

Сеть гипермаркетов по продаже товаров для строительства, ремонта, декора и сада

Информационный меморандум

Порядок использования меморандума	3
Инвестиционная привлекательность Компании	4

Кратко о Компании

История Компании	5
Для кого мы работаем	6
«Мегастрой» - лидер рейтинга DIY	7
Наши награды и достижения	8

Гипермаркеты и перспективные проекты

«Мегастрой» в г. Казань, ул. 2-ая Азинская, 76	10
«Мегастрой» в г. Казань, пр-т Победы, 101	12
«Мегастрой» в г. Казань, ул. Гаврилова, 5	14
«Мегастрой» в г. Набережные Челны, ул. Машиностроительная, 75	16
«Мегастрой» в г. Набережные Челны, пр. Набережночелнинский, 37А	18
«Мегастрой» в г. Чебоксары, Марпосадское ш., 17	20
«Мегастрой» в г. Йошкар-Ола, ул. Кирова, 12	22
«Мегастрой» в г. Ульяновск, пр. Созидателей, 116	24
«Мегастрой» в г. Ульяновск, Московское ш, 90а	26
«Мегастрой» в г. Sterлитамак, пр-т Октября, 36	28
«Мегастрой» в г. Саранск, Саранск, ул. Севастопольская, 5	30
«Мегастрой» в г. Казань, Горьковское шоссе, 28	32
«Мегасад»	34
B2B продажи	35
«Азинский» Бизнес-Центр , г. Казань, Проспект Победы 159	36
Питомник «Биосфера», Казань, Поселок Зимняя горка	37
Рыбоводный завод «БИОСФЕРА-ФИШ»	38

Туристско-рекреационный комплекс «Эко-Парк БИОСФЕРА»	40
--	----

Развитие

Интернет - магазин «Мегастрой»	42
Мобильное приложение «Мегастрой»	43
Карта Всегда Выгодно для физических лиц	44
Девелопмент	45
Варианты сотрудничества по недвижимости	46

Управление Компанией

Наша философия	47
Позиционирование	48
О персонале	49

Коммерческая деятельность

Собственные торговые марки	50
Политика клиентоориентированности	51
Российский рынок DIY и «Мегастрой»	52

Настоящий меморандум предназначен для ознакомления потенциальных инвесторов с ООО «АГАВА» - компанией, представляющей строительные Гипермаркеты DIY, с целью определения заинтересованности в совместных инвестиционных проектах. Меморандум распространяется исключительно в информационных целях. Информация, используемая в информационном меморандуме, предоставлена ООО «Агава» (далее – Компания). Данный материал и содержащиеся в нем сведения носят исключительно информативный характер и не могут рассматриваться в качестве оферты. Информация, содержащаяся в информационном меморандуме, не является исчерпывающей. Любое лицо, рассматривающее возможность участия в совместных инвестиционных проектах, должно провести свой собственный анализ финансового положения Компании, поручителей и основных условий на основе информации, содержащейся в предварительном договоре о совместном инвестиционном проекте, а также на основании информации, находящейся в свободном доступе, либо доступной для проверки иными законными способами.

Дата, указанная на первой странице меморандума, не означает, что информация, содержащаяся в меморандуме, является полной на эту дату. Ни вручение информационного меморандума, ни предварительный инвестиционный договор, ни при каких обстоятельствах не подразумевают отсутствия возможности неблагоприятных изменений в состоянии дел Компании после даты, указанной в меморандуме, либо после даты внесения последних изменений и/или дополнений в информационный меморандум, равно как и то, что любая информация является верной на какую-либо дату, следующую за датой предоставления такой информации или за датой, указанной в документах, содержащих такую информацию, если эта дата отличается от дат предоставления информации.

Компания не берёт на себя обязательство обновлять информацию, содержащуюся в меморандуме. Настоящий меморандум не является рекламным материалом относительно Компании. Посредники и консультанты по потенциальным инвестиционным проектам Компании не принимают на себя никакого обязательства предоставлять любую дополнительную информацию, обновлять настоящий меморандум или исправлять любые неточности, которые могут стать очевидными.

Компания, сотрудники, ведущие сделку по доверенности Компании, сохраняют за собой право в любое время до подписания имеющего обязательную силу договора или договоров о продаже и без предварительного уведомления любого Претендента вступать в переговоры с иными Претендентами, изменить порядок или условия планируемого инвестиционного договора.



Привлекательный рынок:

- Оборот российского рынка товаров для дома, строительных и отделочных материалов по итогам 2021 года вырос на 16% и росту этого сегмента помог бум ипотечного кредитования, благодаря чему россияне стали покупать жилье в новостройках, где требуется ремонт.
- Отложенный спрос потребителей и активность населения на рынке недвижимости, которая происходит на фоне рекордного количества выданных ипотечных кредитов являются активными драйверами роста в данном сегменте.
- Снижение стоимости отделочных работ за счет онлайн-сервисов по поиску мастеров. Все это создает возможности для заказчиков больше тратить на строительные материалы.
- Динамичное развитие формата DIY-гипермаркет, за счёт большей привлекательности для населения.
- Активная экспансия в регионах. В начале 2016 года открыли самый большой гипермаркет в г. Саранск. В 2018 году был открыт еще один гипермаркет в Казани на Горьковском шоссе.
- Развитие онлайн-продаж в сегменте DIY также позволяет реализовывать товары не только в регионах присутствия, но и по всей территории России.

Сильная и опытная команда менеджеров:

- Опыт создания Компании с нуля;
- Успешный опыт работы в отрасли Компании с момента её основания;
- Команда менеджеров, способная успешно реализовывать масштабные задачи, не ограничиваясь одним регионом присутствия сети;
- Исключительная компетентность, мобильность и гибкость в принятии решений и их реализации, профессионализм и амбициозность всех сотрудников;
- Собственный учебный центр, формирующий правильное мировосприятие, нацеленное на достижение максимального эффекта
- Постоянное непрерывное развитие компетенций команды, за счет собственного штата HR- специалистов, тренинг-менеджеров и коучеров.

Позиционирование:

- Высокая узнаваемость бренда и лояльность со стороны покупателей;
- Понимание и применение покупательских предпочтений в регионах;
- Высокая конкурентоспособность в ценовой политике с ведущими вендорами федерального и международного уровней;
- Ассортиментная политика по многим параметрам превосходящая ведущих операторов федерального и международного масштаба;
- Собственные разработки в области зонирования товарных групп и стандартов мерчендайзинга;
- Формирование более удобных для потребителя концепций торговых залов в новых строящихся гипермаркетах.

Динамика развития:

Компания «Агава» на постоянной основе анализирует региональные рынки, которые входят в зону развития Компании. Профессиональный подход к выбору локации позволяет в запланированные сроки выходить на точку безубыточности. Окупаемость объектов спланирована в срок инвестиционного кредита. План развития Компании включает в себя открытие гипермаркетов «Мегастрой» в экономически привлекательных городах Российской Федерации в пределах 1 200 километров от домашней территории - Казань. Компании реализует свои проекты, как на собственных, так и на арендованных площадях. В 2018г началась реновация сети. Торговый зал стал светлее, а процесс покупки — удобнее и доступнее.

Компания «АГАВА» - российская розничная сеть гипермаркетов строительных и отделочных материалов, товаров для дома и сада «Мегастрой», являющаяся лидером рынка в формате гипермаркетов DIY и оптовых поставок в области строительно-отделочных материалов, сантехнического и отопительного оборудования в Приволжском федеральном округе.

Начало было положено в 1992 году. Именно тогда основателем фирмы Владимиром Анатольевичем Малыгиным была продана первая партия отводов, оказавшихся «золотыми». Так, именно с них началась история предприятия, а золотой отвод стал неизменным символом Компании на долгие годы.

В 1996 г. «Агава» поставляла уже не только запорную арматуру, но и трубы. А в 1997 г. сфера деятельности включала в себя металлопродукцию, трубопроводную, сантехническую, отопительную и запорную арматуру различной модификации более чем от 200 производителей, полностью адаптированную к российским условиям эксплуатации.

1 мая 1998 г. считается официальной датой начала создания и развития розничной торговой сети «Агава».

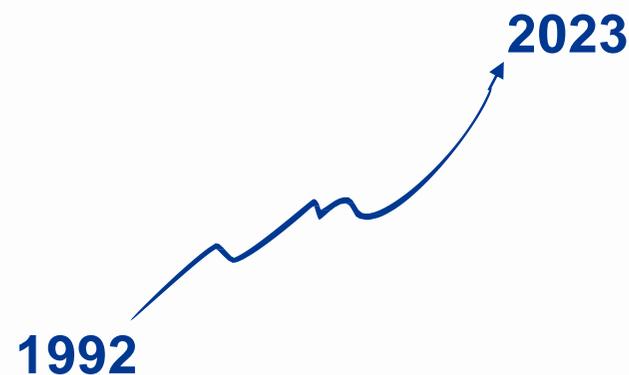
А уже с 2005 года наша Компания приступает к развитию принципиально нового формата - сети гипермаркетов строительно-отделочных материалов, товаров для дома и сада «Мегастрой». Компания предлагает своим покупателям ассортимент товаров более 67 000 наименований в 70 товарных категориях, по низким ценам. Мы работаем в тесном сотрудничестве с 500 поставщиками – российскими производителями и производителями из стран ближнего и дальнего зарубежья, имеющими в своем арсенале более 10000 предприятий - клиентов. Выверенная ценовая и ассортиментная политика, современное позиционирование бренда и формата гипермаркета позволили Компании занять лидирующие позиции в регионе присутствия. На сегодняшний день Компания «Агава» имеет 12 гипермаркетов «Мегастрой» общей площадью более 160 000 кв.м. в городах: Казань, Набережные Челны, Йошкар-Ола, Ульяновск, Чебоксары, Стерлитамак, Саранск.

Основная заслуга в формировании современной деловой атмосферы ООО «Агава» принадлежит ее создателю - Владимиру Анатольевичу Малыгину, с первого дня определяющему пути развития Компании, неизменно приводящие к успеху.

Гипермаркеты «Мегастрой» работают в формате DIY (от англ. Do It Yourself - сделай сам), удобном как для строителей-профессионалов, так и для людей, которые выполняют ремонтные работы своими силами. Сама система обслуживания построена по принципу «супермаркета», за счет чего покупатели экономят свое время на покупку. Компания на постоянной основе занимается ротацией и дополнением ассортимента, отслеживая все самые передовые тенденции в мире. Это позволяет удовлетворить самого взыскательного покупателя.

Открытие каждого нового гипермаркета «Мегастрой» - это:

- прямые инвестиции в строительство в объеме от 1 млрд. рублей, что обеспечивает строительную отрасль города новыми контрактами;
- при строительстве своих объектов Компания «Агава» делает ставку на использование современных отечественных строительных материалов, обеспечивая заказами российские промышленные предприятия строительной индустрии;
- создание более 250 новых рабочих мест, а также дополнительных рабочих мест в компаниях-партнёрах, обеспечивающих функционирование наших объектов, сервис и обслуживание покупателей;
- с нами сделали ремонт более 1 000 000 семей.



МЫ ДЕЛАЕМ СТРОИТЕЛЬСТВО, РЕМОНТ И ОБУСТРОЙСТВО ПРОЩЕ С ПОМОЩЬЮ СВЕЖИХ ИДЕЙ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ!

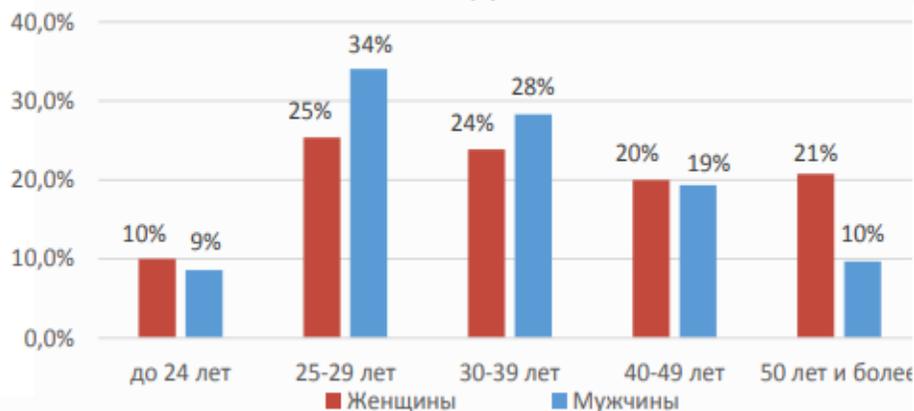
Покупатель является единственным источником прибыли для нашей Компании. Компания «Агава» считает одним из самых важных принципов своей деятельности принцип клиентоориентированности. Профессиональная деятельность сотрудников Компании «Агава» является общественно полезной, так как непосредственно способствует улучшению жизни людей. Все сотрудники нашей Компании строят свою работу так, чтобы Покупатели чувствовали заботу Компании о них. На основании постоянного мониторинга спроса наших покупателей, Компания корректирует ассортиментную и ценовую политику. В основных сегментах выделяются потребители самого разного социального, материального и поведенческого статуса: в основном это покупатели 25-39 лет.

При выборе товаров основные мотивы - большой ассортимент, низкие цены, хорошее обслуживание. Значимые факторы (по убыванию) – широкий ассортимент, низкие цены, удобное месторасположение, удобная парковка. Основные сегменты потребителей гипермаркета «Мегастрой», которые можно выделить: «Прорабы» – профессиональные строители, занимающиеся ремонтом и отделкой помещений, руководители строительных бригад. «Самоделкины» – предпочитают делать многие элементы жилищного комфорта и ремонта собственными силами, в рамках своего хобби. «Новоселы» – недавно приобретшие жилье. «Дачники» – потребители садово-огородной группы товаров. «Домохозяйки» – основные покупатели отдела товаров для дома, не привязаны к ремонту и строительству.

Целевая аудитория, пол



Структура покупателей в разрезе возрастных групп



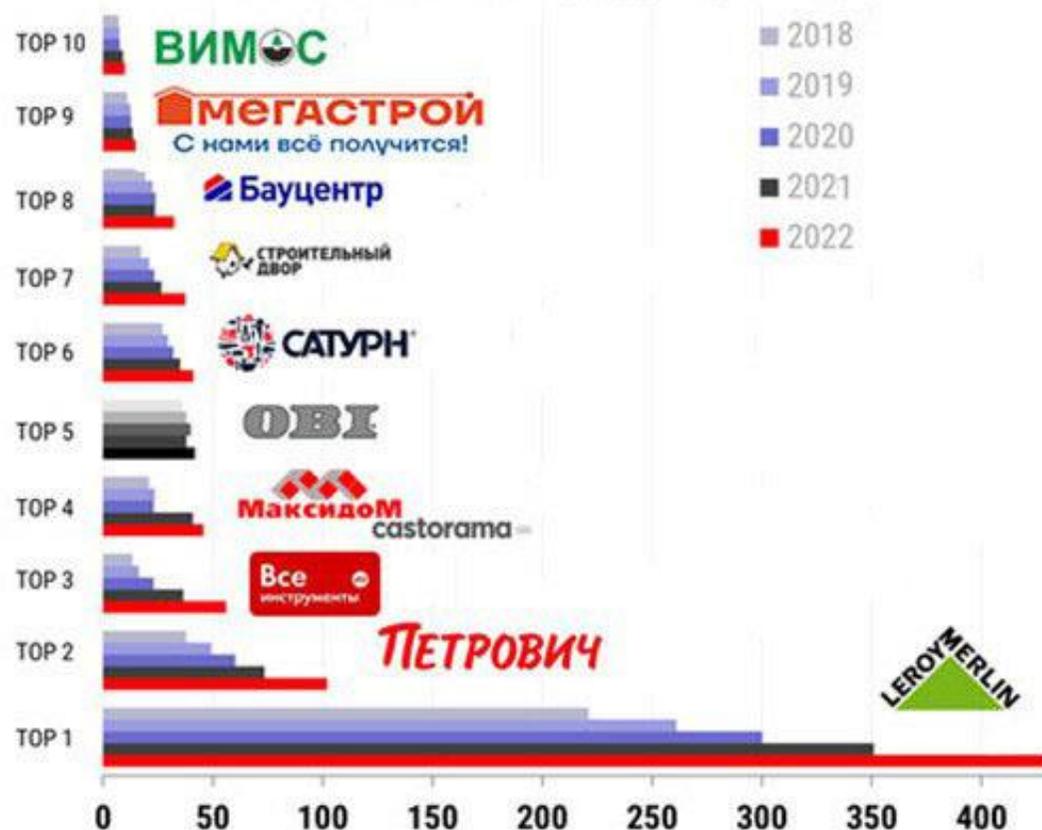
Структура покупателей в разрезе семейного положения



Сеть «Мегастрой» входит в ТОП-10 DIY-Ритейлеров, считая себя лидером в регионах присутствия, с большим уважением относится к конкуренции как на рынках присутствия, так и на рынках плановой экспансии, рассматривая каждого «игрока» DIY-рынка как «игрока», который будет стимулировать совершенствование управления гипермаркетами «Мегастрой». Мы внимательно анализируем их торговую деятельность в действующих магазинах и гипермаркетах.

Прежде всего, интересное взаимное противостояние, стимулирующее развитие, происходит с универсальными сетями, представляющими на DIY-рынке гипермаркеты крупного формата. Рассматривая города присутствия и города плановой экспансии на DIY-рынке, прежде всего, стоит отметить следующих операторов: ЛеруаМерлен, Петрович, Оби, Сатурн, Максидом.

Выручка TOP-10 универсальных сетей DIY в 2017-2022 гг., млрд руб. (без НДС)



На основании собственной аналитики, мониторинга конкурентов по ассортиментной, ценовой политике, а также опираясь на результаты торговой деятельности и позиционированию форматов гипермаркетов на DIY-рынке - наша компания уверена в исключительной конкурентоспособности, а по многим аспектам и значительном превосходстве своих гипермаркетов «Мегастрой»!

«Мегастрой» признали крупнейшей отечественной сетью Приволжского федерального округа

17 июня 2021 в Казани прошел 10-ый юбилейный саммит Российской гильдии управляющих и девелоперов. В рамках саммита состоялось вручение Региональной премии по итогам первого десятилетия РГУД в Республике Татарстан. Профессиональная премия проводится полномочным представительством НП «Российская Гильдия Управляющих и Девелоперов», при поддержке МКУ управление архитектуры и градостроительства г. Казани.

Компания Мегастрой удостоилась премией в категории "Торговая недвижимость" в номинации "Лучшая локальная торговая сеть"!

Премия была учреждена в 2021 году и посвящена подведению итогов работы полномочного представительства РГУД в регионе. Она призвана дать оценку объектам недвижимости и достижениям компаний в области жилой и коммерческой недвижимости в РТ.

В состав жюри Премии входят признанные эксперты рынка недвижимости России: руководители строительных, риэлторских, брокерских, управляющих, консалтинговых и девелоперских компаний, представители архитектурных бюро, инженерных компаний, компаний, занимающихся проектированием, и авторитетные представители журналистского сообщества, представители власти и ведущие аналитики рынка.



Наши социальная деятельность

Наряду с поступательным развитием, Компания «Агава» ведет активную социальную деятельность в жизни городов. Компания оказывает помощь мэрии, сотрудникам МВД, детским домам. Сотрудники участвуют в различных спортивных соревнованиях. Более 100 благодарственных писем, кубков и наград было получено от различных организаций и государственных ведомств.



Эко-акция по сбору вторсырья от населения на переработку



Сотрудники гипермаркета в Саранске на благоустройстве территории города





Гипермаркет строительно-отделочных материалов «Мегастрой» на улице 2-ая Азинская - первый гипермаркет, с которого начался новый этап развития торговой деятельности Компании.

Расположен на одной из основных транспортных магистралей города - Проспект Победы, в непосредственной близости к развязке в направлении городов Набережные Челны, Уфа, входящей в состав Большого Казанского кольца.

В гипермаркете «Мегастрой» представлен большой ассортимент товаров на самого взыскательного покупателя. Также к услугам посетителей – парковка с удобными подъездными путями и кафе.

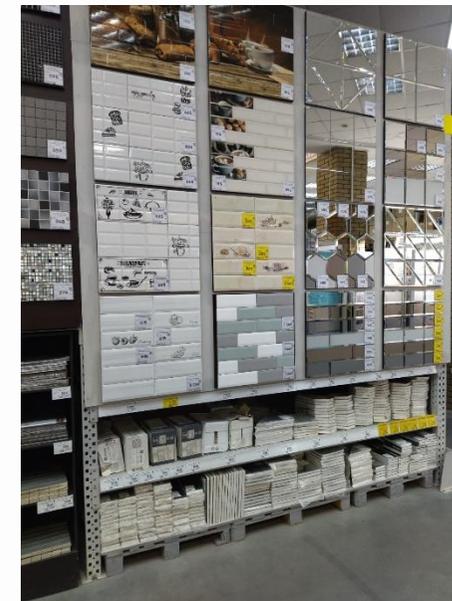
В 2024 году планируется начало реконструкции гипермаркета с целью расширения торговой площади.

2005 г. Первый, «пилотный», проект гипермаркетов «Мегастрой», сразу завоевал популярность у покупателей. Несмотря на постоянное насыщения рынка другими операторами, по праву занимает флагманские позиции в эффективности продаж с квадратного метра.

Количество парковочных мест	> 200
S земельного участка	6 000 м ²
S торгового зала	5 488 м ²
S арендной зоны	849,78 м ²
Открытие	2005 г.



Фотографии зала







2011 год – продолжение освоения домашнего региона. Данный проект реализован в рамках Ритейл Парка с ТРЦ «Южный». На этом объекте впервые был протестирован новый формат торговли "Drive in" - закрытая зона гипермаркета в которую можно заехать на личном автомобиле.

Количество парковочных мест	> 300
S земельного участка	24 300 м ²
S торгового зала	9 000 м ²
S общая	12 200 м ²
Открытие	2011 г.

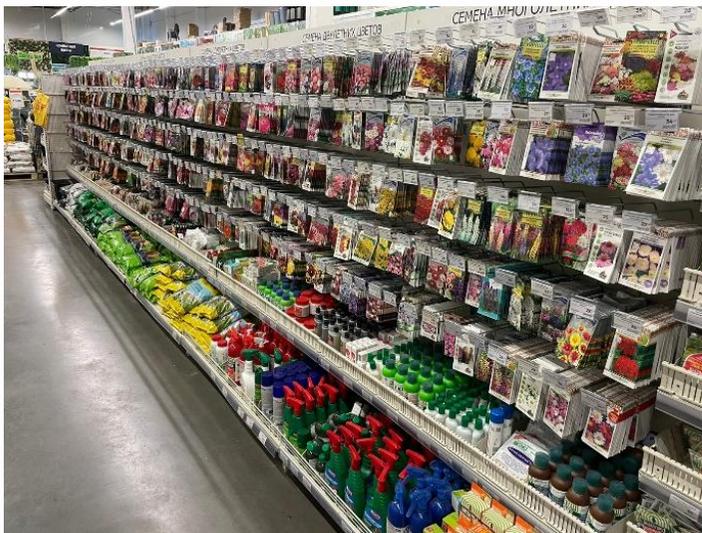
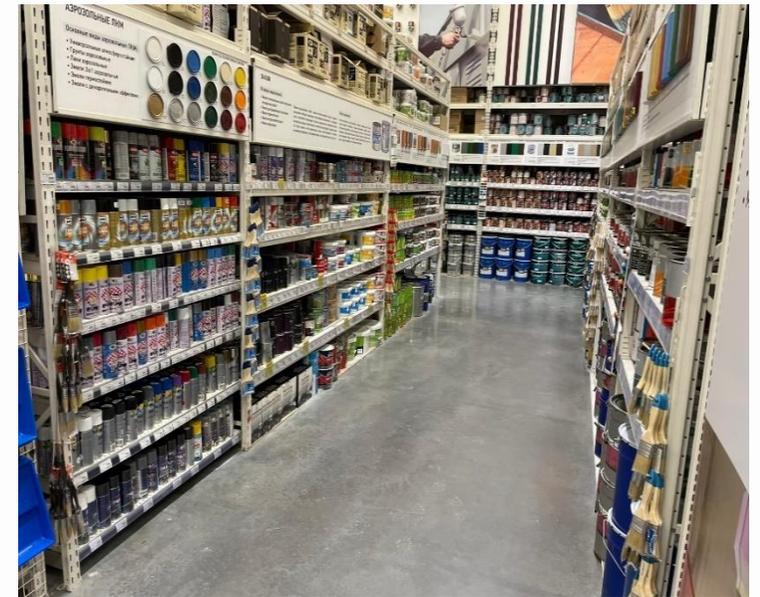


Фотографии зала

Гипермаркет удобно расположен на Проспекте Победы - основной автомобильной артерии города, ведущей в аэропорт. Особенность и амбициозность проекта заключалась в интересном противопоставлении расположенному в непосредственной близости крупнейшему Ритейл Парку г. Казани, включающему в себя ТРЦ «МЕГА», ТЦ «ИКЕА» и международного оператора DIY «ОБИ». Наш формат гипермаркета уже более 5 лет успешно конкурирует с международной концепцией гипермаркета «ОБИ», демонстрируя покупателям и партнёрам успешность и лидерские позиции нашей Компании. В 2018 году была реконцепция гипермаркета. Торговый зал стал светлее, а процесс покупки — удобнее и доступнее.



Гипермаркеты и перспективные проекты
Казань, проспект Победы, 101





2012 год – Проект гипермаркета «МЫ ЛУЧШИЕ». С открытием в г. Казань современных гипермаркетов федеральных операторов DIY «Максидом», немецкого «ОВИ», в преддверии открытия французского «Leroy Merlin» Компания открывает свой новый гипермаркет, используя весь накопленный опыт, воплощает в новом формате успешные ассортиментные, ценовые, маркетинговые наработки, синергию с кросс-ассортиментной галереей, использует зарубежный опыт, запуская в новом проекте полноформатную бренд-концепцию «МЕГАСАД». Тем самым заявляя о своих исключительно лидерских амбициях и компетенциях на DIY-рынке. В 2022 году была реконцепция гипермаркета. Торговый зал стал светлее, а процесс покупки — удобнее и доступнее.

Расположен в густонаселенном районе по ул. Гаврилова, рядом с ТЦ «XL» и «Савиново», вблизи объекта Всемирной Универсиады 2013 «Казань Арена».

Гипермаркет имеет большой торговый зал и зону для арендаторов на двух этажах. Гипермаркет очень удобен жителям близлежащих жилых районов, а также собственникам домов вдоль русла реки Казанка.

С земельного участка	40 000 м ²
С торгового зала	11 000 м ²
С арендной зоны	4 000 м ²
Открытие	2012 г.







2007 год – выходим за пределы Казани, оптимизируем ассортимент, мерчендайзинг, увеличиваем формат гипермаркета! Особенностью данного проекта является синергия ассортимента для дома, за счёт привлечения кросс-ассортиментных арендаторов в рамках торговой галереи мебели в 8000 м².

Количество парковочных мест	> 450
S земельного участка	52 500 м ²
S торгового зала	10 600 м ²
S арендной зоны	8 000 м ²
Открытие	2007 г.

Второй гипермаркет строительных материалов «Мегастрой». Объект расположен на основной транспортной магистрали, соединяющей жилые районы города и промышленную зону «Камаз».

Особенностью гипермаркета является то, что он поделен на 2 зоны – непосредственно сам гипермаркет строительных материалов «Мегастрой» и арендные площади, на которых расположен крупнейший в городе мебельный центр.

Удобная доступность на автомобильном и общественном транспорте, развитая инфраструктура, кафе, большая парковка – все это позволяет в полном комфорте осуществить запланированные покупки. В 2023 году была реконцепция гипермаркета. Торговый зал стал светлее, а процесс покупки – удобнее и доступнее.



Фотографии зала





Компания принимает решение о полном переформатировании, как внешних фасадных решений, так и внутреннего пространства гипермаркета. Все эти изменения позволяют ассоциировать Компанию, как крупную развивающуюся современную сеть.

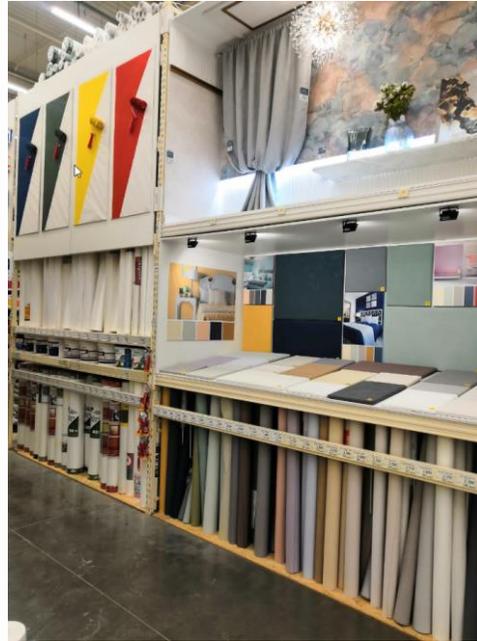
Количество парковочных мест	> 500
S земельного участка	25 400 м ²
S торгового зала	10 980 м ²
S арендной зоны	140 м ²
Открытие	2014 г.



Фотографии зала

Гипермаркеты и перспективные проекты
Набережные Челны, пр-т Набережночелнинский, 37а

МЕГАСТРОЙ
С нами всё получится!





2008 год - начало расширения географии присутствия гипермаркетов «Мегастрой». Первым городом на пути развития сети становится Чебоксары - столица республики Чувашия, Российской Федерации.

«Мегастрой» выходит на новые горизонты, предоставляя возможность новым покупателям осуществлять строительство и ремонт по низким ценам.

Количество парковочных мест	> 300
S земельного участка	36 000 м ²
S торгового зала	10 064 м ²
S арендной зоны	283 м ²
Открытие	2008 г.

«Мегастрой» имеет выгодную локацию, находясь на крупной магистрали между двумя городами - Чебоксары и Новочебоксарск.

Рядом с гипермаркетом находится ТЦ «Metro Cash & Carry», а так же комплекс автосалонов «ТТС». Фасад гипермаркета обращен на Марпосадское шоссе - трассу федерального значения.

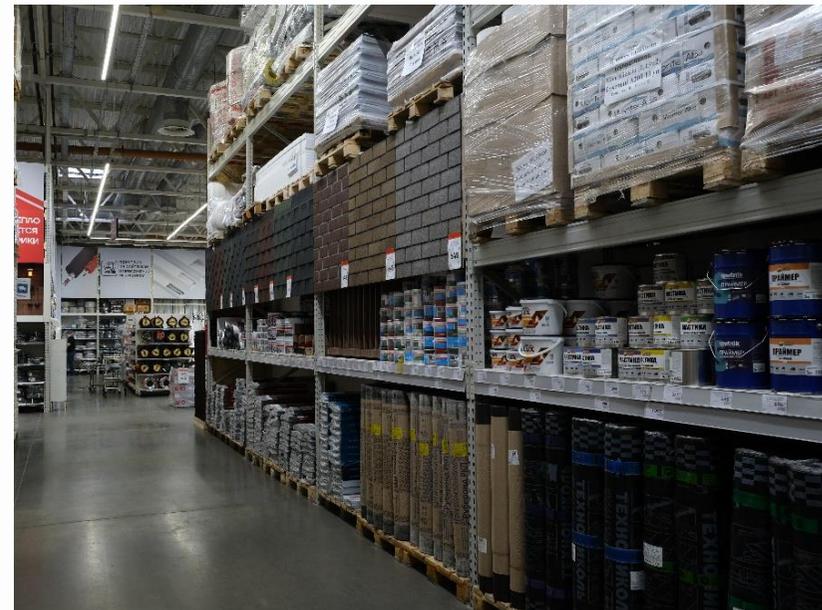
В гипермаркете был впервые реализован проект направления «Мегасад».

Гипермаркет имеет большую парковку и кафе для комфортного пребывания посетителей. С самого открытия гипермаркет «Мегастрой» очень полюбился жителям г. Чебоксары и стал неотъемлемой его частью. В 2022 году была реконцепция гипермаркета. Торговый зал стал светлее, а процесс покупки — удобнее и доступнее.



Фотографии зала







Гипермаркет строительных материалов «Мегастрой» в г. Йошкар-Ола имеет удобное расположение на пересечении улиц Воинов-Интернационалистов и Кирова. Рядом разместились гипермаркет «Магнит» и комплекс автосалонов «ТТС».

2012 год – Компания продолжает осваивать региональные центры форматом гипермаркета, предлагая покупателям все свои лучшие компетенции в бизнесе, основанные на собственном и международном опыте, успешные на практике, эффективные в экономике и востребованные многочисленными покупателями.

Количество парковочных мест	> 180
S земельного участка	16 700 м ²
S торгового зала	7 200 м ²
S арендной зоны	120 м ²
Открытие	2012 г.



Фотографии зала





В 2014 году Компания реализует инвестиционный проект торгово-развлекательного центра «Созидатель», в составе которого гипермаркет «Мегастрой». Общая площадь «Созидателя» составляет 43 317 м². Торговый центр вмещает в себя обширный пул арендаторов и уютное кафе.

Количество парковочных мест	> 950
S земельного участка	70 000 м ²
S торгового зала	10 400 м ²
S арендной зоны	23 100 м ²
Открытие	2014 г.

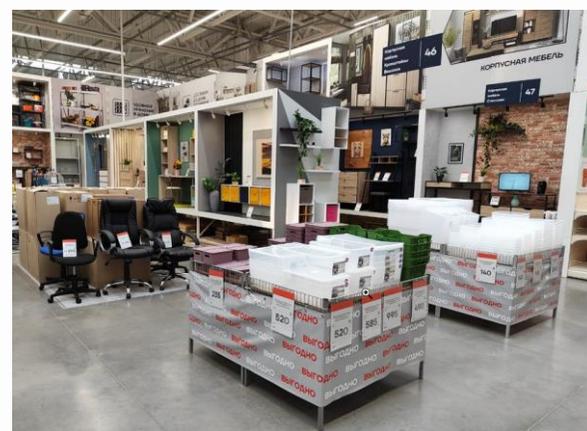
При открытии этого гипермаркета были учтены все последние тенденции российского и мирового DIY формата. В нем были применены: новое зонирование, оптимизированный и сбалансированный ассортимент, открытые шоурумы, просторные центральные проходы, равномерное освещение с использованием технологии световых фонарей в кровле здания. В 2022 году была реконцепция гипермаркета. Торговый зал стал светлее, а процесс покупки — удобнее и доступнее.



Фотографии зала

Гипермаркеты и перспективные проекты Ульяновск, пр-т Созидателей, 116

МЕГАСТРОЙ
С нами всё получится!

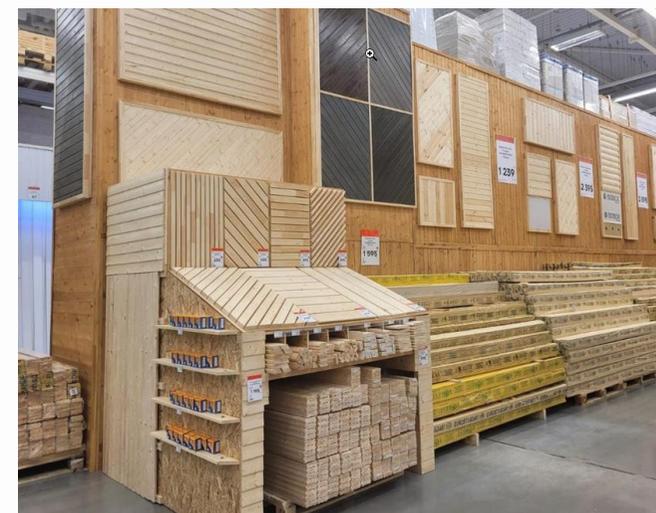




«Мегастрой» расположился в Старом городе, на Московском шоссе. Для покупателей был подготовлен широкий ассортимент товаров для строительства, ремонта и сада по самым выгодным ценам.

В 2015 году в Ульяновске открывается второй гипермаркет «Мегастрой», с большой, удобной парковкой и просторной зоной «Мегасад». В 2022 году была реконцепция гипермаркета. Торговый зал стал светлее, а процесс покупки — удобнее и доступнее.

Количество парковочных мест	> 350
S земельного участка	30 800 м ²
S торгового зала	10 100 м ²
S арендной зоны	360 м ²
Открытие	2015 г.



Фотографии зала





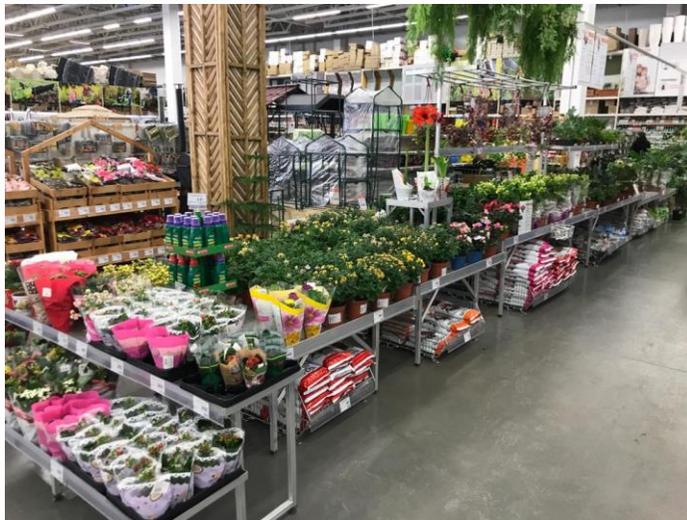
30 октября **2015 года** был открыт гипермаркет «Мегастрой» в г. Стерлитамак в составе торгового центра «Сити Молл». Гипермаркет расположился в густонаселенном и активно застраиваемом районе города, общей площадью 14 000 кв. метров, на текущий момент это самый большой строительным гипермаркет города.

Теперь у жителей Стерлитамака появилась возможность широкого выбора товаров для строительства, ремонта, декора и сада по выгодным ценам. На текущий момент это самый большой строительный гипермаркет города.

Компания «Агава» приняла участие в строительстве торгового центра «Сити-Молл» в г. Стерлитамак и стала одним из ведущих арендаторов торгового центра.

Количество парковочных мест	> 350
S земельного участка	28 800 м ²
S торгового зала	10 700 м ²
S арендной зоны	200 м ²
Открытие	2015 г.





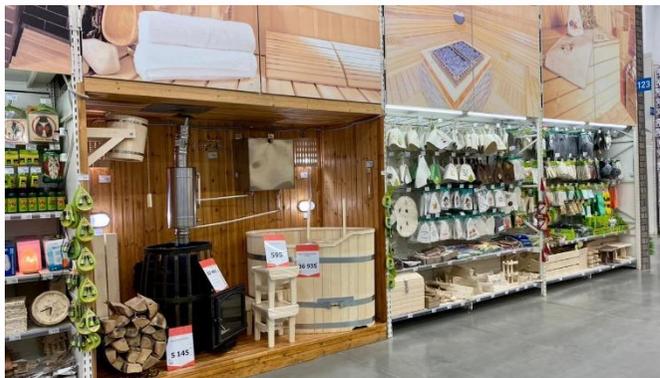


Саранским покупателям доступен широкий выбор стройматериалов, сантехники, плитки, дверей, кухонь, обоев, напольных покрытий, инструментов, текстиля, товаров для дома, света, бытовой техники, а также садовых и комнатных растений. Данный гипермаркет был спланирован в новом европейском формате Shop&Shop.

Количество парковочных мест	> 850
S земельного участка	40 000 м ²
S торгового зала	19 200 м ²
S арендной зоны	460 м ²
Открытие	2016 г.

2016 год начался для компании «Агава» с нового гипермаркета в Республике Мордовии. При строительстве гипермаркета в городе Саранск была использована обновленная концепция. Общая площадь гипермаркета более 19 тыс. кв.м., для покупателей оборудована вместительная парковка. На сегодняшний день, это самый большой гипермаркет в сети «Мегастрой».







Компания «Агава» в мае 2018 года открыла 12 гипермаркет (четвертый в Казани) на Горьковском шоссе, 28. На месте груды песка и мусора был построен торговый центр с современными архитектурными элементами. Гипермаркет спроектирован в соответствии с новой концепцией, эффективно зарекомендовавшей себя в Саранске. В торговом зале реализованы новые принципы зонирования и обновленная навигация, максимальное наполнение готовыми решениями, шоу-румами и элементами визуализации. В новом гипермаркете МЕГАСТРОЙ будет представлено 55 тыс. товаров для строительства, ремонта, декора и сада по выгодным ценам, а также широкий спектр сервисов и услуг для покупателей.

Количество парковочных мест	> 900
S торгового зала	10 000 м ²
Открытие	2018 г.





«Мегасад» - это уникальная разработка Компании, включающая в себя продажу живых растений непосредственно внутри самого здания гипермаркета: где в тепличных условиях постоянно поддерживается определенная температура и влажность, а также на уличной зоне, которая представляет собой каркасную систему металлических колонн с навесами из поликарбоната или притеняющей сетки. В рамках направления «Мегасад» в гипермаркетах «Мегастрой» представлены товары для цветочного и растительного декорирования помещений, выращивания и ухода за растениями, товаров необходимых для обустройства садового участка и создания ландшафтного дизайна, садового инструментария и техники.



Гипермаркеты и перспективные проекты B2B продажи

Отдел работы с юридическими лицами был организован с момента создания компании. Сейчас компания имеет 12 офисов продаж в регионах присутствия и руководство в центральном офисе. Штат отделов оптовых продаж насчитывает 74 сотрудника. Основными клиентами являются строительные и монтажные организации, крупные промышленные предприятия. Канал продаж через отдел оптовых продаж находится в постоянном росте, развиваясь быстрее розничного направления. Задача сотрудников отдела - создание максимального комфорта и удобства для покупателей в магазине и полное удовлетворения потребностей в получении качественных услуг и товарного наполнения.



МЕГАСТРОЙ
С нами всё получится!

Не смотря на постоянный рост, развитие отдела не останавливается. Особо можно отметить наш продукт - карта «Всегда выгодно». Карта создана - как идентификатор личности, с целью упрощения обслуживания клиента. Сегодня карта получила дополнительные функции - быстрое и удобное оформление покупки, возможность представителям юридических лиц неоднократно совершать покупки во всех магазинах сети «МЕГАСТРОЙ» в течение срока действия доверенности без предоставления оригинала доверенности и паспорта при каждой последующей покупке, оплата на кассе юридических лиц, карта является инструментом накопления бонусов по программе лояльности для клиентов.

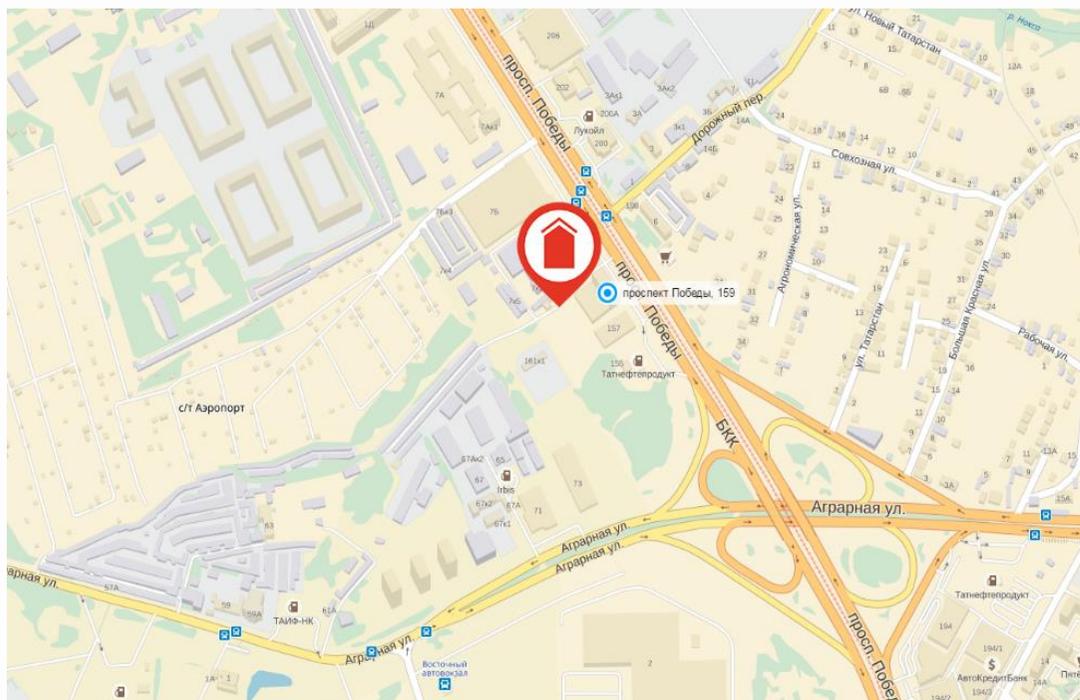


Гипермаркеты и перспективные проекты Казань, проспект Победы, 159



Компания «АГАВА» ввела в эксплуатацию два современных бизнес-центра в Казани. Бизнес-центр "Азинский" и бизнес-центр "Orange". БЦ "Orange" – второй из четырех бизнес-центров в составе Бизнес-Парка AzinSky. Центральный офис Компании находится на территории Бизнес-Парка.

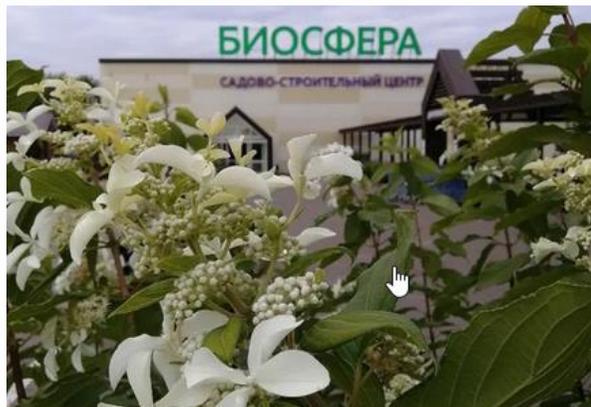
В период до 2030 года планируется реализация оставшихся двух бизнес-центров. В этот проект входит реновация действующего гипермаркета "Мегастрой" по адресу г. Казань, 2-я Азинская 7Б.



Садово-строительный центр и питомник БИОСФЕРА



С 2011 года успешно функционирует питомник «Биосфера» — место выращивания основных коммерчески востребованных растений для сада и ландшафтного дизайна. Мы являемся одним из крупнейших питомников в Татарстане, входим в Ассоциацию производителей посадочного материала (АППМ). На сегодняшний день мы один из крупнейших производителей и продавец широкого ассортимента саженцев декоративных и плодовых растений в Республике Татарстан. Собственной продукцией обеспечивается значительная доля поставок растений в сеть Мегастрой. Общая площадь питомника "Биосфера составляет" 56 Га, на которых мы бережно выращиваем наши потрясающие растения!



В 2019 году при питомнике **открыт** уникальный магазин малого формата: **садово -строительный центр**. Магазин площадью 1 000 квадратных метров и уличной торговой площадкой с растениями на 5 000 кв. м, на территории которого мы реализуем более 5 000 наименований товаров для дома и сада, а также более 7 000 наименований растений. Выращиваем посадочный материал - хвойные деревья и кустарники, декоративные растения.



Реализуем свыше 100 видов саженцев яблонь, груш, черешни, вишни и других плодовых деревьев, а также рассаду земляники и овощных культур, многолетних цветов и растений, в том числе саженцы сортов роз, а также рассады земляники и овощных культур, однолетних и многолетних цветов и растений. Предоставляем услуги посадки растений с гарантией.

Доставляем понравившиеся растения по всей России.

Проектируем и создаем ландшафтный дизайн.

Располагается в Лаишевском районе Республики Татарстан в пригороде г. Казани, в 25 км. по направлению в г. Оренбург.

В октябре 2018 года в Лаишевском районе республики Татарстан была открыта первая очередь рыбного комплекса «Биосфера -Фиш». На торжественном открытии присутствовал президент республики – Минниханов Р.Н.

Завод «БИОСФЕРА -ФИШ» специализируется на производстве молоди осетровых, посадочного материала осетровых, малька стерляди для компенсационного зарыбления. Это крупнейший в России завод по производству стерляди, с мощностью более 8 млн малька в год. Комплекс набирает обороты, мы создаем племенное маточное стадо чисто Волжской популяции. Завод работает по принципу УЗВ (установки с замкнутым циклом водообеспечения), что позволяет получать и поддерживать поголовье молоди осетровых рыб круглогодично. Наша задача – чтобы волжская стерлядь ушла из Красной книги!

В июле 2019 года рыбный завод посетили министр экономического развития РФ Максим Орешкин и президент республики Татарстан – Минниханов Р.Н.

В 2021г. открыли завод по производству форели. Рыба пошла на прилавки продуктовых магазинов, а так же на пруды еще одного нашего проекта “Удача рыбака”. «С 2022 г. на нерест идет стерлядь волжской популяции, которая выращена на заводе из икринки».

В 2023г. строительство IV очереди рыбного комплекса.

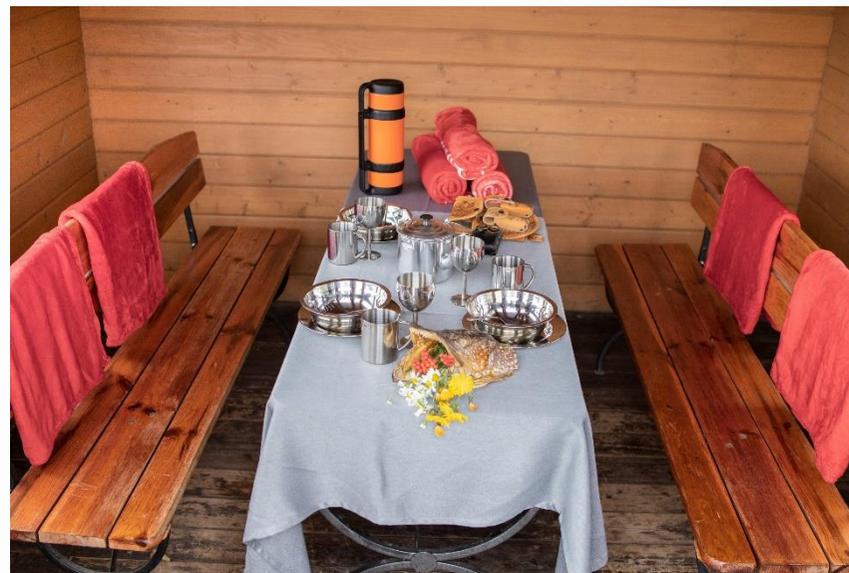




"Эко-Парк Биосфера" – это целая эко-система, которая совместит в себе и проживание в эко-домах, и наслаждение чистейшим лесным воздухом, и контакт с животными. Здесь вы почувствуете себя ближе к природе. Фермерские подворья с теплицами, зверофермами, плодово-ягодными полями и угодьями, дадут возможность туристам комплекса «Эко-Парк Биосфера», самостоятельно участвовать в хозяйственных процессах и потреблять продукцию, произведенную на территории комплекса «Эко-Парк Биосфера», тем самым создав уникальную, замкнутую систему организации жизненного пространства.

Рыболовный комплекс «Удача рыбака» — это место, где можно провести время вместе с родными и близкими, наловить белугу, осетра, стерлядь, форель, карпа, сазана, карася и другие виды рыбы. К нам на рыбалку можно приехать со своими снастями, прикормом и всем необходимым оборудованием, а можно сделать и по-другому — приехать налегке, взять в аренду все, что необходимо для рыбалки — удочку, садок, подсак, кресло, прикорм — и уехать с уловом. Свежий воздух, водная гладь прудов в окружении природы, тепло мангала, запах жареного мяса и ароматной ухи – все это можно организовать на территории комплекса. Нашим гостям мы предоставляем аренду деревянные беседки и гриль-домики с мангальной зоной. Это удобная локация для корпоративных мероприятий численностью до 50 человек. Это может быть совместная рыбалка, тимбилдинг, праздничные банкеты в ресторане и многое другое.





Рынок e-commerce растет быстрыми темпами, поэтому компания активно развивает направление интернет-продаж, начиная с 2015 года.

Интернет-магазин «Мегастрой» - это передовые технологии онлайн - торговли, с возможностью совершать покупки и заказывать товары онлайн не выходя из дома, даже по всей России!

- Использование сайта как Маркетплейса (товары под заказ от поставщика) позволит увеличить ассортимент товаров, реализуемых через интернет-магазин
- Доставка товаров по России через сеть партнерских пунктов выдачи заказов.
- Развитие оптовых интернет-продаж с реализацией программы лояльности, быстрого обслуживания и предоставления выгодных условий сотрудничества.
- Продажа услуг онлайн с возможностью вызвать мастера на замер.
- Галерея готовых решений – возможность посмотреть и подобрать свой будущий интерьер из каталога.
- Электронная подарочная карта.
- Конструктор мебели.

Сайт: <https://megastroy.com/>

The screenshot displays the Megastroy website interface. At the top, there is a navigation bar with the company name and slogan, along with various utility links like 'Сервисная карта', 'Оплата заказа', and 'Доставка и подъем'. Below this is a main banner for a kitchen with the headline 'Кухня, где хочется готовить!' and a 'В КАТАЛОГ' button. A row of category thumbnails follows, including 'Готовые кухни', 'Модульные кухни', 'Кухонные столы', 'Кухонные стулья', 'Крупная техника для кухни', and 'Мелкая техника для кухни'. The 'Выгодные предложения' section features four product cards, each with a 'Выгодно!' badge, a star rating, a 'Посмотреть наличие' button, a product name, and a price tag showing a discount. The products are: a bamboo cutting board (Oriental Way), a kitchen cabinet (Виктория), a bread box (Bravo Bread), and a washing machine (гранит кухонная).

Мобильные технологии — это самая быстрорастущая отрасль в настоящее время! Такие аналитические данные по росту интернет трафика с мобильных устройств опубликовала компания Cisco. Это означает, что современный человек с каждым годом все больше и больше времени будет проводить в своем мобильном устройстве.

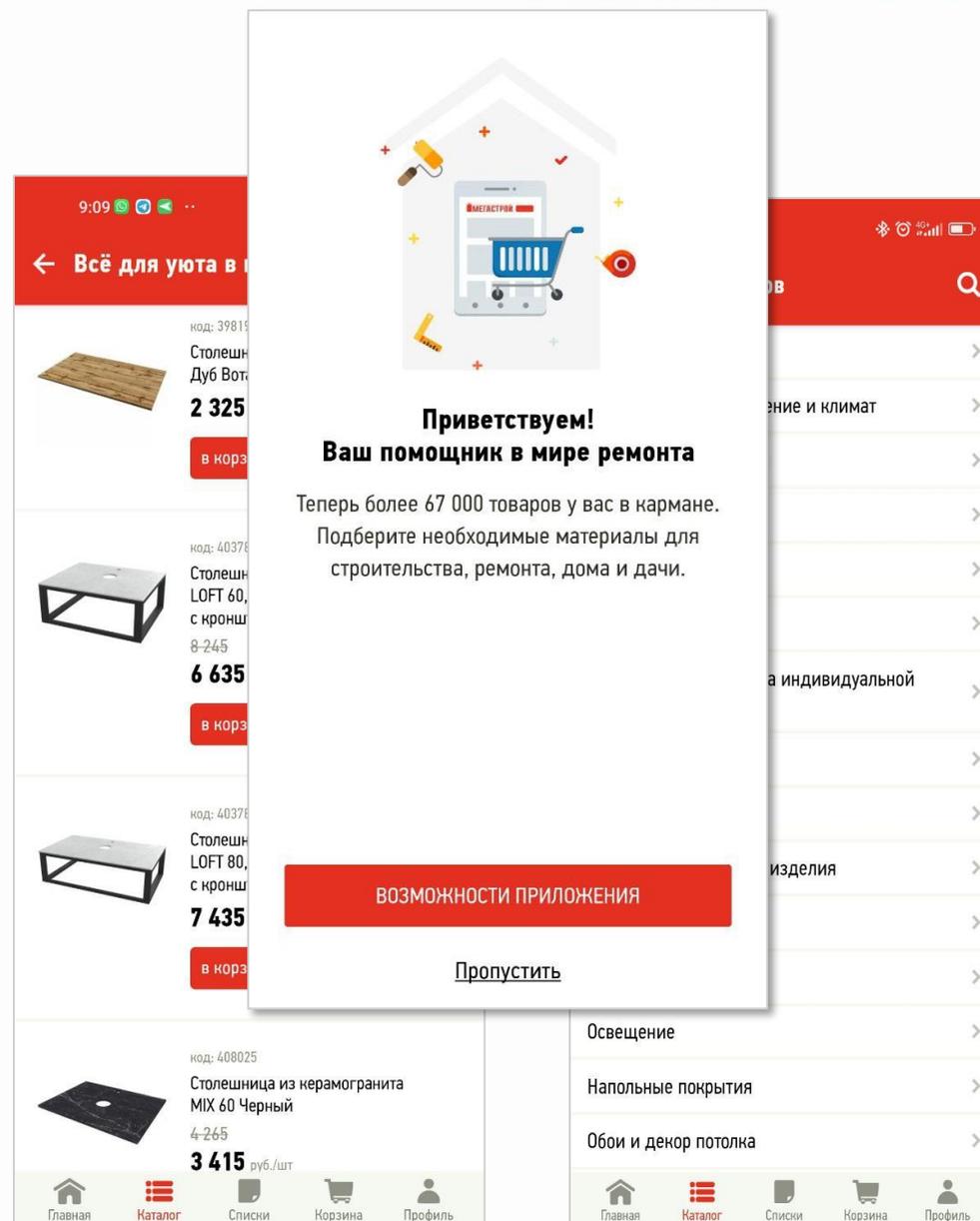
Потребители, которые скачали и установили себе мобильные приложения розничных торговых компаний:

- Стали гораздо чаще посещать магазин +45, 8%
- Совершать больше покупок и пользоваться услугами +40, 4%
- Рассказали друзьям и знакомым об успешном опыте покупок +35, 8%
- По их рекомендации друзья и знакомые также посетили магазин +30, 8%

Компания «АГАВА» в октябре 2019 запустило собственное мобильное приложение, которое обладает широким функционалом:

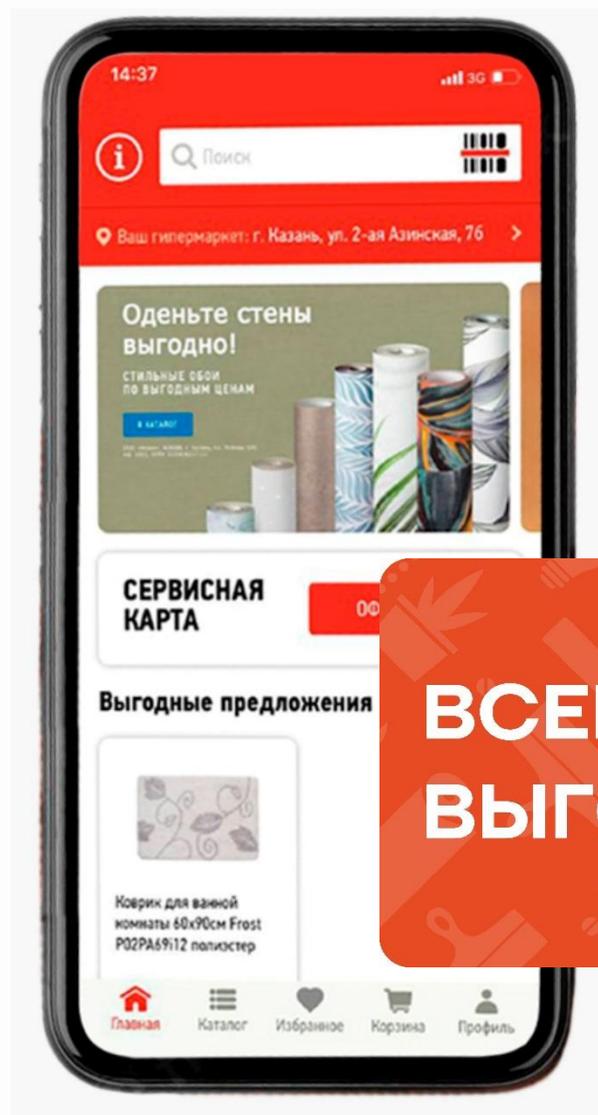
- Каталог товаров с готовыми решениями
- Список покупок и избранные товары
- Сканер-штрихкода товаров
- Персональные PUSH-уведомления
- Уведомления о статусе заказов
- Чат в мобильном приложении
- Оценка обслуживания и заказа
- Отзывы о товарах с фото и оценкой

Мобильное приложение упрощает коммуникацию компании с покупателем и оптимизирует покупательский путь, позволяя экономить время в поиске и приобретении необходимого товара.



Карта “Всегда Выгодно” это –

- Возврат без чека (дает возможность вернуть покупку без чека в течении 365 дней с момента покупки)
- Экономия времени (при оформлении доставки и других услуг данные заполняются автоматически)
- История покупок (в личном кабинете сохраняются данные по всем покупкам)



Компания «АГАВА» в рамках своего развития и устойчивости бизнеса не ограничивается только лишь торговой деятельностью в ритейле и оптовых продажах, но и идёт по пути диверсификации, имея собственный отдел капитального строительства. Новым перспективным направлением для нашей Компании стал девелопмент и арендно-имущественное управление. Первый собственный проект, Бизнес-центр «Азинский», был реализован и успешно заработал в 2011 году. Имея локализацию на проспекте городского значения, 10 этажей, парковку на 300 автомобилей и общую площадь в 15 000 квадратных метров, Бизнес-центр показал свою эффективность с первых месяцев работы, что дало уверенность Компании в перспективности нового направления развития.

Компания успешно управляет арендными отношениями, как в Бизнес-центре «Азинский», так и во всех действующих гипермаркетах «Мегастрой», имеющих торговые галереи.

В 2015 году при проектировании собственных гипермаркетов «Мегастрой» Компания «АГАВА» руководствуется принципами совместной локализации гипермаркета с другими крупными операторами розничного рынка, с магазинами современных брэндов в едином Торговом центре. В стадии реализации и подготовки строительства в рамках как развития сети гипермаркетов, так и направления девелопмента находятся восемь проектов Торговых центров на собственных земельных участках в г.Казань. На торговых площадях данных объектов якорными операторами будут являться гипермаркет «Мегастрой», гипермаркет формата FMCG, на значительной части торговых площадей торговых центров будут локализованы магазины современных розничных операторов различных направлений, способствующих развитию ТЦ и торгового бизнеса гипермаркета «Мегастрой».



Компания «АГАВА» рассматривает различные варианты развития своей розничной сети гипермаркетов:

- Покупка земельных участков и собственное строительство.
- Соинвестирование строительства на едином земельном участке в рамках ритейл-парка.
- Долевое участие в строительстве торговых комплексов.
- Долгосрочная аренда не менее 7 лет (с государственной регистрацией договора). Субаренда исключена.

Общие требования к локализации объектов недвижимости для размещения гипермаркетов «Мегастрой»:

- 1-я линия транспортных магистралей межрайонного, городского значения.
- Хорошая визуализация территории, с прилегающих магистралей. Видимость более 500м к объекту притяжения.
- Пешеходная и транспортная доступность. Доступ к общественному транспорту.
- Трафик прилегающих магистралей – не менее 5 000 автомобилей в час.
- Близость крупного жилого массива в строящихся либо густонаселенных кварталах города.
- Оптимальное дорожное соединение для въезда и выезда с главной прилегающей магистрали.
- Преимущественная локация в торговом кластере, рядом с гипермаркетами товаров иных категорий, в составе ритейл-парка.

Требования к объектам строительной недвижимости для размещения новых гипермаркетов «Мегастрой»:

- В случае совместного размещения гипермаркета «Мегастрой» в рамках многопрофильного ритейл-парка обязательно присутствие других крупных операторов (гипермаркетов) розничной торговли
- В случае размещения гипермаркета «Мегастрой» как якорного оператора в рамках Торгового Центра обязательно наличие отдельного входа/выхода и парковки непосредственно перед входом в гипермаркет. Обязателен первый этаж площадью не менее 10 000 кв.м
- В рамках профессионального многопрофильного Торгового Центра обязательно наличие помещения под гипермаркет площадью от 10 000 кв.м. на первом этаже.
- Полезная высота помещения (до коммуникаций) – не менее 8 метров.
- Совокупная парковка на объект – не менее 3 машино-места на каждые 100 кв.м. торговой площади.
- Рассмотрим варианты реконструкции недостроенных зданий, отвечающих вышеперечисленным требованиям.

Требования к земельному участку под строительство новых гипермаркетов «Мегастрой»:

- Расположен на первой линии транспортных магистралей межрайонного и городского значения.
- Размер участка: от 3 Га
- Парковка автомобилей: от 1,5 Га
- Площадь застройки: от 18 000 кв.м. (в зависимости от соответствующего формата).
- Соответствующая категория и целевое назначение земельного участка или иная категория с подтвержденной возможностью перевода.

Дополнительная информация и контакты <https://megastroy.com/development>

Большую часть жизни человек проводит на работе. В своей работе он представляет компанию и собирает корпоративные этические стандарты. В компании «АГАВА» нет одиночек и единоличников. Наша компания следует единой философии и уверено следует выполнению нашей миссии.

Наша миссия: МЫ ДЕЛАЕМ СТРОИТЕЛЬСТВО, РЕМОНТ И ОБУСТРОЙСТВО ПРОЩЕ С ПОМОЩЬЮ СВЕЖИХ ИДЕЙ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ!

Наша цель: Стать лидерами российского рынка строительных и отделочных материалов.

Наша задача: Помогать нашим Покупателям в осуществлении мечты о теплом и уютном доме, обеспечивая максимальное удовлетворение потребностей в товарах, необходимых для строительства, ремонта, декора и сада.

Мы: Команда профессионалов, нацеленная на то, чтобы обеспечить покупателям комплексный уровень качества.

Наши ценности:

1. Экспертиза

Мы всегда знаем больше и разбираемся лучше, чем любой из наших Покупателей, чтобы найти ответ на любую сложную задачу.

2. Доступность

Мы всегда делаем наши гипермаркеты доступными для посещения (парковка, разгрузка, подъезд, график работы и т.д.). Мы говорим на одном языке с покупателем.

3. Востребованность

Мы всегда знаем, что нужно нашим Покупателям. Мы актуальны и современны. Мы знаем, что понадобится нашим Покупателям в следующий момент, поэтому наши сервисы работают на опережение.

4. Поддержка

Благодаря нам люди узнают о ремонте больше, а ремонт становится комфортным и легким.

5. Оптимизм

Лучшее в ремонте - это наслаждение его результатами. Нам важно, чтобы потребитель был доволен, чтобы все, что он задумал – сбылось.

6. Комфортность

Удобство пребывания в магазине, совершение покупок, пользования сервисами, понятность навигации и любой другой информации.

7. Экологичность

Мы заботимся о будущем нашей Планеты. Наша цель: ноль ТБО.



Торговая сеть гипермаркетов «Мегастрой» позиционирует себя как Компания, которая даёт своим Клиентам уверенность в том, что мы поможем решить любую его задачу, связанную со строительством, ремонтом, декором, обустройством квартиры, дома и сада.

Мы окажем помощь и создадим устойчивое мнение, что легко начинать строительство или ремонт с Мегастрой когда понимаешь, что всё получится!
Мы готовы взять многие задачи наших Клиентов на себя, для того чтобы уменьшить опасения и страхи, предложив оптимальные решения удовлетворения потребностей!

Мы убедим наших Клиентов, что с нами всё получится потому, что у нас самый широкий ассортимент строительных товаров по выгодным ценам, необходимый набор сервисов для экономии времени и консультации специалистов для ответов на все запросы наших Клиентов!

Принципы позиционирования «Мегастрой»:

1. В ЦЕНТРЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ СТОИТ НАШ КЛИЕНТ - ЕГО КОМФОРТ, УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ, ПОТРЕБНОСТИ, ЖЕЛАНИЯ И МЕЧТЫ!
2. Мы знаем, что ремонт это не просто, но мы готовы взять многие задачи, связанные с ним на себя! Наша цель сделать Покупателя счастливым!
3. Мы не продаем, а помогаем покупать!
4. Мы профессионалы, мы удобны и выгодны для наших Покупателей!



Наша Компания построена на принципе партнерства, в рамках которого каждый работник принимает активное участие в развитии Компании и одновременно удовлетворяет свои профессиональные амбиции. Каждый сотрудник Компании «АГАВА» своим профессионализмом создает положительный имидж Компании во внешней среде, повышает репутацию и продвигает торговую марку на лидирующие позиции. Работа в Компании «АГАВА», как в высокоэффективной организации, систематизирована на взаимных обязательствах между Компанией и сотрудниками, между руководителями и подчиненными, между сотрудниками, взаимодействующими друг с другом. В нашей Компании ценятся Личности, способные на достижение высоких целей, вопреки возможным трудностям и временным неудобствам. В Компании всегда ценят стремление сотрудника стать в один ряд с вызовами, трудностями и амбициозными целями.

- На сегодняшний день в Компании работает более 3000 сотрудников.
- 85% персонала Компании работает непосредственно в гипермаркетах. Сотрудники гипермаркетов работают под Девизом: «Мы работаем для Вас!».
- Покупателю предлагается не только качественный товар и ассортимент, но и квалифицированное обслуживание, уровень интерьеров и атмосферы в гипермаркетах. Для реализации этого девиза изучаются потребности покупателей, изменения в предпочтениях, национальные особенности регионов, где сеть гипермаркетов ведет свою деятельность.
- Успех бизнеса мы видим в качественной работе своих сотрудников, их квалификации и опыте.
- Мы учимся не только на собственной истории развития, но так же используем мировой опыт и опыт своих конкурентов. Слагаемые успеха нашей Компании – это передовые технологии, профессионализм сотрудников и безупречная репутация.
- Бизнес – это создание ценности для Покупателей, с прибылью для Компании. Наша главная задача – видеть потребности и желания Покупателей и предоставлять им ту пользу, которую они от нас ждут. Для нас бизнес – это быть нужными для других. Мы уверены в том, что Компания растет, если растет ее умение видеть потребности своих Клиентов!
- Наша Компания стала «Университетом успеха» для каждого из нас! Основа нашего успеха – это наши позитивные мысли и чувства! Мы работаем в атмосфере партнерства для того, чтобы лучше донести наши ценности до Покупателя.
- Мы уверены, что единый стиль и подход в обслуживании поможет развивать и поддерживать яркий и запоминающийся образ бренда «Мегастрой»!

Компания «Агава» занимается развитием и продвижением собственных торговых марок: **Qually, Megamaster, Profit, TESSARE, Buran, Циклон** и другие.



Категории в которых представлены собственные торговые марки :

Номенклатура	СТМ
Декор окна, текстиль, интерьер	Qually
Замочно-скобяные изделия	Qually
Инструмент	Megamaster, Profit, Buran, Циклон
Водоснабжение	Megamaster, Profit
Сантехника	Qually
Остальные категории	TESSARE, ABC Home

Одной из важнейших задач в рамках политики клиентоориентированности Компании «Агава» является развитие спектра и качества предоставляемых услуг, сервисного обслуживания и программ лояльности. «Забота о клиенте» – основной девиз компании в направлении реализации данной политики. Для покупателей гипермаркетов «Мегастрой» компания «Агава» предлагает следующие привилегии:



Ежегодно доля современных форматов растет, вытесняя строительные рынки и традиционные магазины строительных материалов. Доля современной торговли растет как за счет сетевой розницы, так и за счет одиночных магазинов и специализированных торговых центров. Постепенно конкуренция перемещается из городов - миллионников в города второго и третьего уровней, где открываются как крупноформатные, так и более компактные магазины. В то же время покупатели становятся более требовательными к качеству продукции, что также способствует развитию современной торговли, которая может удовлетворить их запросы. С точки зрения предлагаемого ассортимента, торговые сети на рынке DIY разделяются на универсальные и специализированные.

Универсальные торговые сети – сети с универсальным ассортиментом, состоящим из различных товарных категорий.

Специализированные торговые сети – сети, предлагающие глубокий ассортимент одной или нескольких категорий товара.

На российском рынке строительного ритейла встречаются также смешанные торговые сети, включающие универсальные и специализированные магазины, причем иногда магазины разного формата работают под общей торговой маркой.

Универсальные DIY-сети работают в разных торговых форматах: гипермаркет, супермаркет, магазин шаговой доступности, интерьерный супермаркет и другие.

На российском рынке DIY сегодня представлены следующие форматы торговых сетей:

- DIY-гипермаркет;
- DIY-супермаркет;
- Магазин - склад/cash&carry;
- «Магазин у дома»;
- Магазин-салон/бутик.

Формат сети определяют такие факторы, как площадь торгового зала, ассортиментная и маркетинговая политика торговой сети, уровень реализации бизнес-процессов (логистика, управление торговым залом и пр.). Средняя площадь торговой точки сети с универсальным ассортиментом может значительно различаться в зависимости от формата и внутри формата. Например, количество ассортиментных позиций в DIY- гипермаркетах может варьироваться от 10 до 60 тыс. SKU, торговая площадь – от 4 до 15 тыс. кв. метров. На современном рынке строительных материалов такой формат торговли наиболее востребован покупателями, так как предложение в одном месте большого количества ассортиментных позиций при низких ценах более удобно и выгодно потребителю, соответственно коммерческая эффективность данного формата торговли выше традиционной розницы.

Гипермаркеты «Мегастрой» Компании «Агава» относятся к крупноформатным DIY- гипермаркетам универсальных торговых сетей.

В современных гипермаркетах «Мегастрой» Компании «Агава» ассортимент SKU варьируется от 40 до 70 тыс. позиций при торговых площадях от 8 до 14 тыс. квадратных метров.



Благодарим за внимание!

Наши контакты:

Телефон Приемной центрального офиса: 8 (843) 291-06-11

Email: office@agava-kazan.ru

Телефон Единой Справочной : 8 (843) 299-01-01

Email: spravka@agava-kazan.ru

Адрес центрального офиса:

г. Казань: 420088, г. Казань, пр. Победы, 159 (БЦ «Азинский»)

Онлайн-представительства:

<https://megastroy.com/>

https://instagram.com/megastroy_diy

https://vk.com/megastroy_diy

<https://t.me/megastroydiy>