



bidby.ae

DISTRESSED PROPERTY
AUCTION

bidby

Реальные предложения. Реальный дистресс.

-10%

-20%

-30%

● ОАЭ · ДИСТРЕСС-НЕДВИЖИМОСТЬ

bidby.ae



PITCH DECK

Аукцион дистресс-недвижимости.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

BRIDGE

Раунд

\$500K

Сумма привлечения

SAFE

Форма

Июнь 2026

Дистресс-рынок ОАЭ: обе стороны в проигрыше

ДЛЯ ПРОДАВЦА

Скидка — это сигнал бедствия, который запускает гонку на понижение.

- **Мнимый союзник.** Агент настаивает на снижении цены, чтобы быстрее закрыть сделку и получить комиссию. Его интерес — скорость, а не выгода продавца.
- **Спираль торгов.** Продажа ниже рынка воспринимается как слабость. Покупатели и брокеры требуют всё большей и большей скидки.
- **Нет арбитра.** Нет публичного механизма, который зафиксировал бы справедливую рыночную цену в моменте. Продавец без ориентира — лёгкая добыча.

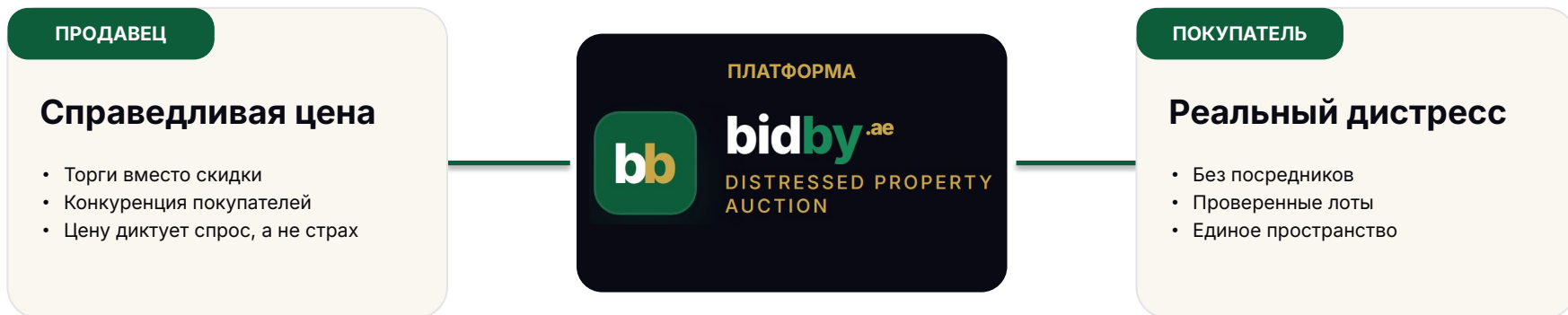
ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ

Найти реальный дистресс почти невозможно

- **Море шума.** Объявлений много, но среди них — скам и переоценённые лоты. Настоящий дистресс закопан под мусором.
- **Всё разбросано.** Предложения размазаны по брокерам, чатам, мессенджерам, агрегаторам. Единого пространства нет.
- **Плати или ищи сам.** Чтобы выйти на реальную сделку, нужно либо платить посреднику, либо тратить свое время.

Результат: рынок неэффективен — продавцы теряют деньги, покупатели теряют время.

Bidby — онлайн-аукцион дистресс-недвижимости



**Win
Win**

продавец получает справедливую цену,
покупатель — реальный дистресс.

Дистресс не зависит от фазы рынка. Он есть всегда. Но кризисы делают его заметнее.

Постоянство

На рынке недвижимости **всегда** присутствует поток объектов, продаваемых ниже рыночной стоимости из-за ограничений по времени, ликвидности или личных обстоятельств собственника.

Собственникам всегда нужен инструмент быстрого выхода в кэш с минимальными потерями.

Драйверы

- Геополитика и экономическая нестабильность
- Релокация и смена страны проживания
- Разводы и раздел имущества
- Наследственные вопросы
- Срочная потребность в ликвидности
- Бизнес-обязательства и кассовые разрывы

→ Вывод

Дистресс — это не временное явление рынка, а постоянный класс сделок. Нестабильность лишь увеличивает их количество и скорость принятия решений собственниками.

Объем рынка ОАЭ.

TAM

\$180 000 000

100% рынка транзакционных услуг
сделок с дистресс-недвижимостью
в Объединенных Арабских Эмиратах

SAM

\$45 000 000

25% — доля рынка,
которую bidby может занять

SOM

\$18 000 000

10% рынка — цель на горизонте 3 лет

Дубай, продажа, сумма всех сделок в год, 2025 – \$180млрд,
ОАЭ, продажа, сумма всех сделок в год, 2025 – \$300млрд (рынок Дубая 60% от рынка ОАЭ)
Объем рынка дистресс-недвижимости – \$9млрд (3% от всех сделок)
Объем рынка агентских услуг сделок с дистресс – \$180млн (2% комиссия)

Связка «дистресс + аукцион» — свободная ниша

Игрок	Год основания	Тип	Аукцион	Дистресс	Комиссия с покупателя
bayut.com	2008	Доска объявлений	Нет	Частично	Есть
propertyfinder.ae	2007	Доска объявлений	Нет	Частично	Есть
emiratesauction.com	2004	Гос. аукцион	Да	Нет	Есть
boli.ae	2025	Аукцион	Да	Нет	Есть
galetti.ae	2024	Аукцион (коммерц.)	Да	Нет	Есть
distressed.ae	2024	Каталог дистресс	Нет	Да	Есть
Telegram / WhatsApp	—	Чаты, каналы	Нет	Частично	Есть
Bidby	2026	Аукцион дистресс	Да	Да	0%

Bidby — единственный, кто объединяет аукцион, дистресс и нулевую комиссию для покупателя.

Unit P&L (contribution).

CAC = (реклама + SMM + контент + доля команды на привлечение) / число закрытых сделок в этом месяце

1
СДЕЛКА

ДОХОД
\$13 600

РАСХОДЫ
\$3 500

26% от дохода

МАРЖИНАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ
\$10 100

МАРЖА
74%

10
СДЕЛОК / МЕС

ДОХОД
\$136 000

РАСХОДЫ
\$34 000

25% от дохода

МАРЖИНАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ
\$102 000

МАРЖА
75%

70
СДЕЛОК / МЕС

ДОХОД
\$954 000

РАСХОДЫ
\$121 000

13% от дохода

МАРЖИНАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ
\$833 000

МАРЖА
87%

110
СДЕЛОК / МЕС

ДОХОД
\$1 500 000

РАСХОДЫ
\$155 000

10% от дохода

МАРЖИНАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ
\$1 345 000

МАРЖА
90%

10 сделок — ~1% рынка, 75 сделок — ~ 7% рынка, 110 сделок — ~ 10% рынка.

Положительная юнит-экономика с первой сделки. С ростом количества сделок доля расходов падает.

Доход компании.

Ежемесячная выручка по модели роста · S-кривая · сезонность учтена

за 4 месяца

ДЕК. '26

\$408 720

\$122K / 9 сделок / мес · 0,8% рынка

за 16 месяцев

ДЕК. '27

\$5 803 816

\$926K / 68 сделки / мес · 6.2% рынка

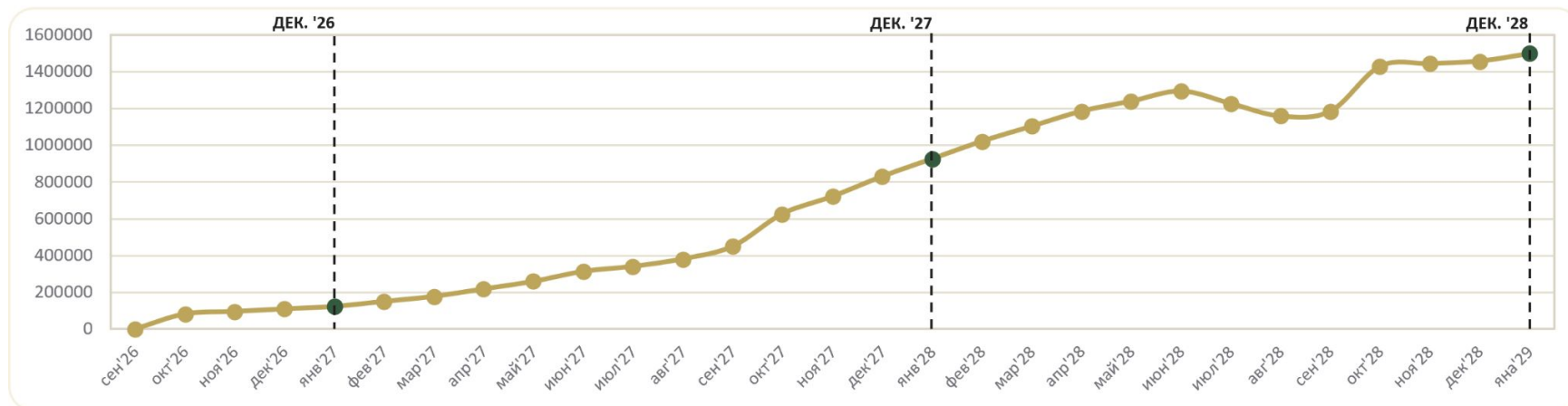
за 28 месяцев

ДЕК. '28

\$21 049 048

\$1.5M / 110 сделок / мес · 10% рынка

Ежемесячная выручка (\$)



ГТМ-стратегия: 3 фазы

ФАЗА 01

Поиск

~10 объектов/мес

- Первые объекты и покупатели за счет контактов и опыта основателей
- Много “ручного” и сопровождения пользователей
- Тестируем рекламные каналы и способы привлечения на малых бюджетах

ФАЗА 02

Фиксация

~30 объектов/мес

- Основные источники объектов и покупателей рекламные каналы
- Системная автоматизация и оптимизация каждого этапа воронки
- Аккумулируем успешные кейсы и доверие рынка

ФАЗА 03

Рост

~110 объектов/мес

- Масштабная рекламная компания для привлечения объектов и покупателей.
- Партнерские программы, контент и рекомендации
- Бренд компании и успешные кейсы снижают стоимость лида

Конверсия из лида в сделку растёт с каждой фазой за счёт бренд-узнаваемости и повторных покупателей.

Что может пойти не так и как мы это страхуем

РЕГУЛЯТОРНЫЕ

Лицензии и комплаенс

Аукцион в ОАЭ регулируется DLD, RERA и DED. Изменения правил могут замедлить запуск.

→ MITIGATION

Юр. партнёр на ретейнере, лицензии оформляются параллельно разработке.

РЫНОЧНЫЕ

Объём дистресса

При перегретом рынке реальных дистресс-лотов мало — конверсия в листинг падает.

→ MITIGATION

Расширение скоупа: pre-foreclosure, off-plan переуступки, наследственные.

ОПЕРАЦИОННЫЕ

Качество лотов

Один скам-лот разрушает доверие. Покупатель не вернётся, репутация падает быстрее, чем растёт.

→ MITIGATION

Жёсткая верификация: title deed + mortgage + audit до публикации.

КОНКУРЕНТНЫЕ

Приход крупного игрока

Buyut/PropertyFinder могут добавить аукцион. У них уже есть аудитория и трафик.

→ MITIGATION

Фокус на нише дистресса, где их CPL-модель не работает. Быстрая доминанция.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ

Безопасность торгов

Утечка ставок, manipulation, бот-аккаунты — токсично для аукциона по определению.

→ MITIGATION

KYC участников, аудит торгов, страхование платформы, баг-баунти.

ФИНАНСОВЫЕ

Cash flow до пилота

Расходы на лицензии и команду идут до первой выручки. Раунд должен закрыть 18 мес runway.

→ MITIGATION

Лёгкая команда, аутсорс не-core функций, поэтапный найм.

Главный риск — операционный (качество лотов). Остальное решается дисциплиной и капиталом.

Основатели



Алексей Радзимовский

Chief Product Officer / Co-founder

10+ лет в разработке продуктов. Кофаундер PropTech стартапов с запуском в Персидском заливе. Специализация: MVP, маркетинг, product-market fit. Опыт управления и администрирования. Участник Expo 2020 Dubai.

КОМПЕТЕНЦИИ

- Стартапы на ранних стадиях: MVP, гипотезы, первые пользователи
- Маркетинг, позиционирование и привлечение клиентов
- Product-market fit: валидация, развороты, подтверждение спроса
- Сбор команды и постановка процессов под быстрый рост
- Управление продуктом: видение и стратегия



Фихора Вансинвей

Real Estate Lead / Co-founder

10+ лет на рынке недвижимости ОАЭ. Основатель и руководитель компании по управлению недвижимостью с портфелем 150+ объектов. Прямые отношения с собственниками, инвесторами, брокерами и девелоперами.

КОМПЕТЕНЦИИ

- Доступ к сети из 100+ собственников недвижимости в ОАЭ
- Регуляторика DLD / RERA
- Сеть инвесторов и брокеров
- Опыт заключения и сопровождения сделок на десятки миллионов дирхамов
- Постоянный поток потенциальных дистресс-объектов через собственную экосистему клиентов

Эдвайзер



**Денис
Радзимовский**

Advisor

Директор и руководитель
коммерческой недвижимости
семейного офиса
"AMKM Development & Investement"

AMKM

семейный офис

**шейха Ахмеда Бин Мана
Бин Халифа Аль Мактума**

amkm.ae

Привлекаем \$500 000 на запуск Bidby в ОАЭ

BRIDGE ROUND

\$500K

Runway 6–9 месяцев

MVP готов → запуск → 10 сделок/мес

01

Административный

Лицензии, разрешения, юридическая структура

02

Маркетинг

Реклама, контент, бренд для привлечения продавцов и покупателей.

03

Продукт

Поддержка и развитие платформы.

company@bidby.ae