



SimpleEstate

Инвестиционная платформа
коммерческой
недвижимости

Финансовая модель

Приложение



Финансовая модель

млн руб.	2H 2020A	2021A	2022A	2023A	2024E	2025F	2026F	2027F	2028F
Основные показатели платформы									
Новые инвесторы	19	30	373	689	537	926	1 741	2 789	4 467
Ушедшие инвесторы (Churn)	0	0	0	58	105	148	226	378	619
Churn rate, %	---	1	---	14%	10%	10%	10%	10%	10%
Всего инвесторы	19	49	422	1 053	1 485	2 262	3 777	6 189	10 037
Средний чек инвестора	8,8	6,8	0,8	1,0	1,1	1,2	1,3	1,4	1,6
Привлечено инвестиций	118	115	135	472	3	1 000	2 123	3 740	6 586
AUM (Total)	261	488	784	1 340	1 853	2 928	5 158	9 084	16 000
AUM (Equity)	167	334	351	1 073	1 590	2 665	4 894	8 821	15 737
Выручка									
Покупка новых объектов	2,1	6,8	4,0	21,6	23,5	50,0	111,5	196,3	345,8
Управление объектами	0,7	2,3	4,3	5,5	5	15,4	21,9	40,4	71,2
Комиссия по вторичному рынку	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	6,6	14,5	31,5	56,4
Прочая выручка	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,5	1,2	2,0	3,6
Итого выручка	2,8	9,1	6	8,4	27,1	40,3	79,0	167,6	301,1
Рост выручки, %	---	225%	-8%	224%	48%	96%	112%	80%	76%
Расходы									
Маркетинг	(2,7)	(6,7)	(13,2)	(13,4)	(23,7)	(40,7)	(59,3)	(67,2)	(113,1)
IT-расходы	(1,7)	(4,6)	(3,3)	(4,2)	(5,0)	(16,1)	(16,9)	(17,8)	(18,7)
Общие и административные расходы	(1,3)	(3,0)	(3,0)	(3,7)	(4,8)	(13,0)	(16,4)	(18,8)	(20,5)
Расходы на заработную плату	(1,9)	(8,3)	(12,0)	(18,1)	(28,9)	(46,6)	(58,7)	(67,4)	(73,6)
Прочие расходы	(0,4)	(3,0)	(0,1)	(0,1)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого расходы	(7,9)	(25,6)	(31,5)	(39,5)	(62,4)	(116,5)	(151,3)	(171,3)	(225,9)
EBITDA	(5,1)	(16,5)	(23,2)	(12,4)	(22,2)	(37,4)	16,2	129,8	7
EBITDA margin, %	-182%	-181%	-276%	-46%	-55%	-47%	10%	43%	57%
Налог на прибыль	0,0	0,0	(0,1)	(0,1)	(0,3)	(0,8)	(3,2)	(26,0)	(61,0)
Сарех	(0,4)	0,0	(0,2)	(0,2)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Займы	0,0	0,0	(5,3)	20,7	3,9	8	(25,5)	0,0	0,0
Equity investments	19,0	7,0	30,0	10,0	0,0	60,0	0,0	0,0	0,0
FCFE	13,5	(9,5)	1,2	18,0	(18,5)	(3,8)	13,0	103,8	9
Дивиденды	0	0	0	0	0	0	0	(103,8)	(244,2)
Cash EoP	15,4	5,9	7,1	25,1	6,6	2,8	15,8	15,8	15,8

Комментарии

- 1** В 2022 году число инвесторов платформы выросло в 9 раз, достигнув 422 человек, а в 2023 году продолжило стремительный рост почти втрое — до 1 053 с churn rate – 14% (хороший показатель для B2C SaaS бизнеса). Такой впечатляющий результат был обусловлен эффективными маркетинговыми кампаниями, которые значительно повысили узнаваемость бренда, укрепили доверие и лояльность инвесторов, а также растущим интересом к коллективным инвестициям в недвижимость, особенно в стрит-ритейл с супермаркетами, и возросшим спросом на инвестиционные платформы на фоне геополитического кризиса;
- 2** В 2023 году привлечено рекордное значение капитала от инвесторов за все время – 472 млн руб., что в 3,5 раза больше, чем годом ранее;
- 3** Под управлением SimpleEstate находится 8 объектов недвижимости объемом 1,8 млрд руб. В июле 2024 г. была заключена крупнейшая за все время сделка по приобретению «Перекрестка» в Совхозе им. Ленина с чеком 375 млн руб.
- 4** Стратегическая цель по объему недвижимости под управлением в ~16 млрд руб. к 2028 году предусматривает 2-х кратный ежегодный рост с постепенным увеличением среднего чека сделки;
- 5** В марте 2022 года был открыт вторичный рынок, где инвесторы могут продавать и покупать акции объектов SimpleEstate. С 2024 года платформа начала брать комиссию в 1% с покупателей акций. На текущий момент объем торгов на вторичном рынке небольшой, но по мере развития платформы и увеличением числа инвесторов ожидается значительный рост;
- 6** Выручка состоит из регулярной ежемесячной комиссии за управление (monthly recurring revenue) в 1% от стоимости активов под управлением, из комиссии за организацию сделки при покупке новых объектов – 5% единоразово от цены объекта недвижимости в момент сделки (Upfront fee) и комиссий с вторичного рынка. В 2023 году выручка увеличилась в 3 раза, а за 9 мес. 2024 г. уже превзошла годовой показатель 2023 г. Цель по выручке ~ 500 млн руб. к 2028 г.;
- 7** К 2028 году бизнес выйдет на стабильный уровень, достигая EBITDA около 300 млн рублей с впечатляющей маржинальностью ~60%. Такой результат будет обеспечен ростом числа активных инвесторов до 10 000+ и увеличением рентабельности на клиента благодаря снижению стоимости привлечения (CAC). Высокая маржинальность, подкрепленная эффективной маркетинговой стратегией, направленной на расширение охватов и укрепление лояльности аудитории, станет основой для оценки компании по привлекательному мультипликатору, обеспечивая инвесторам отличную доходность и подтверждая устойчивость и перспективность бизнес-модели;
- 8** Для продолжения агрессивного роста потребуются привлечение ~60 млн руб. cash-in инвестиций в обмен на ~13% доли в капитале компании;
- 9** SimpleEstate – это прежде всего компания роста, поэтому первый дивиденды ожидаются в 2027-2028 г., когда бизнес войдет в фазу стабилизации. Ожидаемая дивидендная доходность при текущей оценке в 460 млн руб. (post-money valuation) составит ~50%+ годовых.

SimpleEstate



*Открывай новые горизонты инвестиций
в коммерческую недвижимость и
расти вместе с нами*

simpleestate.ru