный импульс развития и продолжаем его наращивать. Открытие федеральной офисной сети «Открытого Дома» станет еще одним локомотивом, который приведет Инвесторов к финансовому успеху, а Компанию – к реализации поставленных целей.

Главные цели Компании

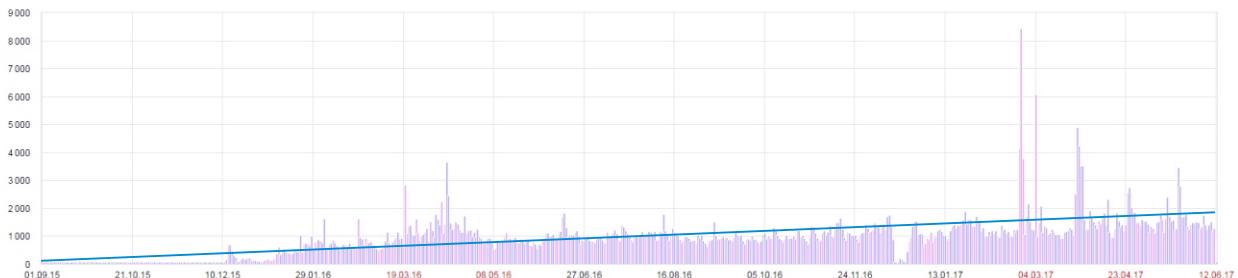
1. Воплощать в жизнь актуальные, доходные, масштабные и перспективные проекты, положительно влияющие на качество жизни многих людей.
2. На базе интернет-платформы OPENi.RU запустить в нашей стране уникальную технологию народного финансирования.
3. Дать возможность любому частному лицу свободно финансировать инвестиционные проекты Компании и становиться их Совладельцами.
4. Помочь Совладельцам сформировать источник пассивного дохода от реализации проектов.

Главными особенностями Компании являются технология поэтапной реализации проектов и прозрачная бухгалтерия

Главным активом Компании является современная интернет-платформа OPENi.RU, которая позволяет реализовывать инвестиционные проекты с бюджетом в сотни миллионов рублей без финансовой нагрузки в виде процентов по кредиту. OPENi.RU помогает не только привлекать клиентов, но и вести полный документооборот, финансовый учет, что делает процесс реализации Проекта простым и удобным. К сервису подключено порядка 10 сторонних сайтов, что значительно расширяет его функциональные возможности. Также нами успешно разработана терминальная сеть, которая позволяет обслуживать наших клиентов без участия кассиров и операторов, что дает значительную экономию средств. Пластиковая карта (электронный ключ) клиента соединена с его личным кабинетом в системе. С помощью терминала Клиент может совершать все операции, доступные ему в личном кабинете. Терминалы самообслуживания будут работать как на прием, так и на выдачу наличных денежных средств.

Интернет-сервис работает с 2015 года. На настоящий момент в разработку OPENi.RU вложено более 3 млн руб. и продолжается ежемесячное финансирование и доработка функционала. Ежедневное среднее количество посещений на сайт в течение предыдущего года стабильно находилось на уровне в 1000 чел. Начиная с января 2017 года наблюдается регулярный прирост аудитории.

Визиты



Наши направления работы

1. Инвестиционное

Данное направление мы реализуем через такую инновационную бизнес-модель, как технология народного финансирования. Наша юридическая служба подготовила необходимую правовую базу под указанный вид деятельности, соответствующую законодательству Российской Федерации. Через платформу OPENi.RU мы объявляем о реализации Проекта. Это может быть проект Компании или частного лица. Под Проект создана специальная страница, на которой Автор рассказывает о самом Проекте, его пользе, значимости для общества, предполагаемом доходе от его реализации. Те, кто заинтересовался Проектом, могут стать Совладельцами (Инвесторами) и участвовать в его реализации. Взамен своих вложений Совладелец получает Долю (процент от общего распределемого дохода), на которую пропорционально ему

начисляется доход, - после выхода Проекта на точку безубыточности.

2. Некоммерческое направление (социальное)

Мы популяризуем потребительскую кооперацию, реализуемую Потребительским кооперативом «Открытый Дом». На данный момент нами активно продвигается программа потребительской кооперации «КОПИКУПИ».

Пайщики кооператива могут в рамках действия программы приобрести недвижимость или автомобиль с максимально низкой нагрузкой на семейный бюджет (членский взнос за участие составляет от 8,4% до 10%).

Пайщики накапливают средства в паевом фонде кооператива и осуществляют покупки согласно своей очередности. Объекты покупки принадлежат Пайщикам, но они находятся в залоге кооператива, пока Пайщик полностью не рассчитается за приобретенный объект.

Этот вид деятельности – нелицензируемый, поскольку не является финансовой услугой и ориентирован исключительно на локальную группу – Пайщиков кооператива. Кооператив действует строго в рамках Закона Российской Федерации от 19.06.1992 г. № 3085-1 в редакции ФЗ от 11.07.1997 г. № 97-ФЗ "О потребительской кооперации (потребительских обществах и их союзах) в РФ".

Структура «Открытого Дома»

Управляющая компания «Открытый Дом» (ПК)



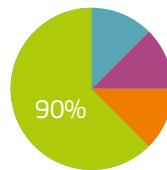
**Народная Компания
«Открытый Дом» (ООО)**



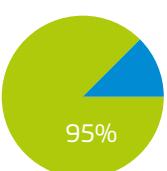
**ФОС
«Открытый Дом» (ООО)**



ООО «ГАН»



**ООО
«Открытый Дом»**



**Хранитель активов
«Открытый Дом» (ООО)**

**Потребительский кооператив
«Открытый Дом»**

Кооператив создан для управления группой компаний «Открытый Дом».

Председатель Совета: Андрей Герман

Общество создано для эффективного использования и обслуживания интернет-сервиса «Народного финансирования OPENi.RU» и осуществления агентской деятельности.

Директор: Андрей Герман

Общество создано для реализации инвестиционного проекта «Открытый Дом» в твоем городе» и обслуживания офисов в дальнейшем.

Директор: Андрей Герман

Общество создается для сопровождения деятельности интернет-сервиса «Гипермаркет Аренды Недвижимости OPENh.RU».

Общество в процессе учреждения.

Общество создано для проведения внутренних инвестиционных операций и финансирования проектов.

Директор: Андрей Герман

Общество создается для обеспечения надежного хранения активов «Открытого Дома».

Директор: Андрей Герман

Некоммерческая организация. Кооператив создан с целью удовлетворения нужд и потребностей Пайщиков. Действует на основании ФЗ № 3085-1 от 19.06.1992 г.

Председатель Совета: Игорь Мишин
Член Совета: Андрей Герман

Председатель Правления: Сергей Магденко

Продукты «Открытого Дома»

1

OPENi.RU

РЕАЛИЗОВАНО

СЕРВИС НАРОДНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Интернет-сервис позволяет реализовывать инвестиционные проекты с бюджетом в сотни миллионов рублей. Является основной платформой для реализации всех проектов Компании. Работает с 2015 года.

2



**ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРОГРАММЫ
ДЛЯ КАЖДОГО**

РЕАЛИЗОВАНО

Взаимовыгодное объединение Пайщиков, которое позволяет на выгодных условиях БЕЗ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА приобрести недвижимость и автомобиль. Работает с 2015 года.

0%
процентная ставка годовых

Квартира в новостройке
Вторичное жилье
Частный дом
Гараж
Земельные и дачные участки
Коммерческая недвижимость
Автомобиль из салона/рынка

3

**OPENh**

Реализуется

**ИНВЕСТИЦИОННЫЙ
ПРОЕКТ**

«Гипермаркет Аренды Недвижимости»

Спектр будущих услуг сервиса

ЖИЛАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬАРЕНДА
ТРАНСПОРТАКОММЕРЧЕСКАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬБИЛЕТЫ
НА АВТОБУС

КОМАНДИРОВКА

БРОНИРОВАНИЕ
БИЛЕТОВ

ПУТЕШЕСТВИЕ



Ж/Д БИЛЕТЫ

АКТИВНЫЙ
ОТДЫХ

**Станьте Совладельцем OPENh.RU –
создайте свой реальный актив!**

Интернет-сервис, позволяющий миллионам людей быстро и легко, буквально за пару минут, арендовать ЛЮБОЮ НЕДВИЖИМОСТЬ в России и за рубежом.

Услуга по аренде недвижимости (от частных квартир и гаражей до офисов и конференц-залов) очень востребована во всем мире. Сервис OPENh.RU сделает эту услугу простой и удобной.

Рынок недвижимости остро нуждается в подобном сервисе, что гарантирует ему популярность, а его Совладельцам – постоянный стабильный доход!

Технология поэтапного финансирования реализации проекта малыми суммами и прозрачная бухгалтерия минимизируют инвестиционные риски.

Запуск в январе 2018 года

Преимущества «Открытого Дома»

1. Уставный капитал Компании -15 млн рублей.
2. Компания имеет широкую географию клиентов: более 6000 человек пользуются продуктами «Открытого Дома» по всей стране.
3. Прозрачная бухгалтерия в проектах.
4. Мощные, отработанные на практике технологии, применяемые только в «Открытом Доме».
5. «КОПИКУПИ» - востребованный и уникальный продукт.
6. Открыт головной офис Компании.
7. Сформирована команда специалистов экстра-класса в области ИТ-технологий, народного финансирования, юриспруденции и потребительской кооперации.
8. Компания реализует исключительно выгодные и полезные для всего общества проекты.

ЧАСТЬ II

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРОГРАММЫ



Суть программы

Целевая потребительская программа на основе идеи кооперации и современной технологии совместного накопления, позволяющая выдавать беспроцентные целевые займы на приобретение недвижимого имущества и автотранспорта.

Миссия

«КОПИКУПИ» помогает незнакомым людям объединить свои финансовые усилия, руководствуясь принципом «помоги другим, помогут и тебе», чтобы без ущерба для семейного бюджета улучшить условия собственной жизни.

Позиционирование

«КОПИКУПИ» – это «золотая середина» между самостоятельным накоплением на покупку недвижимости или транспорта и получением ипотеки или автокредита в банке.

Доступная программа потребительской кооперации «КОПИКУПИ» – выгодная альтернатива банковской ипотеке и автокредитам.
«КОПИКУПИ» – целевые займы на покупку недвижимости

Уникальность «КОПИКУПИ»

«КОПИКУПИ» - некоммерческий социально ориентированный проект, главная задача которого: удовлетворить насущные нужды Пайщиков кооператива в приобретении недвижимости и транспортных средств. «КОПИКУПИ» предоставляет самые демократичные и комфортные в нашей стране условия для получения займов на эти цели.

История создания

Появление программы потребительской кооперации «КОПИКУПИ» на рынке финансовых услуг восходит к 2015 году. Тогда Сергей Магденко, проходивший обучение в омской Школе социального предпринимательства, познакомился с юристом Игорем Мишиным.

Их объединило желание создать масштабный социально значимый проект, который помог бы рядовым гражданам стать обладателями недвижимости или личного транспорта на самых выгодных условиях и без использования услуг кредитных организаций.

В результате на основе опыта действующих кооперативов и собственных уникальных разработок в августе 2015 года они успешно запустили программу «КОПИКУПИ» - механизм некоммерческого заемования на основе принципа потребительской кооперации.

В апреле 2016 года реализация программы «КОПИКУПИ» была перенесена на онлайн-платформу OPENi.RU Народной Компании «Открытый Дом» и получила возможность для выхода на федеральный уровень. С этого момента к участию в «КОПИКУПИ» стали подключаться сотни Пайщиков со всех уголков России.

Целевая аудитория

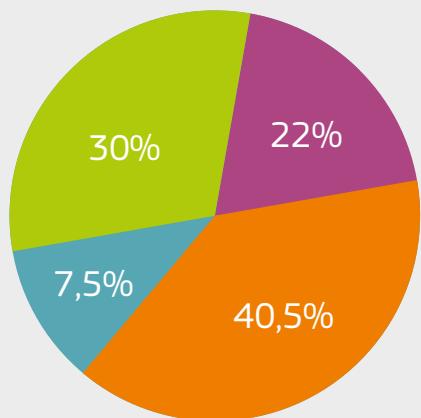


59%
18-60 лет



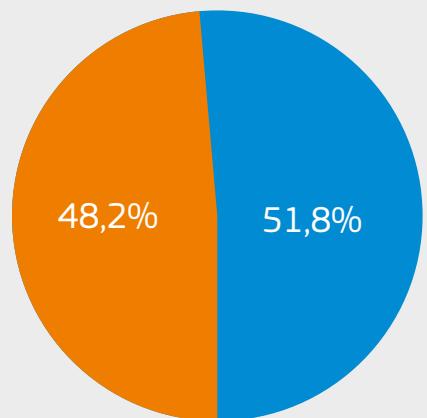
41%
25-55 лет

Возрастной диапазон



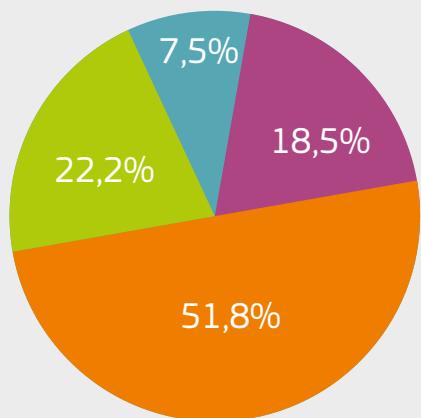
● 18-30 лет ● 31-45 лет
● 46-55 лет ● 55+ лет

Семейное положение



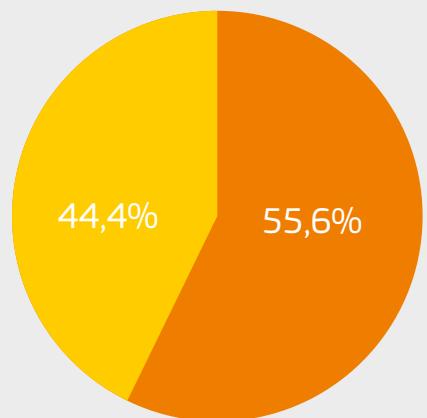
● Семейные
● Холостые / Не замужем

Количество детей

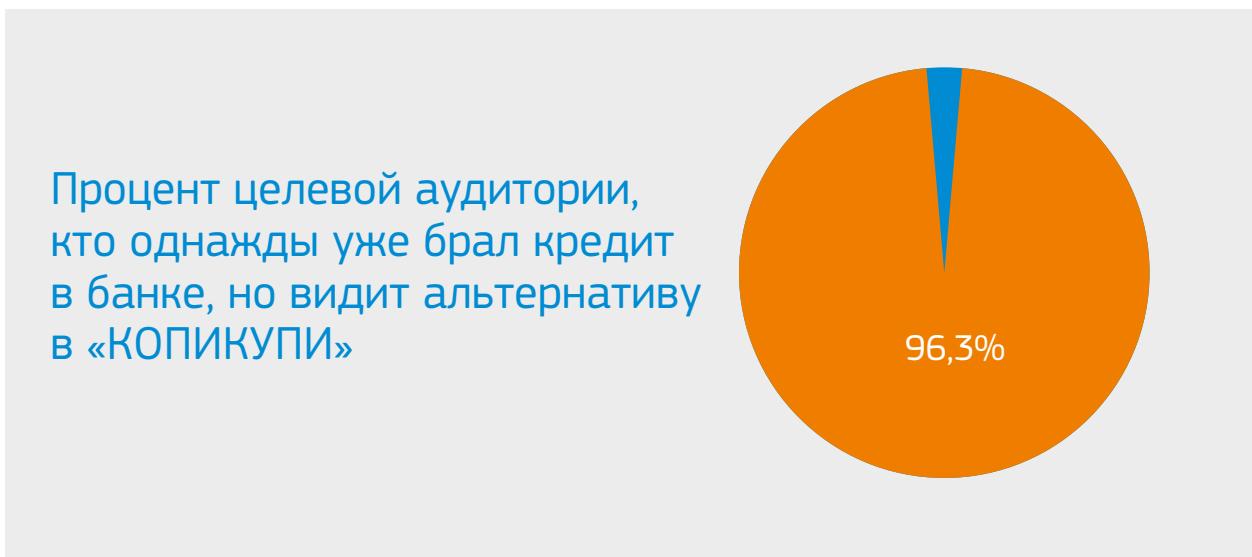


● Детей нет ● 1 ребенок
● 2 ребенка ● 3 и более детей

Уровень образования



● Среднее специальное
● Высшее



Примеры целевых групп

Молодые семьи 25-35 лет

1-2 ребёнка в возрасте от 6 до 12 лет

Менеджер среднего звена,
руководитель отдела
(или помощник), юрист,
предприниматель,
менеджер по продажам,
продавец-консультант,
военнослужащий,
фитнес-тренер

**Решением финансовых
вопросов занимается муж**



Образование: среднее специальное,
высшее, неоконченное высшее

Парикмахер, визажист,
продавец-консультант,
продавец услуг,
секретарь, психолог,
домохозяйка

С, ВС

Уровень дохода
каждого члена семьи

ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ

1. Ипотека на квартиру
2. Автокредит
3. Потребительские кредиты: покупка бытовой техники и электроники, туристические поездки

Наличие автомобиля
есть (часто – в кредит)

Наличие недвижимости
квартира в ипотеку,
съёмное жильё,
живут с родственниками



ИНТЕРЕСЫ В КАЧЕСТВЕ УЧАСТНИКОВ «КОПИКУПИ»

ЗАЁМ НА КВАРТИРУ, ЗАЁМ НА АВТОМОБИЛЬ, РЕФИНАНСИРОВАНИЕ
БАНКОВСКОЙ ИПОТЕКИ

Семьи 31-42 года

1-3 ребёнка в возрасте от 7 до 15 лет

Образование: среднее специальное, высшее, неоконченное высшее

Предприниматель, сотрудник коммерческого предприятия, врач, технический специалист, строитель, гос. служащий, охранник



Решением финансовых вопросов занимается муж

Учитель, мед. работник, бухгалтер, продавец, представитель творческой профессии, домохозяйка

C, BC

Уровень дохода каждого члена семьи

ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ

1. Ипотека на квартиру
2. Автокредит
3. Потребительские кредиты: покупка бытовой техники и электроники, туристические поездки

Наличие автомобиля
есть (часто – в кредит)

Наличие недвижимости
своя квартира,
квартира в ипотеку



ИНТЕРЕСЫ В КАЧЕСТВЕ УЧАСТНИКОВ «КОПИКУПИ»

ЗАЁМ НА КВАРТИРУ, ДОМ ИЛИ ДАЧУ, ЗАЁМ НА АВТОМОБИЛЬ,
РЕФИНАНСИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ ИПОТЕКИ

Взрослые мужчины

Холост, разведён или состоит в гражданском браке

25-45 лет

детей нет или 1 ребёнок

Образование: среднее специальное, неоконченное высшее



Менеджер,
технический специалист,
разнорабочий,
водитель,
охранник

C, BC
Уровень дохода

Наличие автомобиля
есть (часто – в кредит)

Наличие недвижимости
своя квартира или комната,
жильё в ипотеку

ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ

1. Ипотека на жильё
2. Автокредит
3. Потребительские кредиты: покупка бытовой техники и электроники



ИНТЕРЕСЫ В КАЧЕСТВЕ УЧАСТНИКОВ «КОПИКУПИ»

ЗАЁМ НА АВТОМОБИЛЬ, РЕФИНАНСИРОВАНИЕ
БАНКОВСКОЙ ИПОТЕКИ

Взрослые женщины
Разведена, вдова или состоит в гражданском браке
42-52 года
1 или 2 взрослых ребёнка



Образование: среднее специальное, высшее

Наличие автомобиля
нет

Наличие недвижимости
своя квартира

C, BC
Уровень дохода

Экономист,
преподаватель,
работник торговли,
сотрудник предприятия

ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ

1. Ипотека на жилье
2. Потребительские кредиты: покупка бытовой техники и электроники



ИНТЕРЕСЫ В КАЧЕСТВЕ УЧАСТНИКОВ «КОПИКУПИ»
ЗАЁМ НА КВАРТИРУ ИЛИ КОМНАТУ
ИНТЕРЕСУЕТСЯ, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ, ДЛЯ ДЕТЕЙ

Зрелые и пожилые мужчины
в браке
50-62 года
1, 2 или 3 взрослых ребёнка со своими семьями



Образование: высшее,
2 высших

Руководитель,
зам. руководителя предприятия,
владелец фирмы,
врач,
инженер,
технический специалист узкого профиля,
(теплоэнергетика, телекоммуникации),
экономист,
агроном,
преподаватель,
пенсионер

C, BC, B
Уровень дохода

Наличие автомобиля
есть (иногда – в кредит)

Наличие недвижимости
своя квартира или дом

ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ
1. Автокредит
2. Потребительские кредиты: покупка бытовой техники и электроники



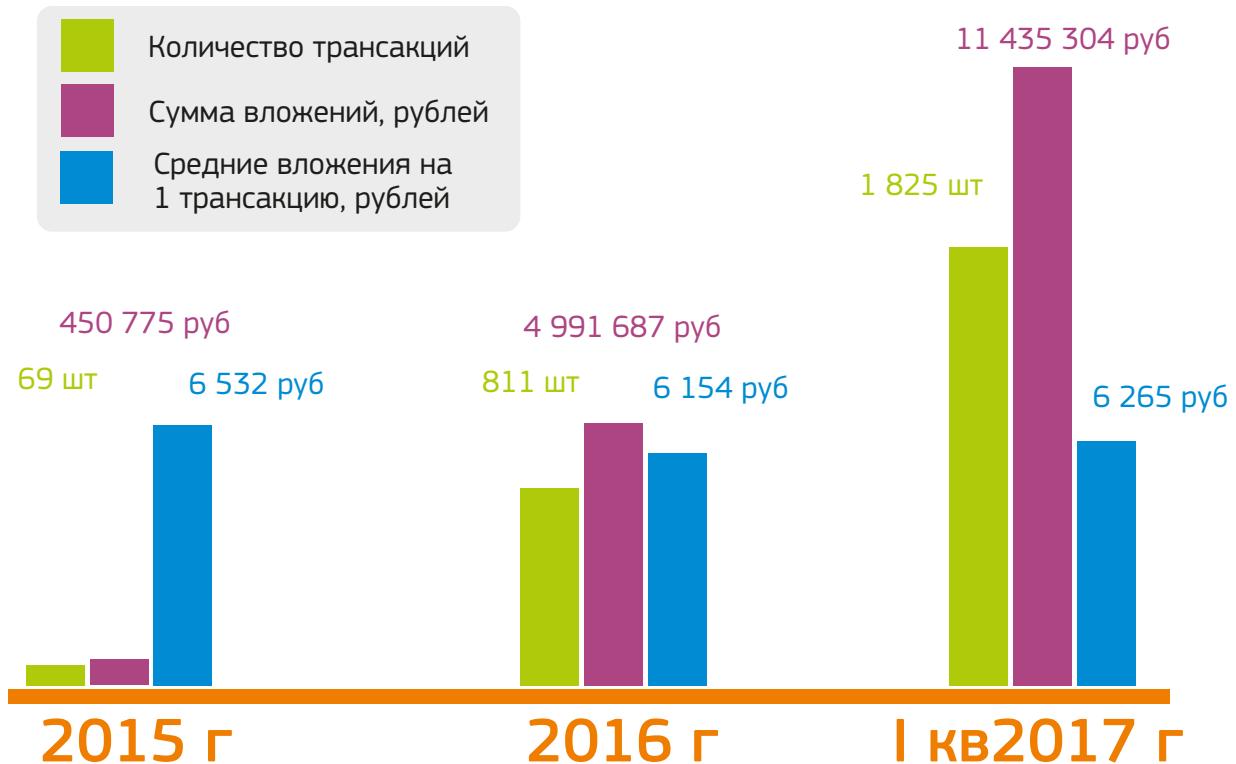
ИНТЕРЕСЫ В КАЧЕСТВЕ УЧАСТНИКОВ «КОПИКУПИ»
ЗАЁМ НА КВАРТИРУ (ИНТЕРЕСУЕТСЯ, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ, ДЛЯ ДЕТЕЙ),
НА ДОМ ИЛИ ДАЧУ, РЕФИНАНСИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ ИПОТЕКИ

География распространения «КОПИПКУПИ»



- свыше 300 человек
- от 100 до 300 человек
- от 50 до 100 человек
- от 30 до 50 человек
- от 20 до 30 человек
- от 10 до 20 человек
- от 5 до 10 человек
- не более 5 человек

Текущие достижения



Анализ конкурентов

Способов приобрести недвижимость или транспортное средство в виду их изначально большой стоимости существует не так много: либо накапливать, либо занимать. При этом данные цели относятся к базовым потребностям человека или, как минимум, каждой семьи.

Язык статистики говорит нам о том, что люди в массе своей выбирают второй способ. При этом 30% от числа желающих не подходят под жесткие требования банковских организаций.

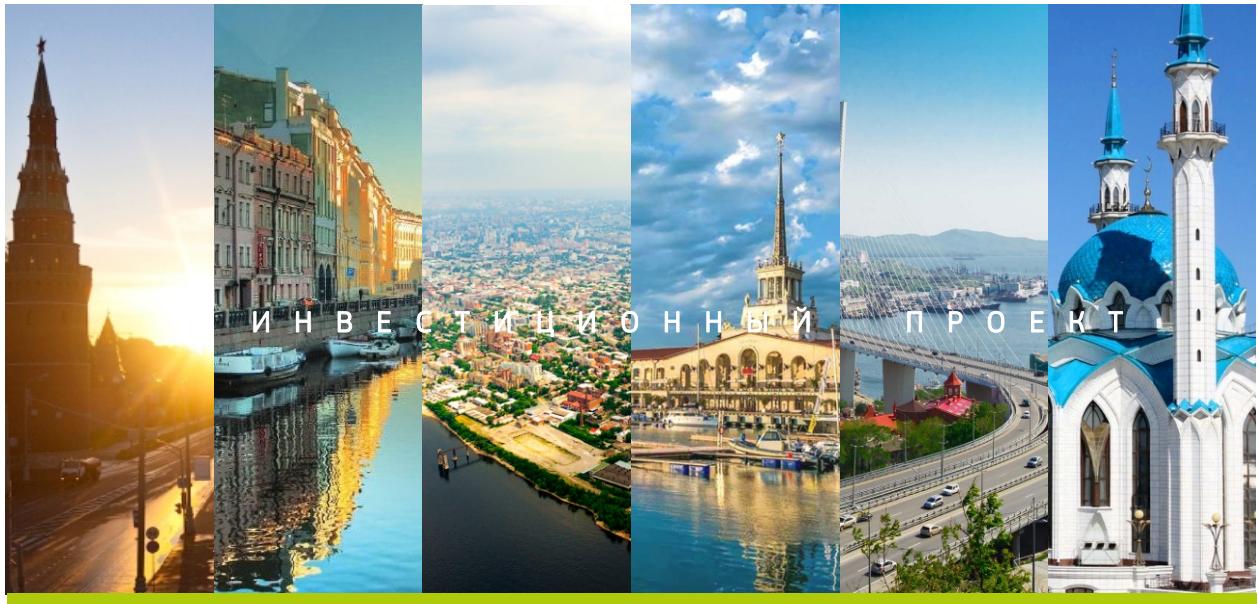
Стоит отметить, что «Открытый Дом» не конкурирует с банками и кредитно-потребительскими кооперативами, а развивает свою уникальную нишу, в которой сейчас, по сути дела, находится один.

Более 96% тех, кто интересуется «КОПИКУПИ», уже брали ипотеку, автокредит или пользовались другими кредитными предложениями банков. Однако, оценили все разумные преимущества «КОПИКУПИ». И теперь они (с большой вероятностью) не только не будут обращаться в банк, но и будут рассказывать о выгодах «КОПИКУПИ» всему своему окружению.

ЧАСТЬ III

О проекте

Открытый
Дом
в твоём
городе



И Н В Е С Т И Ц И О Н Н Ы Й П Р О Е К Т

Реализация Проекта заключается в том, чтобы открыть полностью оснащенные необходимым современным оборудованием, выполненные в фирменном стиле офисы Компании в 37 городах России (с населением более 500 тыс. чел.), в которых Компания и/или ее лицензированные Представители будут оказывать услуги, информировать широкие слои населения о программах потребительской кооперации «КОПИКУПИ» и других продуктах «Открытого Дома», заключать договора, сопровождать Совладельцев, Клиентов и Пайщиков по тем или иным проектам и программам.

Цели и задачи проекта

Главная задача Проекта заключается в том, чтобы, используя современные технологии и возможности потребительской кооперации, создать для широкого круга потребителей возможность приобретения недвижимости и/или транспортного средства на максимально выгодных для них условиях.

Главная цель реализации Проекта заключается в том, чтобы, с одной стороны, предоставить гражданам РФ реальную альтернативу дорогим банковским кредитам и ипотеке, с другой стороны, создать высоколиквидный актив, приносящий постоянный доход инвестиционным партнерам Компании, а с третьей стороны, вывести «Открытый Дом» в лидеры рынка, создать неоспоримые конкурентные преимущества, что позволит Компании максимально быстро пройти этап признания обществом, после чего мы сможем начать реализацию новых - более масштабных - проектов.

Источники доходов

I | Источник доходов



ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ
ПРОГРАММЫ

Инвесторы получают часть доходов «ФОС «Открытый Дом» (ООО), рассчитываемую как 10% от членских взносов по программе «КОПИКУПИ» со всех городов присутствия.

II | Источник доходов



OPENI

Сделки, связанные с продажей объектов недвижимости, оказание дополнительных услуг, проводимых через офис. Доход уточняется.

III | Источник доходов

Проект «Совместные
закупки»

После запуска проекта Инвесторам будет распределяться 15% от доходов по данному направлению деятельности.

IV | Источник доходов

Другие проекты

В новых реализуемых проектах с использованием офисов также будут включаться постоянные ежемесячные начисления доходов, - в зависимости от Проекта от 2-15%.

Технологии реализации проекта

Проект реализуется по отработанным технологиям народного финансирования OPENi.RU® и поэтапной реализации, что гарантирует его успешный запуск.

Суть технологий заключается в том, что финансирование реализации Проекта осуществляется за счет вложений большого количества человек. При этом каждый партнер Проекта получает долю, соразмерную своим вложениям.

Проект разделен на отдельные этапы, так называемые "цели", и финансирование Проекта происходит поэтапно: от одной цели к другой.

Преимущества очевидны: между компанией и партнёрами формируется доверие. Обеспечивается гарантия сохранности средств и успешная реализация поставленных целей.

Организационный план

Для реализации Проекта организуется «Федеральная офисная сеть «Открытый Дом» общество с ограниченной ответственностью. Учредителем является Управляющая компания «Открытый Дом» (ПК). Генеральный директор Герман Андрей Александрович обладает всеми необходимыми знаниями и навыками в области предпринимательства и краудинвестинга.

Управление офисной сетью будет поручено руководителю федеральной офисной сети «Открытый Дом».

Для функционирования каждого отдельного офиса потребуется:

Должность	Количество человек
Руководитель офиса	1
Администратор	1-2
Консультанты	2-8

Гарантии и риски

При оценке рисков, связанных с реализацией проекта, проанализированы внешние и внутренние факторы.

К внутренним можно отнести недополучение прибыли из-за некачественной работы специалистов по продажам и недоработки по аппаратно-программной части сервиса. Нейтрализовать угрозы от этих факторов можно путем постоянного мониторинга качества работы всех звеньев со стороны управленческого корпуса и своевременной доработки функционала на сервисе.

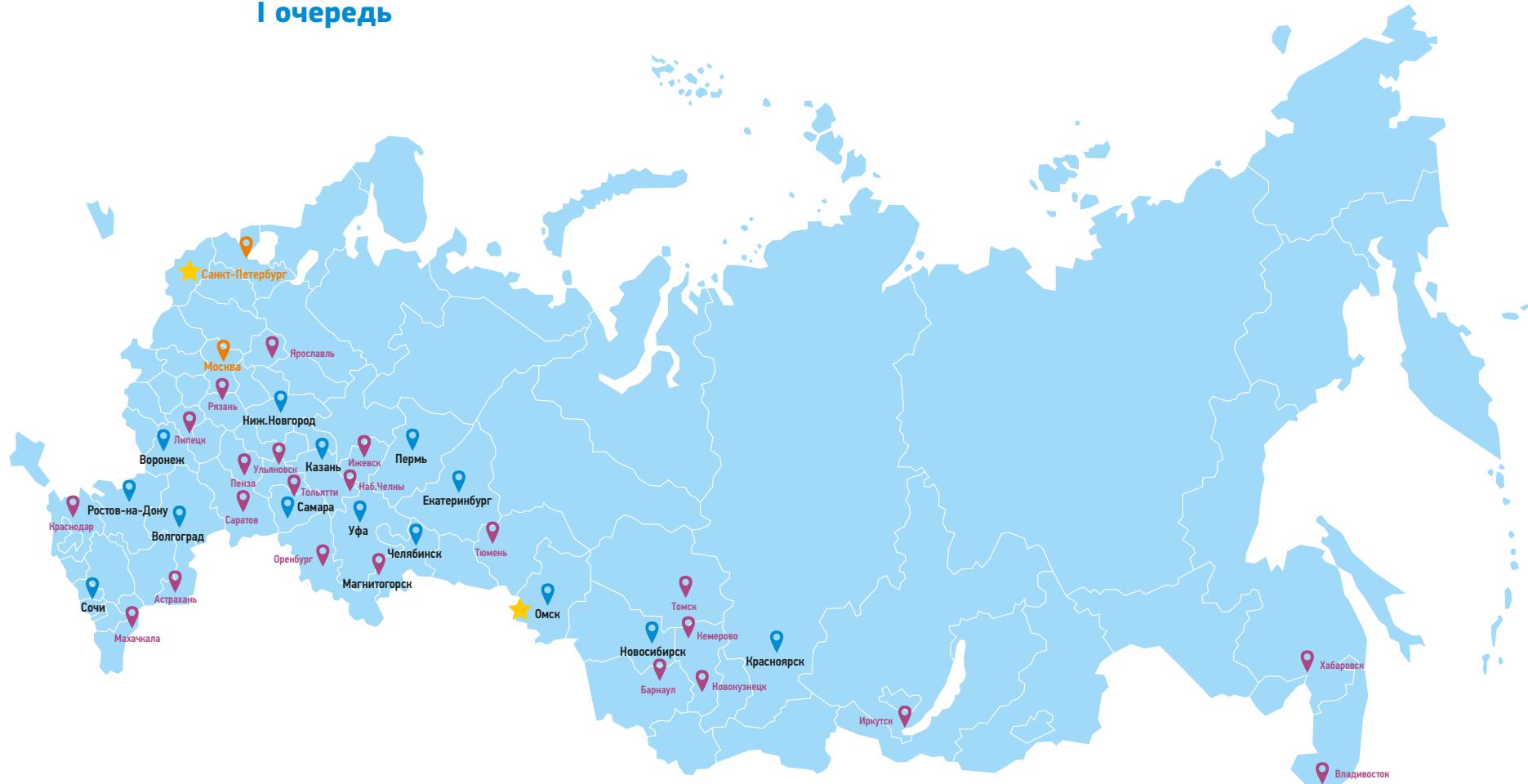
К внешним факторам риска можно отнести изменение законодательства и снижение процентных ставок банков по выдаче ипотеки и автокредита. Нейтрализуются угрозы через ежедневное отслеживание юридическим отделом Компании всех изменений в правовом поле и своевременное реагирование на них. Относительно снижения процентных ставок Компания конкурентоспособна при банковских процентных ставках выше 1,62% годовых по ипотеке и 3,86% годовых по автокредиту. В ближайшие 10 лет не предвидится резкого понижения ставок с нынешних 14,9% и 19% соответственно.

Доход от вложений Инвесторов гарантируется востребованностью программ «КОПИКУПИ» на рынке финансовых услуг. У этих продуктов практически нет конкурентов в кооперативной нише. Выгода клиентов по сравнению с банковской переплатой равна практически десятикратному размеру. Для массового пользования программами необходимо доверие, которое мы и зарабатываем своей прозрачностью и информационной работой. После признания обществом, а открытие офисов значительно ускорит этот процесс, ожидается резкое увеличение числа Пайщиков в кооперативе, а следовательно, и доход Инвесторов.

Возврат денежных средств Инвесторов гарантируется наличием ликвидной недвижимости, находящейся в собственности Компании.

Города присутствия «Открытого Дома»

I очередь



Виды расходов	Крупный	Средний	Небольшой	Офис совмещает административно-технический функционал
Инвестиционные расходы, рублей	48 000 000	20 000 000	11 000 000	
Текущие расходы, рублей	29 000 000	15 000 000	14 000 000	

Типовая дорожная карта открытия офиса в регионе

	Ответственный	1 неделя	2 неделя	3 неделя	4 неделя	5 неделя	6 неделя	7 неделя	8 неделя	9 неделя	10 неделя	11 неделя	12 неделя
Привлечение инвестиций	Герман А. А.												
Поиск Представителя в регионе	Мазнев А. В.												
Утверждение Представителя в регионе	Герман А. А.												
Поиск подходящих вариантов помещений	Мазнев А. В. Представитель												
Утверждение выбранного помещения	Герман А. А.												
Приобретение в собственность помещения	Мишин И.В.												
Составление корректного ТЗ на проведение строительно-монтажных работ (далее 'СМР')	Мазнев А. В.												
Выдача ТЗ Подрядчику	Мазnev А. В.												
Получение от Подрядчика сметы, графика производства работ	Мазнев А. В.												
Корректировка сроков и бюджета в соответствии со сметой, заключение договора СМР	Мазнев А. В.												
Строительно-монтажные работы	Мазнев А. В.												
Заключение договоров (коммуналка, хоз. часть, охрана, интернет и пр.)	Представитель												

Продолжение Таблицы «Типовая дорожная карта открытия офиса в регионе»

	Ответственный	1 неделя	2 неделя	3 неделя	4 неделя	5 неделя	6 неделя	7 неделя	8 неделя	9 неделя	10 неделя	11 неделя	12 неделя	
Покупка мебели	Представитель						■	■						
Доставка мебели	Представитель									■	■			
Покупка оргтехники	Представитель									■	■			
Расстановка мебели и рабочих мест	Представитель											■		
Найм персонала	Представитель					■	■	■	■	■	■	■		
Покупка кассового оборудования	Представитель								■	■				
Заключение договора на инкассацию	Представитель								■	■	■			
Запуск рекламной компании	Калугин Е.				■	■	■	■	■	■	■			
Установка рекламных носителей	Представитель								■	■	■			
Раздаточная рекламная продукция	Представитель				■	■	■	■	■	■	■			
Терминалы (доставка, установка, настройка, запуск)	Мазнев А. В.			■	■	■	■	■	■	■	■			
Техническое открытие. Тестирование	Мазнев А. В.											■		
Официальное открытие	Герман А. А.												■	

ЧАСТЬ IV

Экономика проекта

Расходную часть инвестиционного проекта можно разделить на две составляющие:

1. Инвестиционные расходы, которые включают в себя покупку помещений под офисы, что составляет 95% от всей суммы расходов, проведение в них косметического ремонта (2,5 %) и наполнение техническими средствами и оборудованием (1,8%). В расчет заложены командировочные расходы (0,7%) и 20% непредвиденных расходов от общей суммы инвестиций.
2. Текущие расходы инвестиционного проекта, которые обеспечат бесперебойную работу офисов в течение 1 года. Сюда включены: расходы на рекламу (80-83% от общей суммы текущих расходов), заработка плата и налоги сотрудников офисов (9-13%) и прочие статьи расходов - до 1% (см. таблицу «Текущие расходы по проекту»).

Таким образом, общая сумма инвестиционных затрат Проекта составит 1 171 176 600 руб.

При планировании расходов был проведен анализ стоимости объектов недвижимости (с определенными характеристиками) в разных регионах страны, рынка труда, а также учтен опыт запуска офиса «Открытого дома» в г. Омске. Данные расчетов представлены ниже, - в разбивке по статьям расходов и категориям офисов.

Доходная часть Проекта складывается из трех частей:

- 1.**Часть от прибыли проекта «Гипермаркет Аренды Недвижимости».
- 2.**15-20% от проекта «Совместные закупки».
- 3.**10% от членских взносов программы «КОПИКУПИ».

Первые два источника в расчете срока окупаемости проекта не участвовали. В связи с тем, что спрогнозировать прибыль по этим проектам пока сложно: они находятся в стадии реализации. И нужно рассматривать эти составляющие дохода проекта как дополнительные.

В расчет срока окупаемости проекта был заложен третий источник дохода, который можно проанализировать и спрогнозировать.

см. Продолжение на стр. 32

Инвестиционные расходы на запуск

Статьи инвестиционных расходов	Единица измерения	Расход на 1 ед. в рублях	Kрупный	Средний	Небольшой
			расходы в рублях	расходы в рублях	расходы в рублях
Покупка помещения площадью 150-200 кв. м	руб/кв.м	35 000-187 500	37 500 000	15 000 000	7 000 000
Возмещение коммунальных расходов, в т. ч.: электроэнергия; водоснабжение и водоотведение; теплоэнергия	руб/кв.м	65	13 000	13 000	13 000
Оплата за клининговые услуги, в т. ч.: отмывание строительной грязи; помывка помещения начисто	руб/кв.м	76	15 200	15 200	15 200
Покупка мебели в т. ч.: столы, стулья, диваны, кресла шкаф-купе, камин, холодильник, кухонный гарнитур, тумба под ТВ, двери	руб/кв.м	1 575	315 000	315 000	315 000
Оплата за ремонтные работы и интерьер, в т. ч.: строительные работы бригады по смете, демонтажные работы, оформление стены декоративной штукатуркой, послестроительная уборка, вынос мусора, монтаж видеонаблюдения, наклеивание обоев, букв на стены, оплата услуг электриков, высотные работы, интерьер	руб/кв.м	4 979	995 800	995 800	995 800
Покупка оборудования, оргтехники, в т. ч.: моноблоки, принтер, экран, телевизоры, планшеты, терминал, видеопроектор, акустическая система	руб/кв.м	1 870	374 000	374 000	374 000
Командировочные расходы строительной бригады с проживанием (15% от сметы расходов)	руб/кв.м	500	100 000	100 000	100 000

Продолжение Таблицы: «Инвестиционные расходы на запуск»

Статьи инвестиционных расходов	Единица измерения	Расход на 1 ед. в рублях	типы офисов		
			Крупный расходы в рублях	Средний расходы в рублях	Небольшой расходы в рублях
Командировочные расходы координатора Проекта, в т. ч:					
3 поездки на самолете, количество билетов - 6	рубли	5 000	30 000	30 000	30 000
съем квартиры (на месяц или больше)	рубли		60 000	60 000	60 000
командировочные расходы	рубли	20 000	20 000	20 000	20 000
Командировочные расходы советников, в т. ч:					
2 поездки на самолете, количество билетов - 12	рубли	5 000	60 000	60 000	60 000
командировочные расходы	рубли	6 000	6 000	6 000	6 000
ИТОГО ИНВЕСТИЦИОННЫХ РАСХОДОВ, РУБЛЕЙ:			39 489 000	16 989 000	8 989 000
с учетом непредвиденных расходов:			47 489 000	20 389 000	10 789 000
Всего по каждому типу офисов:			94 978 000	265 057 000	237 358 000
ВСЕГО ИНВЕСТИЦИОННЫХ РАСХОДОВ ПО ВСЕМ ОБЪЕКТАМ:			597 393 000 рублей		

Текущие расходы по проекту

Статьи расходов	Крупный расходы в рублях	Средний расходы в рублях	Небольшой расходы в рублях
1. Заработка плата	215 000	100 000	72 000
2. Налоги зарплатные	96 750	45 000	32 400
3. Содержание помещений			
3.1. Коммунальные расходы	13 000	13 000	13 000
3.2. Прочие платежи	15 000	15 000	15 000
4. Почтовые расходы	10 000	10 000	10 000
5. Оплата материалов			
5.1. Расходы на оргтехнику	5 000	5 000	5 000
5.2. Представительские расходы	10 000	10 000	10 000
6. Содержание помещений			
6.1. Материалы на хоз. нужды	15 000	15 000	15 000
6.2. Услуги связи, интернет	15 000	15 000	15 000
6.3. Канцелярские расходы	15 000	10 000	10 000
6.4. Расходы на рекламу	2 000 000	1 000 000	1 000 000
6.5. Расходы на воду, офис	1 000	1 000	1 000
6.6. Охрана офиса	5 000	3 000	3 000
6.7. Налоги прочие	15 000	8 000	4 000
6.8. Прочие расходы	5 000	5 000	5 000
Итого расходов в мес.:	2 435 750	1 255 000	1 210 400
в год:	29 229 000	15 060 000	14 524 800
по типам офисов:	58 458 000	195 780 000	319 545 600

ВСЕГО ТЕКУЩИХ РАСХОДОВ В ГОД ПО ВСЕМ ОБЪЕКТАМ **573 783 600 руб**

Анализ емкости рынка

Объем выданных ипотечных кредитов в 2016 году

Банк	Объем выданных ипотечных кредитов млн рублей	Количество кредитов штук	Средняя стоимость сделки рублей
 Сбербанк	722 000	475 000	1 520 000
 ВТБ24	293 687	153 359	1 915 029
 РоссельхозБанк	65 758	41 466	1 585 829
 ГАЗПРОМБАНК	47 848	20 785	2 302 045
 ДЕЛЬТАКРЕДИТ Ипотечный Банк	42 004	17 284	2 430 224
 ВТБ Банк Москвы	41 898	19 704	2 126 370
 Райффайзен БАНК	36 972	12 703	2 910 494
 Абсолют Банк	21 276	10 573	2 012 295
 ВОЗРОЖДЕНИЕ БАНК	19 458	7 605	2 558 580
 БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	17 633	9 520	1 852 206
ИТОГО	1 308 534	767 999	1 703 823



Объем выданных автокредитов за 2014-2016 годы

Период	Выдача автокредитов тыс. ед.	Объем рынка автомобилей тыс. ед.	Доля кредитных автомобилей %
2014 год	823,4	2 227,5	35,23
2015 год	485,3	1 308,5	37,09
I кв. 2016 год	100,1	268,2	37,32
II кв. 2016 год	132,4	303,5	43,62
III кв. 2016 год	146,7	316,1	46,41

ПРИМЕЧАНИЕ: В целом по рынку РФ, данные и расчеты «Национального бюро кредитных историй» и агентства «АВТОСТАТ».

* С учетом автомобилей с пробегом.

**На основании регистраций новых легковых автомобилей в РФ.

*** Доля кредитов, выданных на новые автомобили несколько меньше, т.к. отсутствует разбивка данных по выдачам кредитов на новые автомобили и автомобили с пробегом.

При подготовке к расчету доходной части проекта были проанализированы статистические данные РОСРЕЕСТРА (Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии) за 2014-2016 гг. и первый квартал 2017г., данные с официальных сайтов кредитных организаций, «Национального бюро кредитных историй», агентства «АВТОСТАТ». Также использовалась статистика работы «КОПИКУПИ» за период 2016 год - 1 полугодие 2017 г.

По статистическим данным прослеживается постоянный рост числа выданных кредитов в РФ – как на автомобиль, так и на недвижимость и землю (6-13%). С другой стороны, имеется статистика кредитных организаций по количеству отказов желающим получить ипотечный кредит (25-30%). А это примерно 1 миллион кредитов в год.

Мы обозначили для Проекта следующие целевые аудитории:

- желающие получить кредит, но получившие отказ кредитных организаций;
- желающие получить займ в «КОПИКУПИ», рассматривая его как альтернативный вариант;
- желающие рефинансировать свои кредиты за счет программ «КОПИКУПИ», снизить финансовое бремя по выплате процентов по кредитам.

Нужно отметить, что в качестве целевой аудитории мы рассматриваем не только физических лиц, но и юридические. А также в качестве предложения – займы не только на автомобиль, землю и недвижимость, но и, например, на спецтехнику.

Говорить о востребованности программ «КОПИКУПИ» позволяет положительная динамика роста не только числа новых Пайщиков

(ежемесячный прирост которых составляет 30%), но и среднего взноса Пайщика в месяц (в 1 квартале 2017 года он составил 17 500 руб., в 4 квартале 2016 года - 5 700 руб.)

Данные, которые были использованы при расчете доходной части проекта, представлены в следующей части.

ЧАСТЬ V

Расчет доходности

Исходные данные

Данные		Параметры	
		Реалистичные	Оптимистичные
Прирост количества новых Пайщиков		130%	150%
Число Пайщиков в новых офисах, старт в августе		20	
Интервал 3 месяца	число новых офисов 1 очередь	5	10
	число новых офисов 2 очередь	5	10
	число новых офисов 3 очередь	5	10
	число новых офисов 4 очередь	10	7
	число новых офисов 5 очередь	12	0
Сумма регистрационного взноса, руб.		500	
Прогнозируемый средний взнос Пайщика в месяц, руб.		10 000	
Средняя цена квартиры, руб.		1 700 000	
Средняя цена машины, руб.		600 000	
Процент выплаты членских взносов на недвижимость		8,40%	
Процент выплаты членских взносов на автомобиль		10,00%	
Процент выплаты доходов Инвесторам		10,00%	
Сумма инвестиций, руб.		5 000	

Ожидаемая доходность по | источнику доходов

(реалистичный расчет)

Очередность открытия офиса	Период	Сумма паевых взносов, в мес в рублях	Количество займов		Сумма выплат членских взносов в рублях		Всего членских взносов в рублях	Сумма доходов Инвесторов в рублях	Доход на 1 руб. вложений в рублях
			НЕДВИЖИМОСТЬ	АВТО	НЕДВИЖИМОСТЬ	АВТО			
1 очередь	Сентябрь 2017	7 591 000	3	3	490 986	710 001	1 200 987	120 099	0,000103
	Октябрь 2017	10 868 300	5	4	702 962	1 016 534	1 719 495	171 950	0,000147
	Ноябрь 2017	15 128 790	7	6	978 530	1 415 026	2 393 556	239 356	0,000204
2 очередь	Декабрь 2017	21 667 427	10	8	1 401 449	2 026 598	3 428 047	342 805	0,000293
	Январь 2018	30 167 655	14	12	1 951 244	2 821 641	4 772 885	477 289	0,000408
	Февраль 2018	41 217 952	19	16	2 665 977	3 855 197	6 521 175	652 117	0,000557
3 очередь	Март 2018	56 583 337	26	22	3 659 810	5 292 353	8 952 163	895 216	0,000764
	Апрель 2018	76 558 338	35	29	4 951 793	7 160 654	12 112 448	1 211 245	0,001034
	Май 2018	102 525 840	46	39	6 631 371	9 589 447	16 220 818	1 622 082	0,001385
4 очередь	Июнь 2018	138 283 592	63	53	8 944 183	12 933 941	21 878 124	2 187 812	0,001868
	Июль 2018	184 768 669	84	71	11 950 838	17 281 783	29 232 621	2 923 262	0,002496
	Август 2018	245 199 270	111	94	15 859 489	22 933 978	38 793 467	3 879 347	0,003312
5 очередь	Сентябрь 2018	325 959 051	148	125	21 083 031	30 487 602	51 570 633	5 157 063	0,004403

Продолжение Таблицы «Ожидаемая доходность по 1 источнику доходов (реалистичный расчет)»

Очередность открытия офиса	Период	Сумма паевых взносов, в мес в рублях	Количество займов		Сумма выплат членских взносов в рублях		Всего членских взносов в рублях	Сумма доходов Инвесторов в рублях	Доход на 1 руб. вложений в рублях
			НЕДВИЖИМОСТЬ	АВТО	НЕДВИЖИМОСТЬ	АВТО			
все офисы работают	Октябрь 2018	430 946 766	195	165	27 873 637	40 307 313	68 180 950	6 818 095	0,00582158
	Ноябрь 2018	567 430 796	257	218	36 701 424	53 072 937	89 774 361	8 977 436	0,00766531
	Декабрь 2018	744 860 035	337	286	48 177 547	69 668 249	117 845 796	11 784 580	0,01006217
	Январь 2019	975 518 045	442	374	63 096 507	91 242 154	154 338 661	15 433 866	0,01317809
	Февраль 2019	1 275 373 459	578	489	82 491 155	119 288 230	201 779 386	20 177 939	0,01722878
	Март 2019	1 665 185 496	754	638	107 704 198	155 748 130	263 452 328	26 345 233	0,02249467
	Апрель 2019	2 171 941 145	984	833	140 481 153	203 145 999	343 627 152	34 362 715	0,02934034
	Май 2019	2 830 723 489	1 282	1 085	183 091 195	264 763 229	447 854 425	44 785 442	0,0382397
	Июнь 2019	3 687 140 535	1 670	1 413	238 484 250	344 865 629	583 349 878	58 334 988	0,04980887
	Июль 2019	4 800 482 696	2 174	1 840	310 495 221	448 998 748	759 493 968	75 949 397	0,0648488
	Август 2019	6 247 827 505	2 830	2 395	404 109 483	584 371 802	988 481 285	98 848 129	0,0844007
	Сентябрь 2019	8 129 375 756	3 682	3 116	525 808 024	760 356 773	1 286 164 797	128 616 480	0,10981818
	Октябрь 2019	10 575 388 483	4 790	4 054	684 016 127	989 137 236	1 673 153 363	167 315 336	0,14286089

Окончание Таблицы «Ожидаемая доходность по I источнику доходов (реалистичный расчет)»

Очередность открытия офиса	Период	Сумма паевых взносов, в мес в рублях	Количество займов		Сумма выплат членских взносов в рублях		Всего членских взносов в рублях	Сумма доходов Инвесторов в рублях	Доход на 1 руб. вложений в рублях
			НЕДВИЖИМОСТЬ	АВТО	НЕДВИЖИМОСТЬ	АВТО			
все офисы работают	Ноябрь 2019	13 755 205 028	6 230	5 273	889 686 661	1 286 551 837	2 176 238 498	217 623 850	0,18581643
	Декабрь 2019	17 888 966 536	8 103	6 857	1 157 058 356	1 673 190 818	2 830 249 174	283 024 917	0,24165862
	Январь 2020	23 262 856 497	10 537	8 917	1 504 641 558	2 175 821 494	3 680 463 052	368 046 305	0,31425347
	Февраль 2020	30 248 913 447	13 701	11 595	1 956 499 722	2 829 241 372	4 785 741 094	478 574 109	0,40862677
	Март 2020	39 330 787 481	17 815	15 077	2 543 915 334	3 678 687 215	6 222 602 549	622 260 255	0,53131206
	Апрель 2020	51 137 223 725	23 162	19 603	3 307 555 631	4 782 966 809	8 090 522 440	809 052 244	0,69080294
	Май 2020	66 485 590 842	30 114	25 486	4 300 288 016	6 218 530 283	10 518 818 298	1 051 881 830	0,89814109
	Июнь 2020	86 438 468 095	39 152	33 135	5 590 840 116	8 084 762 798	13 675 602 914	1 367 560 291	1,16768068
	Июль 2020	112 377 208 523	50 900	43 078	7 268 557 847	10 510 865 068	17 779 422 915	1 777 942 291	1,51808215
	Август 2020	146 097 571 080	66 174	56 004	9 449 590 897	13 664 798 018	23 114 388 916	2 311 438 892	1,97360406



Открытый Дом

НАРОДНАЯ КОМПАНИЯ



ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

ПРОЕКТ
«Федеральная офисная сеть
«Открытый Дом»