



ДомИнвест

Продажа ликвидных
квартир у моря

Данная презентация посвящена процессу выкупа вторичного жилья для дальнейшей ее перепродажи с увеличением ликвидности



Перепродажа гостиничных номеров как вторичного жилья

Почему это актуально:

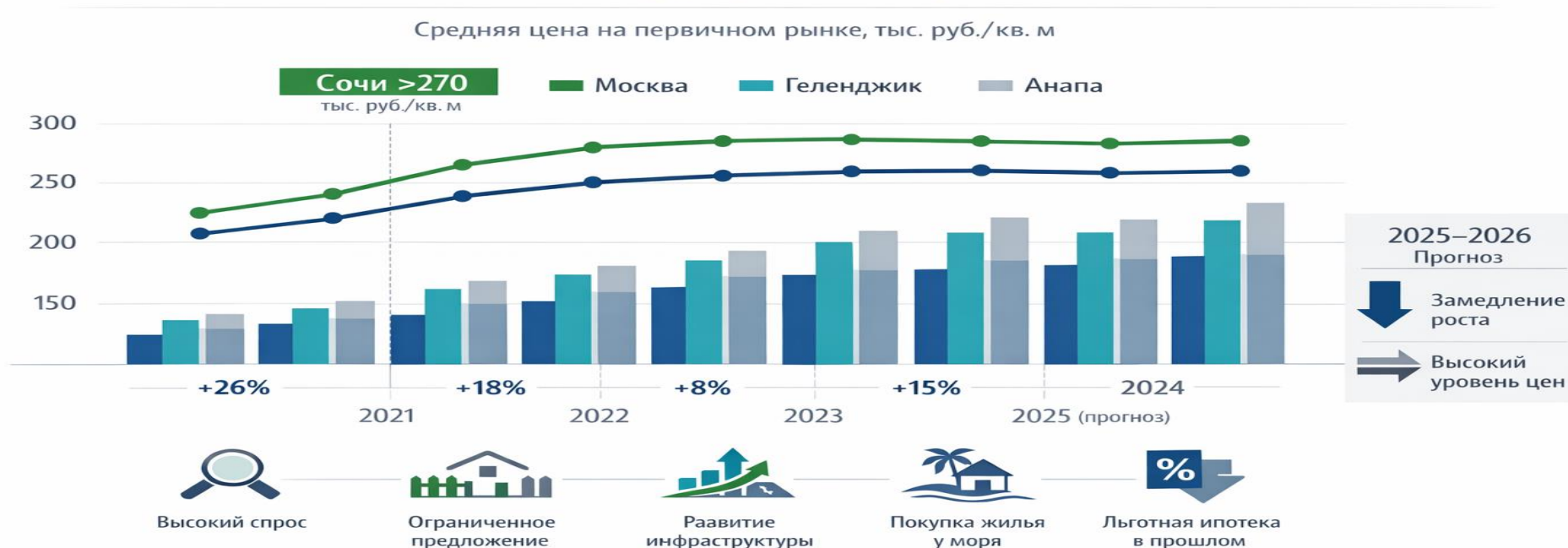
Рост интереса к недвижимости в городах-курортах

Высокая стоимость первичного жилья

Ликвидность обычных гостиничных номеров низкая

Продажа целиком - долго и сложно

Рынок жилья в курортных городах России



Как работает наш бизнес-план

1. Каждый номер гостиницы регистрируется как отдельная квартира.
2. Объект ставится на кадастр.
3. Продажа отдельных номеров повышает ликвидность объекта.
4. Рост стоимости и прибыли за счет дробления объекта на отдельные квартир и повышение доступности жилья.

Инвестиционная привлекательность





Финансовая выгода Прогноз доходности

Кейс.

Первоначальная стоимость объекта: 70 000 000 рублей.

Количество номеров для продажи: 40

Средняя цена продажи одного номера: 3 500 000 рублей.

Общая выручка: 130 000 000 рублей

Чистая прибыль: 49 500 000 рублей.

Срок реализации: 14 месяцев

ROI: 70%

Почему стоит инвестировать

Быстрая реализация:

Средняя стоимость наших объектов за квадратный - **126 000 рублей**, что значительно ниже цен в городах курортах, где старт цен на новостройки от 240 000 рублей и до 600 000 рублей за квадратный метр.

Рост спроса на жилье в городах-курортах:

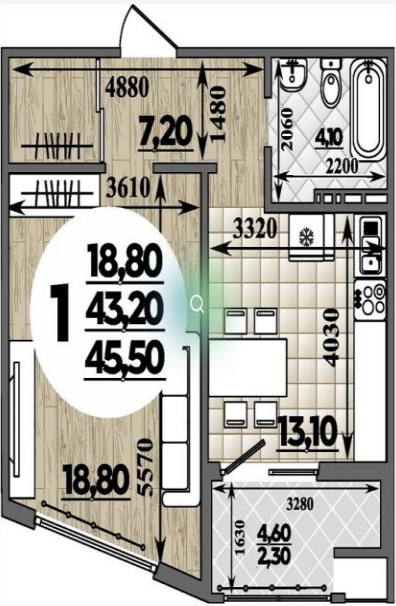
По данным из открытых источников, спрос на курортное жилье вырос на 10-15% за 2025 год и продолжает наращивать темп.

Прозрачный юридический механизм:

Постановка жилья на кадастровый учет и правильное переоформление здания со статуса общественного жилья на частное - сложная процедура. Но в наших интересах сделать это корректно, чтобы минимизировать риски. Поэтому мы строго следим за всей документацией, в штате работают 3 юриста.

Высокая степень доходности/малый срок окупаемости:

За счет выкупа вторичного жилья, нет необходимости закладывать определенный срок на постройку с нуля. После проведения реконструкционных работ и работ по благоустройству территории, присоединению дома к УК, можно начинать пользоваться своим имуществом: сдавать в аренду, жить или перепродать.



1-комнатная квартира
в ЖК Горгиппия

Площадь	45.50 м ²
Подъезд	4
Этаж	8 из 16
Номер	298

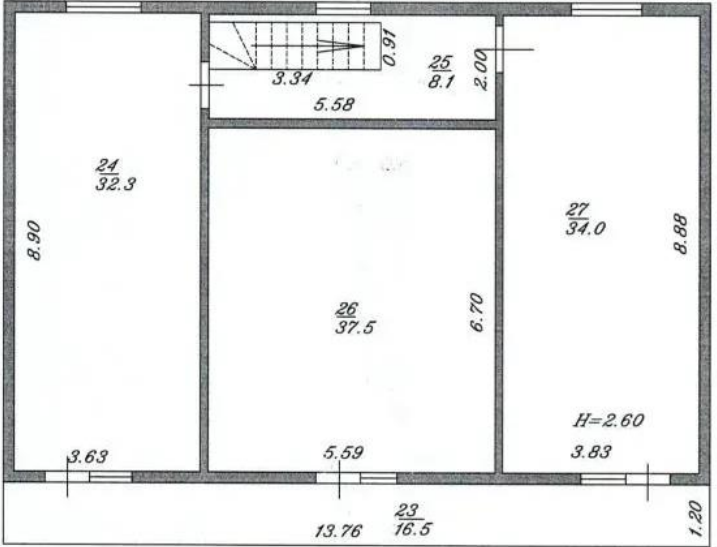
11463750 Р
Випотеку от 45 887 Р/мес.

Планировка Расположение

Забронировать

Средняя стоимость объекта недвижимости у побережья - 10 000 000 рублей

3 этаж



3.63 5.59 23 1.20
13.76 16.5

8.90 24 32.3 3.34 0.97 25 2.00 8.1 8.88 9.33

5.58 6.70 27 34.0

26 37.5

Н=2.60 3.83

Мы предлагаем объекты от 3 000 000 рублей

Что получает инвестор

При инвестировании на покупку объектов для дробления и диверсификации - до 60% годовых

Пример: при вложении в размере 6 млн руб - 300 тыс рублей возвращается ежемесячно.

Возможность частичной продажи - не нужно ждать полной реализации объекта

Мы так же поможем продать ваш объект выгодно

Прозрачный механизм владения и высокая окупаемость.

При сдаче в аренду посуточно срок окупаемости недвижимости - 24 месяца.

Быстрый оборот капитала благодаря ликвидности объектов

Пример: купили студию за 3 млн рублей, через год продали за 3,5 млн рублей



Почему сейчас - лучшее время для инвестиций

Спрос на курортное жилье растет: 10-15% ежегодно

Рост цен на съем квартир посуточно за последние 5 лет: ↑ на 50%

Высокая маржинальность перепродажи номеров: 28%

Прогноз доходности проекта за 2,5 лет: 376 000 000 рублей (чистая прибыль).



Стратегия маркетинга

Область применения	Подход	Цель
Собственный отдел продаж	Прямые продажи и индивидуальные консультации с текущими и горячими лидами	Увеличение конверсии, повышение узнаваемости бренда
Партнерские агентства недвижимости	Совместные маркетинговые кампании, комиссии за продажи	Расширение охвата, привлечение клиентов, увеличение числа сделок
Инвестиционные брокерские компании	Презентация проектов, B2B-партнерство, эксклюзивные предложения для инвесторов	Привлечение крупных инвестиций для увеличения прибыли
Специализированные интернет-площадки для продажи недвижимости	Таргетированная реклама, SEO-продвижение	Лидогенерация
Презентации частным инвесторам	Организация индивидуальных встреч и демонстрация финансовых показателей	Привлечение инвестиций и создание доверительных отношений

Реализованный проект



Гостиница 990 м2

Стоимость объекта - 70 млн руб.

Вручка от реализации объекта - 130
000 000

Чистая прибыль - 49 500 000

Реализован с маржинальностью в 30%

RoI - 70%



A modern house at night with a glowing gravel path and landscaped garden. The path is illuminated with warm, yellow light, creating a soft glow. The garden features various plants, including trees and shrubs, some of which are also illuminated. The house has a clean, minimalist design with large windows and a flat roof. The overall scene is serene and well-lit.

123%

ROI (Return of Investment)

Финансовые показатели проекта

Основные инвестиционные показатели:

Общий объем инвестиций: 305 000 000

Срок реализации проекта: 2,5 года

Ставка дисконтирования:

20%(умеренно позитивная)

NPV, чистая приведенная стоимость: 524

188 000

IRR: 110%

Финансовый результат проекта

Выручка от реализации: 1 168 611 000

Себестоимость проекта: 629 252 000

Валовая прибыль: 539 360 000

Прибыль до налогообложения: 1 143 000 000

Чистая прибыль: 375 464 000

Структура затрат проекта

Приобретение объектов: 305 000 000

Реконструкция: 11 986 000

Юридическое сопровождение и кадастр: 14 667
000

Реклама и маркетинг: 6 075 000

Комиссионное вознаграждение агентам: 35 000
000

Показатели эффективности

Рентабельность проекта: 123,1%

Рентабельность продаж: 32,13%

Среднегодовая доходность: 45 272 000

Маржинальность проекта: 38%

Q & A



ДомИнвест