UZINVEST.UZ

ЗАЩИЩЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ВЫСОКОДОХОДНЫЕ ПРОЕКТЫ

НЕОБХОДИМАЯ СУММА ИНВЕСТИЦИЙ:
$1 000 000

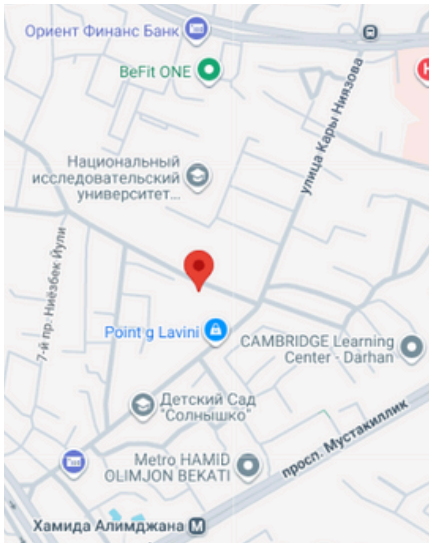
ГОДОВАЯ ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ:
$654 000

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО КАПИТАЛА:
46%

ВЛОЖЕНИЯ АВТОРА:
$25 000

Для получения дополнительной информации по проекту:
+99898 338 93 33
+99890 925 96 81

info@uzinvest.uz



ПРОЕКТ № 2091
ПРЕМИАЛЬНЫЙ АВТОСАЛОН И АРЕНДА АВТО В ЧАРВАКЕ

Описание проекта: Проект предусматривает открытие первого в Чарваке автосалона и центра аренды премиальных автомобилей, ориентированного на туристов, бизнесменов и владельцев вилл.

Основные направления деятельности

- Продажа новых и подержанных автомобилей премиум-класса: **Hongqi, Mercedes-Benz, Lexus, BMW;**
- Краткосрочная и долгосрочная аренда автомобилей класса “люкс” для туристов и VIP-клиентов;
- Сервисное обслуживание, хранение и доставка автомобилей;
- Дополнительные услуги: трансфер, аренда с водителем, доставка авто к месту проживания клиента.

Текущее состояние проекта

- Найдено и подготовлено к эксплуатации помещение в центре Чарвака (долгосрочная аренда);
- Проведён анализ рынка и конкурентной среды (в радиусе 50 км отсутствуют автосалоны и прокаты автомобилей класса “люкс”);
- Разработана бизнес-концепция и презентация для инвесторов;
- Начаты переговоры с поставщиками автомобилей Hongqi и Mercedes-Benz;
- Проведено комплексное маркетинговое исследование, подтвердившее высокий спрос и отсутствие конкуренции;
- Установлены контакты с официальными дилерами и аукционами для поставок автомобилей.

Рыночный потенциал

Чарвак — крупнейшая курортная зона Узбекистана, ежегодно принимающая более 500 000 туристов, включая иностранных гостей и обеспеченных жителей Ташкента.
Сегмент аренды и продажи автомобилей премиум-класса практически не освоен, что делает проект первым и единственным решением данного уровня.

Уникальные преимущества проекта

- Первый и единственный комплекс “продажа — прокат — сервис” в премиум-сегменте Узбекистана;
- Безупречное качество: собственный сервисный центр и новый автопарк, поддерживающий идеальное состояние каждого автомобиля;
- Эффект клубного сообщества: формирование лояльной базы VIP-клиентов, обеспечивающей повторные обращения;
- Партнёрские программы с отелями, ресторанами и ивент-агентствами региона;
- Онлайн-бронирование и доставка автомобиля клиенту;
- Престижное расположение — вблизи Чарвакского водохранилища, в центре туристической активности;
- Отсутствие прямых конкурентов в радиусе 50 км.

Потенциал масштабирования: открытие филиалов в Ташкенте, Самарканде, Бухаре и Хиве. Создание национальной сети премиальных автосалонов и сервисов под единым брендом.

Автор вложил в подготовительные работы, ремонт, консалтинговые услуги и т.д. $25 000.

Необходимая инвестиционная сумма $1 000 000, из них:

Наименование	Сумма, $
Формирование автопарка для проката (12 автомобилей)	650 000
Закупка выставочного инвентаря для салона (5 авто)	250 000
Капитальный ремонт и премиум-отделка арендованного помещения (500-700 м²)	80 000
Закуп профессионального оборудования для сервиса и детейлинга	40 000
Заработная плата 6мес	30 000
Аренда помещения 6 мес	10 000
Масштабная маркетинговая кампания (digital, партнерства, ивенты)	20 000
Другие расходы	10 000
Итого	**1 000 000**

Данные о доходах за год:

Наименование	Кол-во, шт	Средний доход, $	Сумма, $
Продажа автомобилей	24	20 000	480 000
Аренда премиальных авто			300 000
Доп. услуги (трансфер, водители)			60 000
Итого			**840 000**

Данные о расходах за год:

Наименование	Сумма, $
Операционные расходы (аренда помещения, з/п, маркетинг, налоги)	186 000
Итого	**186 000**

- Годовой доход: $840 000
- Годовые расходы: $186 000
- **Чистая прибыль в год**: $840 000 – $186 000 = **$654 000**

ROI = $\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Сумма инвестиций}}$ x Доля инвестора x 100% = **46%**

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОЛЕЙ

До полного возврата вложенных средств: Инвестор – **70%** и автор проекта – **30%**
После полного возврата вложенных средств: Инвестор – **40%** и автор проекта – **60%**