



به نام خدا

پولتان را منتظر خرید خانه نگذارید؛ در ساخت آن شریک شوید.

---

همساخت

۱۴۰۵

## چشم انداز

---

ما می‌خواهیم سرمایه‌گذاری در ساخت‌وساز به اندازه گرفتن تاکسی اینترنتی ساده باشد

## بیان مسئله

✕ قیمت مسکن

دنیای اقتصاد: برای خانه‌دار شدن باید ۸۹ سال پس‌انداز کرد

✕ سرمایه اولیه زیاد

هزینه ساخت : متر مربعی ۴۵ میلیون تومان  
ساخت یه آپارتمان ۵ طبقه = ۲۷ میلیارد

✕ نبود شفافیت

نداشتن تخصص عمرانی – تنها راه تعاونی مسکن  
رئیس کل دادگستری استان تهران :  
بیشترین پرونده‌های کثیرالشاکی مرتبط با تعاونی‌ها است

✕ نبود نقدشوندگی

تعاونی مسکن :  
مدت زمان متوسط برای ساخت یک ساختمان ۴ تا ۶ طبقه  
حدود ۱۵ تا ۲۴ ماه

# کشف مشتری

مصاحبه کاربران ( ۱۲ سرمایه گذار-۳ سازنده- ۲ مالک)



تحليل داده‌ها



طراحی Wireframe



( ۶ سرمایه گذار) دریافت بازخورد



اصلاح طراحی



MVP



اعتماد



شناخت سازنده



تضمین



بازار ثانویه



سرمایه‌گذاری خرد

تمامی تصمیمات طراحی رابط کاربری و قابلیت‌های اصلی محصول بر اساس نتایج مصاحبه‌های کاربران انجام شده است، نه صرفاً فرضیات تیم

# راه حل



مالک زمین



تعریف زمین



تخصیص سازنده



تامین مالی



سازنده



تعریف پروژه / تخصیص زمین



تامین مالی



سرمایه گذار



انتخاب پروژه



خرید توکن



گزارش شفاف



بازار ثانویه



دریافت سود

پروژه ها شماتیک اند چون تعریف  
پروژه واقعی نیازمند مراحل و  
مجوزات قانونی بود

| دارایی‌های من (خریدار)                                                              |              | تعداد توکن | آپدیت روز        | سود توکن | دارایی‌های من |
|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------|------------|------------------|----------|---------------|
|  | دانشپور      | 5 ماه      | ۱۳۸,۰۰۰,۰۰۰ توکن | ۲۵٪      | پروژه های     |
|  | پروژه های    | 5 ماه      | ۷۵,۶۶۰,۰۰۰ توکن  | ۱۵٪      | دارایی‌ها     |
|  | پارک دانشگاه | 5 ماه      | ۹۲,۰۰۰,۰۰۰ توکن  | ۱۵٪      | پارک های      |
|  | کتاب پول     | 5 ماه      |                  |          | کتاب پول      |
|  | آپدیت‌ها     | 5 ماه      |                  |          | آپدیت‌ها      |
|  | تفصیلات      | 5 ماه      |                  |          | تفصیلات       |

# چرا ما؟

| پلتفرم  | تضمین | مدل درآمدی                                                                                                                                                                                                                          | بازار ثانویه<br>خرید و فروش | پرو فایل<br>سازنده | گزارش پیشرفت  | جریمه عدم انجام به موقع       |
|---------|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|--------------------|---------------|-------------------------------|
| هم ساخت | دارد  | کارمزد از خریدار و<br>فروشنده در بازار<br>اولیه و در بازار ثانویه<br>رسوب پول<br>سود مازاد بر ۲۰٪                                                                                                                                   | ✓                           | ✓                  | ✓             | به میزان اجاره واحد تکمیل شده |
| صاب ملک | ندارد | کارمزد از خریدار و<br>فروشنده در بازار اولیه و در<br>بازار ثانویه                                                                                                                                                                   | ✓                           | ×                  | ✓             | ×                             |
| بیت هوم | ندارد | کارمزد از خریدار                                                                                                                                                                                                                    | ✓                           | ×                  | ✓             | ×                             |
| مترینا  | ندارد | مترینا از سرمایه پذیر در<br>زمان انعقاد قرارداد ۱ درصد<br>کارمزد دریافت می کند.<br>همچنین سرمایه گذاران ۱<br>درصد در زمان<br>سرمایه گذاری و ۱ درصد در<br>زمان فروش نهایی ملک به<br>عنوان کارمزد جهت پوشش<br>هزینه ها پرداخت می کنند | ✓                           | ×                  | ✓             | ×                             |
| رمزما   | ندارد | ۰٫۰۵٪ سهم خریدار                                                                                                                                                                                                                    | ×                           | ×                  | ملک تکمیل شده | ×                             |



کسب درآمد از رسوب  
پول جمع آوری شده

**۲٪**

دریافت ۲ درصد  
کمیسون از هر فروش



سود مازاد بر ۲۰٪

مدل  
کسب و کار

**۲٪**

دریافت ۲ درصد  
کمیسون از هر خرید

# اندازه بازار

کل مبلغ مورد نیاز برای ساخت مسکن در ایران

برنامه نیاز سالانه تقریباً ۱,۵ میلیون واحد مسکونی

✓ هزینه سافت در حدود ۴۵۰۰ هزار میلیارد تومان (همت) برای حدود ۱,۵ میلیون واحد  
حدود ۷۸٪ پروژه های عمرانی به کمبود نقدینگی برخورده اند (اتاق بازرگانی ایران)  
حدود ۳۵۰۰ همت نیاز هست

برآورد ذخایر نقدی «پنهان»

مطابق برقی گزارش ها، مردم ایرانی حدود حدود ۵۰ میلیارد دلار (۵۰۰۰ همت) پول «زیر تشک» و ذخیره نقدی دارند که خارج از بانک/بورس نگهداری می شود (ایران جیب ۲۰۲۱)

هدف گذاری سهم بازار

گرفتن سهم ۱٪ بازار = ۳۵ همت

## رقبا

صاب ملک



مترینو



بیت هوم



مترینا



آکو متر



ملک خانه



کندو کر



رمز ما



پلاکینو



متری کس



متریلند



هایپر متر



آجر فان



رمز بوم



زچ



### فرصت های ورود به بازار :

۱. بر اساس اطلاعات بدست آمده کل مبلغ جذب سرمایه توسط این شرکت ها کمتر از ۱ همت میباشد که بخش عمده آن (۷۵۰ میلیارد) توسط شرکت صاب ملک می باشد
۲. کل این مبلغ در مقایسه با نیاز این بازار یعنی همان ۳۵۰۰ همت عدد بسیار ناچیزی می باشد و این به آن دلیل است که این مدل تامین مالی و این شرکت ها در چند سال اخیر تاسیس شده و هنوز فرصت بسیار زیادی وجود دارد.

| تعداد پروژه های تکمیل شده | تعداد پروژه ها | شرکت های فعال                                                                               |
|---------------------------|----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| ۱۱                        | ۱۹             | صاب ملک  |
| ۳                         | ۱۲             | مترینا   |

دارای تیم های تخصصی در حوزه های زیر می باشند:



مدیریت محصول



استراتژی



مالی و اقتصادی



بازاریابی و محتوا

# رقبا

| تعداد پروژه های تکمیل شده | تعداد پروژه ها | شرکت های غیر فعال و نوپا                                                                      |
|---------------------------|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| ندارد                     | ۳              | مترینو     |
| ندارد                     | ۱              | آکومتر     |
| ۳                         | ۳              | ملک خانه   |
| ۳                         | ۳              | کندو کراد  |
| ۲                         | ۲              | متریکس     |
| ندارد                     | ۱              | متریلند    |
| ندارد                     | ندارد          | آجر فاند  |
| ۷                         | ۱۳             | بیت هوم  |
| ندارد                     | ۸۹             | پلاکینو  |
| ۱                         | ۶              | زچ       |

# تحلیل ریسک کوزو

| شرح                 | علت                                                                                                                                       | احتمال وقوع | وزن | پیامد                                                                                                                      | علاج                                                                                                                                                     |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ریسک فروش           | تقاضای ناکافی، قیمت گذاری نامناسب، ضعف بازاریابی یا شرایط بد بازار                                                                        | ۳           | ۵   | عدم بازگشت سرمایه به موقع، فشار نقدینگی، کاهش اعتماد سرمایه گذاران.                                                        | پیش فروش/رزرو برای اعضا، کمپین بازاریابی هدفمند، تضمین های بازخريد محدود، گزارش شفاف فروش و عرضه پلکانی، استفاده از اعتبار فن آوا برای اعتمادسازی.       |
| ریسک تأخیر ساخت     | مشکلات مالی سازنده، کمبود نیروی انسانی یا مصالح، مدیریت ضعیف پیمانکار، مجوزها یا شرایط فنی غیرمنتظره.                                     | ۴           | ۴   | افزایش هزینه ها (تورم)، نیاز به تزریق نقدینگی بیشتر، نارضایتی و مطالبات جریمه از سرمایه گذاران، خسارت اعتباری برای پلتفرم. | برداشت مرحله ای از اسکرو با مایلستون های دقیق، تضامین بانکی/سفته از سازنده، ناظر فنی مستقل، بیمه تأخیر/تأخیر فروش، بندهای جریمه و انگیزش در قرارداد.     |
| ریسک مسائل حقوقی    | نقص مدارک مالکیت یا مجوز، قرارداد ضعیف، اختلاف بین طرفین، عدم تطابق با مقررات تأمین مالی جمعی یا مالیاتی.                                 | ۳           | ۵   | توقف پروژه، مسدود شدن وجوه، دعاوی طولانی، خسارت مالی و از دست رفتن اعتماد نهادها و سرمایه گذاران.                          | ارزیابی موشکافانه کامل مالکیت و مجوزها قبل از انتشار، قراردادهای استاندارد و شفاف، مشاوره حقوقی مداوم، ثبت اسناد، تصریح مسئولیت ها و سازوکار داوری سریع. |
| قیمت گذاری ضعیف     | دل قیمت گذاری ضعیف یا داده های ناکافی (نبود benchmark، نادیده گرفتن هزینه های واقعی یا تورم، واکنش ناپایدار بازار/سرمایه گذاران.          | ۲           | ۲   | ضرر سازنده و سرمایه گذار- عدم جذب سرمایه کافی - بی اعتمادی و خروج                                                          | استفاده از روش های علمی - قراردادن «کف» و «سقف» قیمت برای دوره های اولیه                                                                                 |
| عدم جذب سرمایه کافی | اعتماد پایین سرمایه گذاران (بدون نمونه اجرا)، پیام بازاریابی ضعیف، قیمت/سود غیر رقابتی، کانال های جذب ناکافی، پیچیدگی فرآیند سرمایه گذاری | ۴           | ۵   | عدم تأمین نقدینگی لازم - تأخیر یا توقف پروژه - کاهش اعتبار پلتفرم، ریسک مطالبات و خروج سرمایه گذاران اولیه. -              | تضمین جزئی- اولویت خرید برای اعضای دانشگاه- ساده سازی فرآیند سرمایه گذاری- ارائه شفاف FS و سناریوهای بازگشت.                                             |



## تحلیل رقبا

### ریسک فروش

مشکلی بابت فروش ندارند و می‌گن حتی در شرایط رکود هم ۱۰٪ پایین تر بدی فروش میره. واحدهای آماده رو مزایده می‌گذارند با اولویت خرید برای صاب داران. اگه فروش نرفت در بازار آزاد اعلام میکنند و تا ۶ ماه سعی می‌کنند بفروشند ولی تضمینی نیست. در صورت عدم فروش قیمت را مرحله ای کاهش میدهند.

برای کنترل تزریق پول به پیمانکار کل (در صاب ملک مدیریت پیمان) صاب ملک پول را مستقیماً به پیمانکاران جزء می‌دهد

### ریسک تأخیر ساخت

حتی اگه بخشی از پروژه رو بخواهند تامین مالی کنند. صاب ملک کل پروژه رو زیر نظر خودش توکن سازی می‌کنه (سهم مالک قبلی رو هم توکن سازی میکنه). به همین دلیل اگر پیمانکار خوب کار نکرد میتونه پیمانکار رو عوض کنه.

حتی اگه یه طبقه رو هم خلاف ساخت سودش در کل توکن ها تقسیم میشه نصف در درآمد مدیر پیمان رو توکن می‌دهند

### ریسک قیمت گذاری ضعیف

تعداد توکن ها رو دست بالا میگیرن. برآورد کل پروژه رو تا ۲۰٪ بیشتر میگیرند تا بتوانند جلوی تورم رو تا حدودی بگیرند

## نمونه قرارداد کندو کراد



شرکت کار آفرینان تامین مسکن کندو  
نامین جمع، سرمایه خرید مسکن

بِسْمِہِ تَعَالٰی

## قرارداد مشارکت و سرمایه گذاری در ساخت مسکن

مقدمه

با استعانت از خداوند متعال اقدام به مشارکت و سرمایه گذاری در ساخت و خرید یک واحد آپارتمان از طریق تامین سرمایه جمع نموده ایم.

**ماده ۱: طرفین قرارداد**

۱-۱ فروشنده:

شرکت کارآفرینان تامین مسکن کندو به شماره ثبت ۶۰۰۴۱۸ و شماره ملی ۱۴۰۱۱۴۲۷۷۷۰ به آدرس طرشت، بلوار صالحی - خیابان اکبری - نبش قاسمی - پلاک ۶۸ - واحد ۱۰ به نمایندگی آقای میثم امینی به شماره ملی ۰۰۶۱۰۷۲۶۹۹ و شماره تماس ۰۹۱۲۵۷۵۳۸۵۵

### ۱-۲ خریدار:

جناب آقای ..... فرزند ..... شماره شناسنامه ..... صادره از ..... متولد ..... به کد ملی ..... به آدرس ..... و شماره تماس .....

ماده ۲: موضوع و مشخصات مورد معامله

عبارتست از مشارکت و سرمایه گذاری خرید مترا<sup>۲</sup>..... متر از یک واحد آپارتمان در حال ساخت به مساحت حدود ۶۷ متر واقع در طبقه اول جنوب غربی دارای پلاک ثبتی سند مادر به شماره اصلی ۲ فرعی از ۲۳۱۷۲ اصلی واقع در بخش شهرستان مارلیک

- لازم به ذکر است متراژ دقیق آبار تمان پس از صورت مجلس تفکیکی و پایان کار مشخص خواهد شد.

| اطلاعات فنی پروژه      |                     |                                                             |
|------------------------|---------------------|-------------------------------------------------------------|
| متراژ زمین             | ۳۴۰                 | تعداد واحد های مسکونی                                       |
| پو (عرض) زمین          | ۱۰                  | تعداد واحد های مسکونی هر طبقه                               |
| طول زمین               | ۳۴                  | متراژ زیر بنای مجاز مفید کل                                 |
| تعداد طبقات مسکونی     | ۳                   | متراژ واحد ها                                               |
| تعداد طبقات پارکینگ    | همکف و یک طبقه منفی | تعداد خواب                                                  |
| شعاع راه پله و آسانسور | ۲۴                  | جهت ملک                                                     |
| تعداد واحد های تجاری   | ۱                   |                                                             |
| آدرس ملک               |                     | مارلیک - اتوبان شهید بهشتیار جمور - بعد از کوچه گلسترخ غربی |

لازم به ذکر است مدت زمان اتمام پروژه شهریور سال ۱۴۰۳ است.

آدرس: تهران، میدان تیموری، بلوار اکبری، خیابان قاسمی، پلاک ۶۸- واحد ۱۰  
تلفن: ۰۲۱-۶۶۰۹۱۱۰۵-۸ آدرس اینترنتی: [WWW.Kandoocrowd.com](http://WWW.Kandoocrowd.com)



سرمایه خرد مسکن  
سرمایه خرد مسکن

ماده ۳: ثمن معامله یا "میزان آورده طرفین"

کل مبلغ خرید آپارتمان

کل ثمن معامله برای خرید ..... متر، مبلغ ..... ریال معادل ..... میلیون تومان وجه رایج مملکتی تعیین و مورد توافق و تراضی طرفین قرار گرفت که باید فی المجلس از سوی خریدار به فروشنده به حساب بانک قرض الحسنه رسالت شرکت کار آفرینان، تأمین مسکن، کتبه به شماره شبای ۱۳۳۰۰۴-۱۰۲۹۳۶۰۱۰۰۰-۱۸۶۹۰۷۰۰۰ پرداخت گردد.

لازم به ذکر است کل هزینه های این معامله از قبیل کمیسیون خرید، فروش، هزینه های جاری دارایی، شهرداری، مالیات نقل و انتقال و هزینه های دفترخانه ثبت ۲٪ می باشد که در فاز اول فروش متری شرکت کننده این هزینه را از خریدار دریافت نم کند.

**ماده ۴: مفاد قرارداد**

- تبصره خریدار وکالت بلاعزل فروش متراژ خریداری شده را با امضای این قرارداد به شرکت کندو واگذار می نماید. بدیهی است در پایان پروژه شرکت کندو اقدام به فروش آپارتمان( با حق تقدم خریدار این قرارداد) می نماید و کلیه منافع درآمد حاصله به نسبت متراژ خریداری شده به خریدار واریز خواهد شد.

- با توجه به حق وکالت واگذار شده، شرکت کندو متعهد است، به جهت حفظ اصل مبلغ سرمایه گذاری خریدار، حداقل قیمت خرید توسط خریدار، طبق مبلغ مندرج در ماده ۳<sup>۱</sup> مبنای قیمت گذاری نماید.

- بنابراین کدو متعهد است هر زمان پس پایان پروژه آنها با تشخیص کدو و مصلحت شرکا از طریق مزایده (با حق تقدم خریدار) به فروش برساند.

- خریدار موظف است حداقل یک ماه قبل درخواست فروش یا واگذاری متراژ خریداری شده را به شرکت اطلاع رسانی نماید. کدو متعهد می گردد طبق درخواست خریدار جهت فروش متراژ خریداری شده خود، ظرف مدت یک ماه مطابق با قیمت روز (با تضمین حداقل اصل مبلغ سرمایه) نسبت به تسویه حساب با ایشان اقدام نماید.

- کندو بازپراخت اصل مبلغ سرمایه به همراه سود ۱۸٪ را در دوره ۹ ماهه تضمین می‌کند و در صورت خروج زودتر از موعد، سرمایه به قیمت روز محاسبه و به سرمایه گذار تعلق می‌گیرد.

**ماده ۵: تاریخ و نسخ قرارداد**

این قرارداد در تاریخ ..... در دفتر شرکت کتدو به شماره ثبت ۶۰۰۴۱۸ و شناسه ملی ۱۴۰۱۱۴۷۷۷۰ و به آدرس تهران، محله تیموری، خیابان شهید احمد قاسمی، پلاک ۶۸، طبقه ۹ واحد ۹ ک پستی ۱۴۵۸۸۳۳۴۴ در دو نسخه بین طرفین تنظیم و امضاء و مبادله گردید. شرکت موظف است ضمن مهیو نمودن نسخ قرارداد به مهر مخصوص مربوط به شرکت، یک نسخه را به خریدار و دو نسخه دوم را در دفتر شرکت بایگانی کند و هر دو نسخه دارای اعتبار یکسان است که با هر فروش واحدی و با هر فروش سهام فروخته شده؛ از طرف خریدار، از درجه اعتبار ساقط است.

ماده ۶: مرجع حل اختلافات

طرفین توافق نمودند در صورت بروز اختلاف، موضوع را از طریق مذاکره و گفتگو حل و فصل نمایند، " در غیر اینصورت " از طریق مراجع قضایی موضوع را بررسی و حل و فصل نمایند."

ماده ۷: امضای طرفین معامله

نام و نام خانوادگی خریدار  
امضا

میشم امینی بیات  
مدیر عامل شرکت کار آفرینان تامین مسکن کندی  
امضا و مهر شرکت

آدرس: تهران، میدان تیموری، بلوار اکبری، خیابان قاسمی، پلاک ۶۸- واحد ۱۰  
تلفن: ۰۲۱-۶۶۰۹۱۱۰۵-۸ آدرس اینترنتی: [WWW.Kandoocrowd.com](http://WWW.Kandoocrowd.com)

آدرس: تهران، میدان تیموری، بلوار اکبری، خیابان قاسمی، پلاک ۶۸- واحد ۱۰

# جدول مقایسه

| پلتفرم  | حداقل سرمایه              | حداقل خواب سرمایه                                                                                                         | گزارش پیشرفت  | تضمین سود         | مدل درآمدی                                                                                                                                                                                                                                | بازار ثانویه خرید و فروش | امکان اجاره ملک تا زمان فروش |
|---------|---------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|------------------------------|
| صاب ملک | یک سهم (قیمت سهم نامشخص)  | در زمان فعال شدن بازار خروج، این «صاب» ها در بازار ثانویه جداگانه به صلاح دید «شرکت صاب ملک» می توانند قابل معامله باشند. | ✓             | ندارد             | کارمزد از خریدار و فروشنده در بازار اولیه و در بازار ثانویه                                                                                                                                                                               | ✓                        | ×                            |
| مترینو  | ۸۵,۰۰۰,۰۰۰ تومان          | نامشخص                                                                                                                    | هر سه ماه     | دارد (۳۵٪ سالانه) | کارمزد از خریدار                                                                                                                                                                                                                          | ×                        | ×                            |
| بیت هوم | ۱۰۰,۰۰۰ هزار تومان        | هر زمان (از ۲ تا ۲۰ درصد پایین تر از قیمت روز پروژه، توسط شما قیمت گذاری می شود)                                          | هر سه ماه     | ندارد             | کارمزد از خریدار                                                                                                                                                                                                                          | ✓                        | ×                            |
| مترینا  | ۰٫۱ متر                   | نامشخص                                                                                                                    | نامشخص        | ندارد             | مترینا از سرمایه پذیر در زمان انعقاد قرارداد ۲ تا ۳ درصد با توجه به شرایط قرارداد کارمزد دریافت می کند. همچنین سرمایه گذاران ۱ درصد در زمان سرمایه گذاری و ۱ درصد در زمان فروش نهایی ملک به عنوان کارمزد جهت پوشش هزینه ها پرداخت می کنند | ✓                        | ×                            |
| رمزما   | نامشخص (قیمت یک متر مربع) | هر زمان با اطلاع رسانی به پلتفرم                                                                                          | ملک تکمیل شده | ندارد             | ۰٫۰۵٪ سهم خریدار                                                                                                                                                                                                                          | ×                        | ✓                            |

# جدول مقایسه

| پلتفرم    | حداقل سرمایه                             | حداقل خواب سرمایه                                                                                                                               | گزارش پیشرفت  | تضمین سود                          | مدل درآمدی                 | بازار ثانویه خرید و فروش | امکان اجاره ملک تا زمان فروش |
|-----------|------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|------------------------------------|----------------------------|--------------------------|------------------------------|
| متریکس    | ✓                                        | هر زمان (در بازار ثانویه)                                                                                                                       | ✓             | دارد                               | ✓                          | ✓                        | ×                            |
| متریلند   | یک سهم (قیمت سهم نامشخص)                 | هر زمان (در بازار ثانویه)                                                                                                                       | هر سه ماه     | دارد (سند مشاع به سهام داران بزرگ) | کارمزد از خریدار           | ✓                        | ×                            |
| آجر فاند  | نامشخص (تقسیم قیمت هر ملک به ۱۰,۰۰۰ سهم) | در هر زمان امکان خروج از پروژه وجود دارد؛ اما باز خرید واحدهای خریداری شده از ۲ تا ۲۰ درصد زیر قیمت روز انجام می شود. که توسط شما تعیین می شود. | نامشخص        | نامشخص                             | کارمزد از خریدار           | ×                        | ×                            |
| هایپر متر | از یک سانتی متر مربع                     | نامشخص                                                                                                                                          | ملک تکمیل شده | نامشخص                             | کارمزد از خریدار و فروشنده | ×                        | ✓                            |
| رمز ما    | نامشخص (قیمت یک متر مربع)                | هر زمان با اطلاع رسانی به پلتفرم                                                                                                                | ملک تکمیل شده | ندارد                              | ۰,۰۵٪ سهم خریدار           | ×                        | ✓                            |
| آکومتر    | هر متر                                   | هر زمان (در بازار ثانویه)                                                                                                                       | ✓             | ندارد                              | ۱ درصد از ارزش معامله      | ✓                        | ×                            |

# جدول مقایسه

| پلتفرم   | حداقل سرمایه            | تنوع سبد | حداقل خواب سرمایه | گزارش پیشرفت | تضمین سود | مدل درآمدی       | بازار ثانویه خرید و فروش | امکان اجاره ملک تا زمان فروش |
|----------|-------------------------|----------|-------------------|--------------|-----------|------------------|--------------------------|------------------------------|
| ملک‌خانه | حداقل یک متر            | ✓        | نامشخص            | ✓            | ندارد     | کارمزد از خریدار | ✓                        | ×                            |
| کندوکراد | حداقل ۲۲,۰۰۰ هزار تومان | ✓        | یک ماه            | هر سه ماه    | دارد      | کارمزد از خریدار | ✓                        | ×                            |

- در مورد قرارداد ها، طی بررسی های انجام شده از شرکت ها، استفاده از هر دو مدل الکترونیکی و فیزیکی رایج است و شرکت ها از یکی یا هر دو استفاده می کنند. از لحاظ حقوقی نوع قراردادهاشون فرقی با یکدیگر ندارند. قرارداد فیزیکی تنها نسخه چاپ شده همان نسخه الکترونیکی می باشد.

## شناسایی نمونه های خارجی

پیش بینی می شود که بازار جهانی املاک توکن سازی شده از ۳۰۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۴ به ۴ هزار میلیارد دلار در سال ۲۰۳۵ برسد. بیش از ۱۳ برابر (Deloitte)

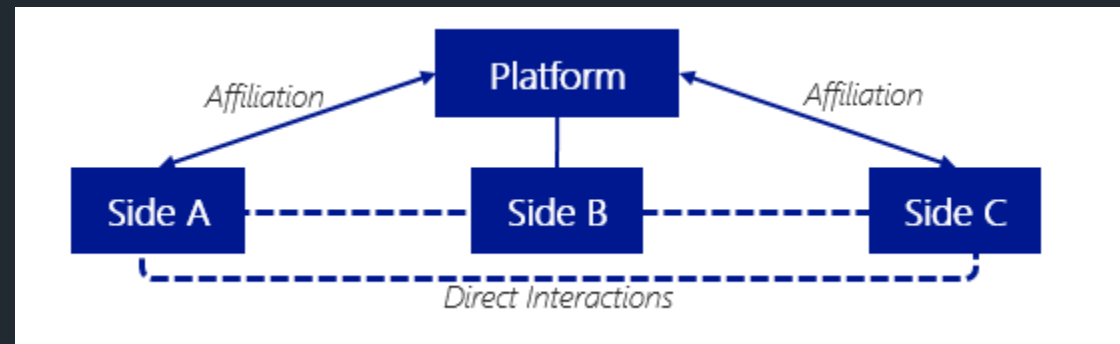
در ادامه ۴۴۱ از بزرگترین شرکت های مشابه در جهان مورد بررسی قرار گرفتند و جدول آن به طور خلاصه نشان داده شده است

# جدول مقایسه

| Arrived home                                 | Equity multiple                               | Realty mogul                                  | Fundrise                           | نام شرکت             |
|----------------------------------------------|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------|------------------------------------|----------------------|
| ۲۰۲۰                                         | ۲۰۱۵                                          | ۲۰۱۲                                          | ۲۰۱۰                               | تاسیس                |
| ۱۰۰ دلار                                     | ۵ هزار تا                                     | ۲۵ هزار دلار                                  | ۱۰ دلار                            | حداقل سرمایه         |
| صندوق: پس از ۶ ماه<br>اجاره: بعد از فروش ملک | ماهانه                                        | هر ۳ ماه                                      | هر ۳ ماه                           | بازخريد              |
| دارد                                         | دارد                                          | دارد                                          | دارد                               | تنوع در سرمایه گذاری |
| دارد                                         | دارد                                          | دارد                                          | دارد                               | امکان سبد دلخواه     |
| هر ماه                                       | هر ۳ ماه                                      | هر ۳ ماه                                      | هر ماه                             | گزارش پیشرفت         |
| ندارد                                        | ندارد                                         | ندارد                                         | ندارد                              | تضمین سود            |
| هزینه ملک یابی<br>هزینه مدیریت               | رایگان برای سرمایه گذاری<br>کارمزد از شرکت ها | رایگان برای سرمایه گذاری<br>کارمزد از شرکت ها | ۰,۱۵٪ حق مشاوره<br>۰,۸۵٪ حق مدیریت | مدل درآمدی           |

## شناسایی persona

پلتفرم هم ساخت یک پلتفرم چند وجهی می باشد  
یعنی سازندگانی که نیاز به پول دارند، افرادی که قصد سرمایه گذاری در بازار املاک دارند و مالکان زمین را به یکدیگر  
وصل میکند



# شناسایی persona

## پس برای شناخت مشتریان باید هر ۳ گروه را بررسی کرد

|                                                                  |                                                                  |                                                                  |                  |                                                                                                                                                        |                                |                                                         |                   |
|------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|---------------------------------------------------------|-------------------|
| مشتریان                                                          |                                                                  |                                                                  |                  |                                                                                                                                                        |                                |                                                         |                   |
| سرمایه گذاران                                                    |                                                                  |                                                                  |                  | سرمایه پذیران                                                                                                                                          |                                |                                                         | سگمنت کلی مشتریان |
| غیر کارکنان                                                      |                                                                  | کارکنان ارگانی                                                   |                  | سازندگان باتجربه و معتمد                                                                                                                               |                                | صاحبان زمین                                             | لایه ۱            |
| سرمایه گذاری                                                     | خرید تدریجی مسکن                                                 | سرمایه گذاری                                                     | خرید تدریجی مسکن | نه زمین دارند و نه پول ساخت                                                                                                                            | زمین دارند ولی پول ساخت ندارند | زمین دارند ولی پول و دانش ساخت ندارند                   | لایه ۲            |
| برای این گروه باید تبلیغات گسترده انجام شود                      |                                                                  | ارزیابی توجیه اقتصادی-تامین سازنده باتجربه و معتمد- گزارش ماهانه |                  | برای این دسته علاوه بر کسب سود، نقشه معماری واحدها نیز اهمیت دارند. خدمات مابریزایی توجیه اقتصادی-تامین سازنده باتجربه و معتمد- نقشه BIM- گزارش ماهانه |                                | زمین شان وارد پلتفرم می شود و سازنده و پول تامین می شود | خدمات ما          |
| ارزیابی توجیه اقتصادی-تامین سازنده باتجربه و معتمد- گزارش ماهانه | ارزیابی توجیه اقتصادی-تامین سازنده باتجربه و معتمد- گزارش ماهانه |                                                                  |                  | تامین شدن زمین و سرمایه                                                                                                                                |                                |                                                         |                   |

# شناسایی سرمایه گذاران

## سناریو ۱

### عقد قرارداد با ارگان ها

برخلاف اکثر شرکت های مشابه در ایران، ما میتوانیم با ارگان ها یا شرکت های مختلف نیز همکاری کنیم. بسیاری از سازمان ها برای کارکنان خود برنامه های ساخت وامد مسکونی دارند. در این صورت کارکنان می توانند وارد پلتفرم ما شوند و در پروژه های تحریف شده سرمایه گذاری کنند. در این حالت هزینه های تبلیغات ما به شدت کاهش پیدا میکند.

مزیت ما برای کارکنان نسبت به حالت های سنتی این است که حتی اگر کسی پول کامل برای خرید یک وامد از آن پروژه ها را نداشته نیز بتواند سرمایه گذاری کند.

مزیت ما برای آن شرکت ها نیز این است که دیگر نیازی نیست درگیر انتخاب پیمانکار باکیفیت و محتمد و سایر امور ساخت و ساز شود.

# شناسایی سرمایه گذاران

## سناریو ۲

### جذب مشتری از طریق تبلیغات

با تبلیغ کردن در فضای مجازی و تبلیغات در محل پروژه، این پلتفرم به مردم معرفی خواهد شد.

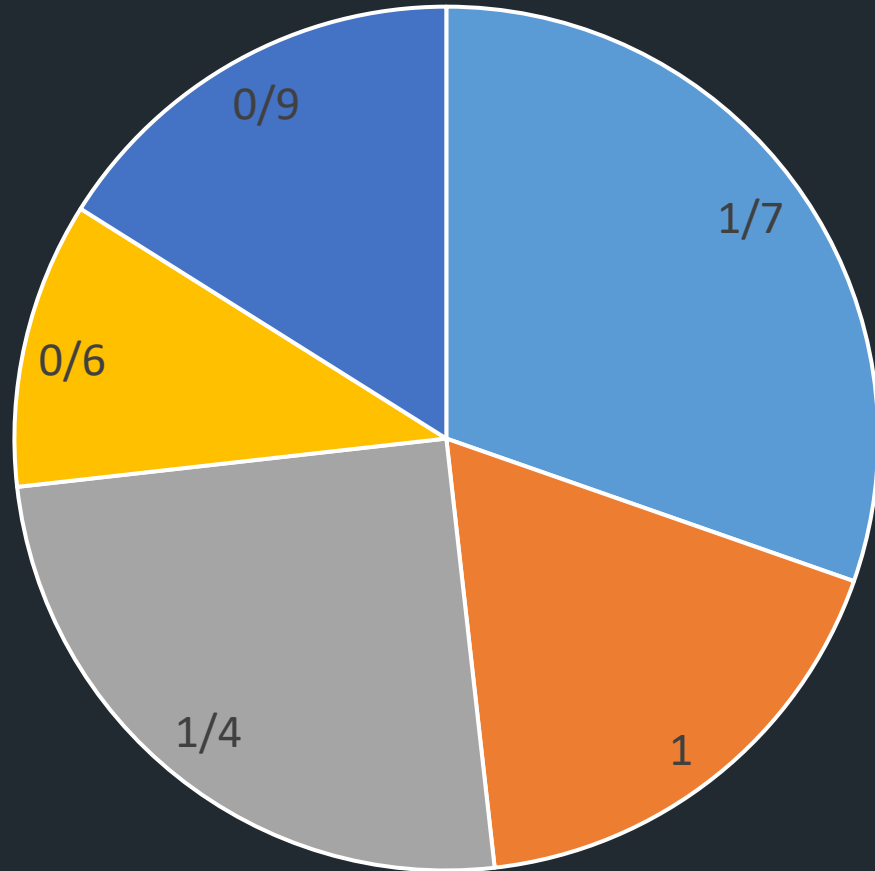
در مراحل اولیه، سناریو ۱ برای ما حالت ایده آل است. برای ما مهمتر از تامین سرمایه گذار این است که مجموعهء فن آوا یا ... در برقراری ارتباط با ارگان ها به ما کمک کنند.

# درخواست سرمایه

هزینه های سال اول

سرمایه انسانی : ۱,۷ میلیارد  
توسعه محصول: ۱ میلیارد  
زیرساخت: ۱,۴ میلیارد  
تبلیغات: ۶۰۰ میلیون  
هزینه های اداری: ۹۰۰ میلیون

جمع کل برای سناریو ۱: ۵ میلیارد تومان  
جمع کل برای سناریو ۲ (با تبلیغات): ۵,۶ میلیارد تومان



■ سرمایه انسانی ■ توسعه محصول ■ زیرساخت ■ تبلیغات ■ هزینه های اداری

## بعد جذب سرمایه

ماه ۱ تا ۳ : راه اندازی پلتفرم  
ماه ۳ تا ۳: جذب سرمایه پذیر(سازنده) و بررسی اسناد زمین و ... برای تایید پروژه  
ماه ۴ تا ۱۲: جذب سرمایه گذاران (فریداران توکن)

## چشم انداز یکساله

تعریف پروژه هایی به ارزش ۱۰۰ میلیارد تومان  
درآمد از کمیسیون خرید : ۲ میلیارد  
درآمد از رسوب پول: حدود ۱ میلیارد  
درآمد از سود مازاد بر ۲۰٪: ۳ میلیارد  
در مجموع در سال اول ۶ میلیارد تومان ( این عدد فرض شده که در سال اول هیچ کس توکن خود نفرشد، اگر خرید و فروش در بازار ثانویه رخ دهد، درآمد ما از ۶ میلیارد هم بیشتر خواهد شد)

## جدول درآمد



بدترین وضعیت مالی = منفی ۴ میلیارد (ماه ۲۴)

نقطه سر به سر PP = ماه ۳۲

از ماه ۳۲ به بعد به طور صعودی و با پُرش هایی به سرعت رشد می کند به طوری بعد از ۵ ماه از صفر به ۵,۵ میلیارد می رسد

امیرمهدی تیموری

دانشجوی دکتری مدیریت ساخت

مدیر پروژه توکن سازی پروژه ها در بنیاد مسکن

دستیار مشاور وزیر راه و شهرسازی

مدیر کارگروه مسکن اندیشکده کوثر

کارشناس فناوری های نوین مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی

محمد حسن نژادی

دانشجوی ارشد MBA گرایش IT

توسعه دهنده فرانت اند

۴ سال سابقه کار در زمینه برنامه نویسی وب

رفاقت ۱۳ ساله

تجربه همکاری در بنیاد مسکن

تحصیل در دانشگاه امیرکبیر

