МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПЛАТФОРМА

ЦЕНТР СТРАТЕГИЧЕСКИХ КОММУНИКАЦИЙ

Проект №.2105

Премиальная автомобильная экосистема в Дубае. Инвестиционная возможность в сфере автомобильных сервисов и мобильности (ОАЭ)

НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЁМ ИНВЕСТИЦИЙ:

Макс $11,1 млн.- Мин $2,8 млн –

АККУМУЛЯТОРНОЕ И СЕРВИСНОЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ:

Годовая выручка — **около $1,94 млн**, чистая прибыль — **около $333 тыс. в год**; эксклюзивное партнерство с европейским производителем аккумуляторов на территории

ЛИЗИНГОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ:

Выручка около **$3,9 млн** в год, объем законтрактованной маржи — около **$1,75 млн** на ближайшие четыре года.

Связаться с нами

Описание проекта: Проект представляет собой **действующую успешную группу компаний** в автомобильной отрасли, базирующуюся в Дубае (ОАЭ), которая уверенно работает на рынке с **2011 года**. За более чем **12 лет деятельности** компания создала комплексную экосистему автомобильных услуг и решений в сфере мобильности, **укрепив свои позиции как одного из заметных участников автомобильного рынка ОАЭ**. За этот период услугами компании воспользовались **более 100 000 клиентов**, что свидетельствует о масштабе бизнеса, устойчивости его развития и высоком уровне доверия со стороны рынка.

Бизнес объединяет несколько взаимодополняющих направлений: **сервисное обслуживание автомобилей, продажу аккумуляторов, автолизинг, лизинг с правом последующего выкупа (Lease-to-Own), подписочную модель пользования автомобилями и P2P-каршеринг.** Интегрированная структура позволяет компании сопровождать клиента на всех этапах владения и использования автомобиля, формируя устойчивую клиентскую базу и диверсифицированные источники дохода**.**

Текущее состояние проекта:

- **12+ лет операционной деятельности** на рынке ОАЭ (с 2011 года) с подтвержденной клиентской базой более **100 000 клиентов**.
- **Сформирована полноценная экосистема автомобильных услуг**.
- **Создана собственная операционная инфраструктура**, включая мастерскую в Дубае площадью **7 500 кв. футов** и сервис экстренного реагирования менее чем за 30 минут.
- **Автопарк компании насчитывает 439 автомобилей** общей стоимостью около **$7,5 млн**, включая **74** автомобиля **в собственности компании**, **205** автомобилей с **банковским финансированием** и **160** автомобилей в **лизинге.**
- **Высокий уровень клиентской лояльности**, подтвержденный рейтингом **4,9/5** на основе более **3 400 отзывов**.

- **Лизинговое направление демонстрирует устойчивую динамику роста**: за последние 24 месяца заключено **143 сделки Lease-to-Own**, а около **50% автопарка** уже работает по данной модели, также **лизинговое направление** обеспечивает около **$3,9 млн годовой выручки** и располагает законтрактованной маржой в размере около **$1,75 млн** на ближайшие четыре года.
- **Аккумуляторное и сервисное подразделение** генерирует около **$1,94 млн годовой выручки** и около **$333 тыс. чистой прибыли**, а также обладает эксклюзивным партнерством с европейским производителем аккумуляторов на территории стран GCC.
- **Компания является действующим прибыльным бизнесом** с диверсифицированными источниками дохода, собственной инфраструктурой, материальными активами и готовой платформой для дальнейшего масштабирования на рынках стран **Персидского залива.**

Преимущества проекта:

- **Интегрированная экосистема услуг.** Компания объединяет **шесть** взаимодополняющих направлений бизнеса — сервисное обслуживание, аккумуляторный бизнес, автолизинг, Lease-to-Own, подписочную модель и P2P-каршеринг, что позволяет сопровождать клиента на всех этапах владения автомобилем и формировать дополнительные источники дохода.
- **Подтвержденная рыночная позиция.** Более **12 лет работы на рынке ОАЭ** и клиентская база свыше **100 000 клиентов** обеспечивают устойчивость бизнеса и высокий уровень узнаваемости бренда.
- **Диверсифицированная модель выручки.** Компания получает доход одновременно из нескольких направлений, что снижает зависимость от отдельных сегментов рынка и повышает устойчивость к изменениям рыночной конъюнктуры.
- **Лидерство в инновационных сегментах.** Компания является одной из первой в **ОАЭ** с интегрированной платформой P2P-каршеринга, объединяющей аренду автомобилей, лизинг и автомобильные объявления в рамках единой экосистемы.
- **Масштабируемая цифровая модель.** Более **400 автомобилей** доступны в подписочных программах, а цифровые платформы позволяют расширять присутствие на рынках **GCC без существенного увеличения капитальных затрат.**
- **Собственная инфраструктура и материальные активы.** Автопарк стоимостью около **$7,5 млн** и собственная сервисная база создают дополнительную устойчивость бизнеса и снижают зависимость от внешних подрядчиков.
- **Соответствие долгосрочным трендам рынка.** Компания работает в сегментах, которые выигрывают от роста спроса на гибкие модели владения автомобилями, подписочные сервисы и современные решения в сфере мобильности на рынке Ближнего Востока.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПЛАТФОРМА

ЦЕНТР СТРАТЕГИЧЕСКИХ КОММУНИКАЦИЙ

Инвестиционная возможность:

Собственники рассматривают несколько вариантов участия инвестора в проекте:

1.Приобретение 100% группы компаний
Полное приобретение интегрированной автомобильной экосистемы, включающей сервисное обслуживание, аккумуляторный бизнес, автолизинг, подписочную мобильность и P2P-каршеринг.

- Оценка бизнеса составляет около **$11,1 млн**.

2. Приобретение сервисного подразделения
Возможность отдельного приобретения **направления по продаже аккумуляторов и обслуживанию автомобилей**, являющегося одним из ключевых и наиболее устойчивых источников дохода компании.

- Оценка актива составляет около **$2,8 млн**.

3. Стратегическое инвестиционное партнерство
Собственники также открыты к привлечению стратегического инвестора без полного выхода из бизнеса. Структура участия, объем инвестиций и условия сотрудничества обсуждаются индивидуально в зависимости от интересов сторон.