



ГОСТИНИЦА НА СОФИЕВСКОЙ

1. Описание проекта

Здание будущего отеля расположено в исторической части города на пересечении ул.Софиевской и ул. Преображенской в пятиминутной доступности от основных культурных и деловых достопримечательностей г.Одессы.

Проектом предусматривается строительство нового отеля класса 4 звезды вместимостью 141 номер в соответствии со стандартами международных отельных операторов со всей необходимой отельной инфраструктурой.

Здание будет располагаться на участке 0,1766 гектаров и будет включать восемь наземных этажей и один подземный.

В подземном этаже предусмотрен паркинг для гостей отеля, оздоровительный центр с солярием и массажными кабинетами, технические помещения отеля.

На первом этаже расположится вместительное лобби площадью 195 кв.м., ресторан на 80 мест, конференц-зал на 50 мест, лобби-бар, салон красоты, административные помещения и технологические помещения ресторана.

Со второго по восьмой этажи в отеле будут располагаться номера общим количеством 141 площадью 24-28 кв.м., комнаты горничных, вспомогательные помещения для хранения белья и прочих гостиничных принадлежностей. Большая часть номеров будет иметь прекрасный вид



на море и историческую часть города.

Здание отеля будет оснащено современными инженерными системами европейских производителей, отличающихся высокой надежностью и экологической безопасностью.

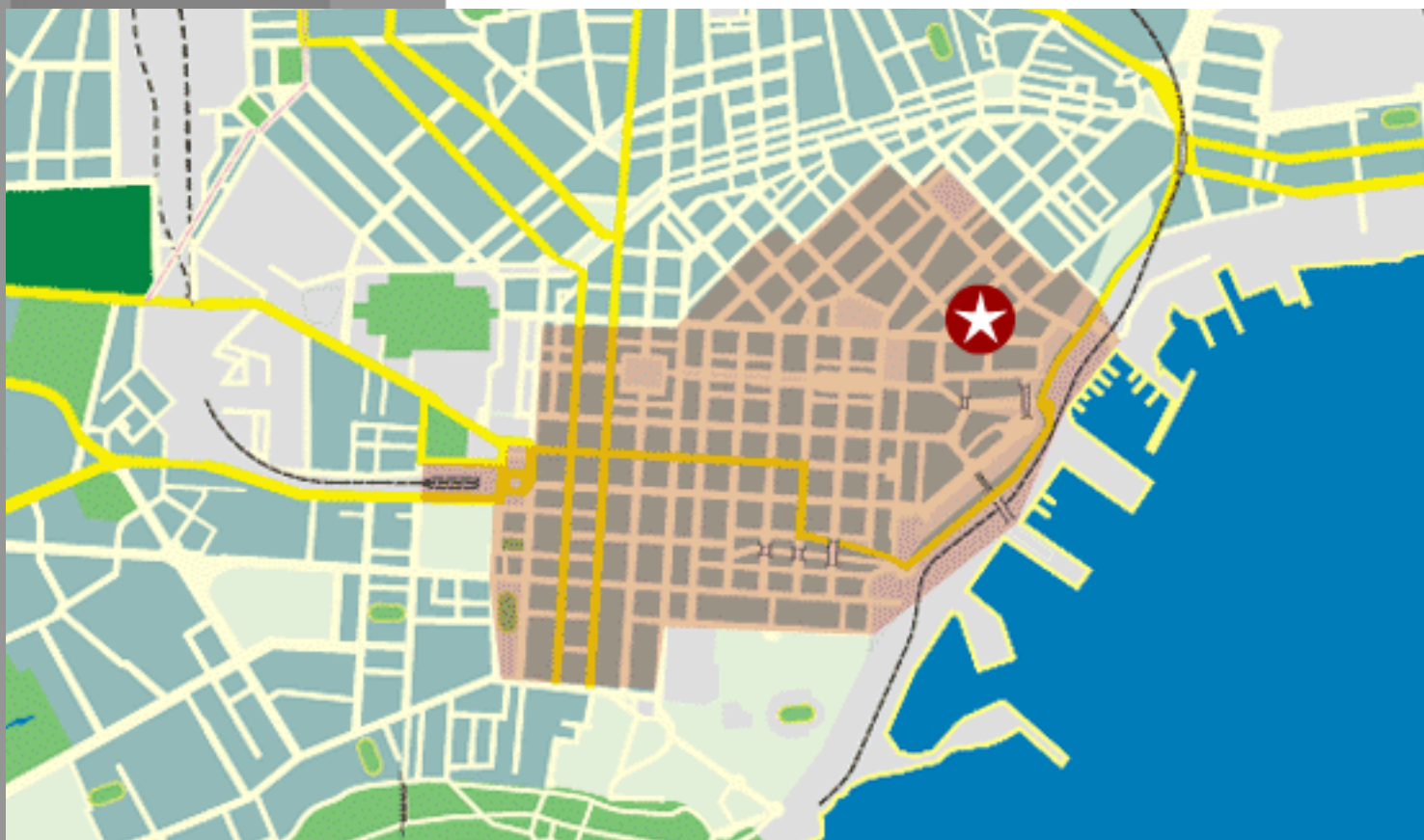
Основные показатели

Общая площадь, кв. м.	7 603
Кол-во номеров, ед.	141
Средняя стоимость номера	136
Инвестиционный период, месяцев.	30
Всего инвестиций, дол США.	18 247 152
Вложенные инвестиции, дол США.	6 386 503
Потребность в инвестициях, дол США.	11 860 649
Срок окупаемости, недисконтированный, лет.	4,85
NPV	9 013 688
IRR	25%
WACC	15%



2. Расположение

Расположение будущего отеля находится в районе пешеходной доступности от исторического и делового центра Одессы.





3. Емкость рынка гостиничных услуг к 2012 году

На конец 2008 года емкость отельного рынка составляет 9000 номеров. При наличии существующего предложения в 2700 номеров и заявленных проектов отелей с общим номерным фондом в 1200 номеров дефицит предложения на 2012 г будет составлять не менее 5100 номеров. Беря во внимание перспективу проведения в Одессе футбольных матчей чемпионата ЕВРО 2012, дефицит качественных отелей будет существенно больше.

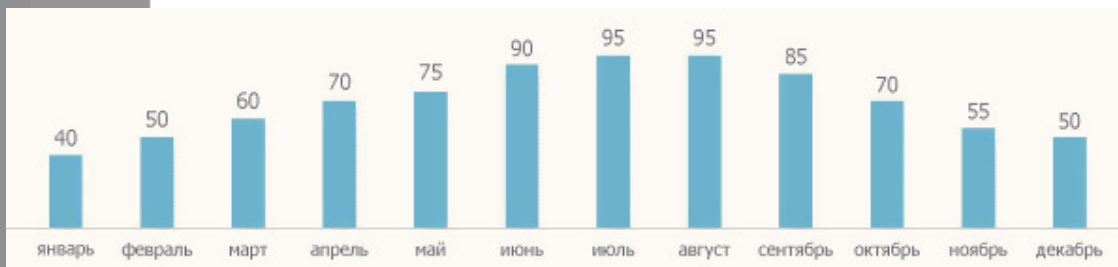


№	Наименование	Показатели
1	Общая потребность, кол-во номеров	9000
2	Существующее предложение, кол-во номеров	2696
3	Заявлено к 2012 году, кол-во номеров	1174
4	Дефицит к 2012 году, кол-во номеров	5130



4. Сезонность и графики заполняемости

Согласно данным отдельных гостиничных операторов показатель заполняемости отелей варьируется от 45-55% в зимний сезон, до 70% – в октябре и апреле, и до 90-95% в летний сезон. На показатель заполняемости отеля в первую очередь влияет фактор расположения отеля, объем туристического потока в регионе, адекватность уровня цен уровню предоставляемых услуг, брэнд региона (узнаваемость среди международных туристических операторов), деловая и туристическая активность региона. Так, отели, расположенные в центральной части города, пользуются спросом тех людей, которые посещают Одессу для проведения бизнес-встреч и делового общения. Поэтому коэффициент заполняемости в таких гостиницах менее подвержен фактору сезонности. В то же время, гостиницы, находящиеся в прибрежной части (у моря) занимают туристы, приехавшие в город с целью отдыха и развлечений, поэтому их заполняемость высока в летний период и значительно падает зимой.



Таким образом, можно сделать вывод что средний процент загрузки Одесских отелей вышеуказанных категорий составляет 70%, что является весьма высоким



показателям, учитывая что Одесса не является основным центром делового туризма, который генерирует стабильный спрос на гостиничные услуги в так называемый «не сезон», в то время как в летний период (сезон) прямыми конкурентами Одессы являются Крым и Турция, которые принимают значительные потоки как иностранных, так и украинских туристов в сезон. Одной из причин выбора туристами данных регионов является недостаточное количество гостиничных мест в летний период времени.

Следует отметить, что гостиницы на Украине считаются рентабельными при среднем коэффициенте заполняемости не менее 50%. При коэффициенте заполняемости 70% и выше гостиничный бизнес считается сверхрентабельным.



6. SWOT – анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
Расположение будущего отеля в центральной исторической части города вблизи главных исторических и деловых центров города.	
Новое строительство с ярко выраженным фасадом здания, хорошая видимость и доступность, удобные подъездные пути, наличие парковки большой емкости.	
Номерной фонд и инфраструктура отеля, разработанные по стандартам международных операторов.	
Возможности	Угрозы
Анонсирование нового отеля в Европе через маркетинг. службы комитета Евро-2012 (Отель входит в перечень объектов программы Евро 2012.)	Более низкие темпы роста индекса потребительских цен в сравнении с запланированными.
Выход на рынок в 2012г. на фоне общего дефицита отелей. (предложение по отелям к этому времени существенно не повлияет на спрос)	
Работа под маркой международного отельного оператора.	



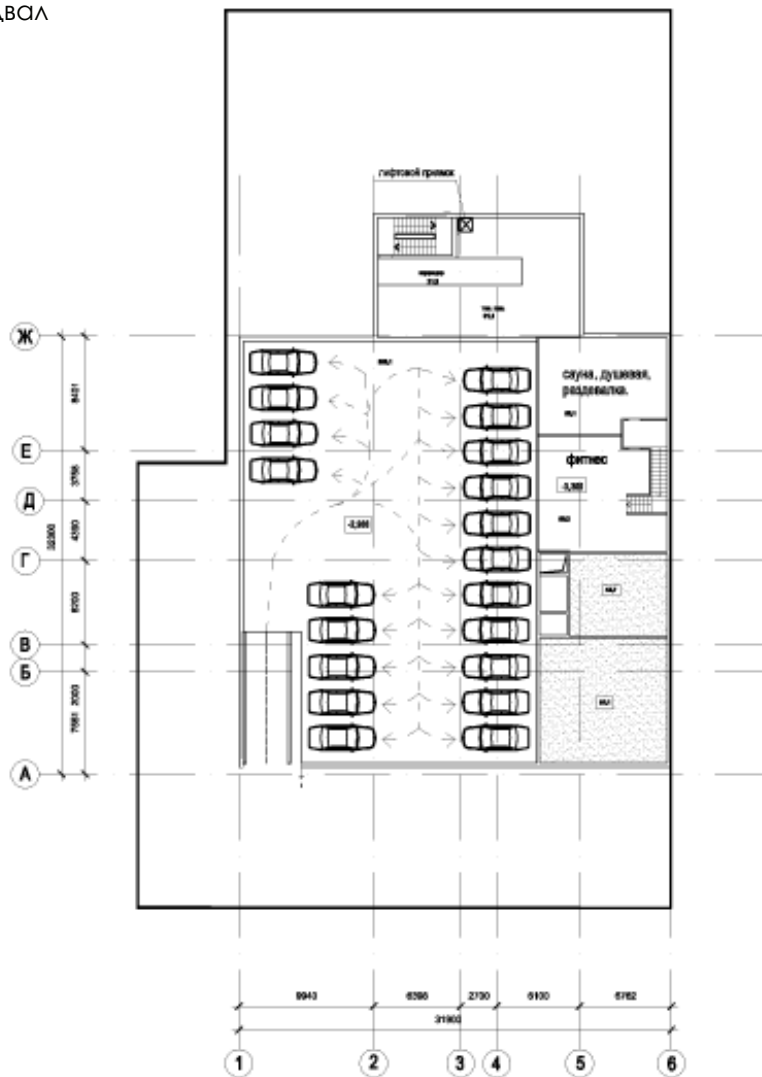
8. Виды фасадов





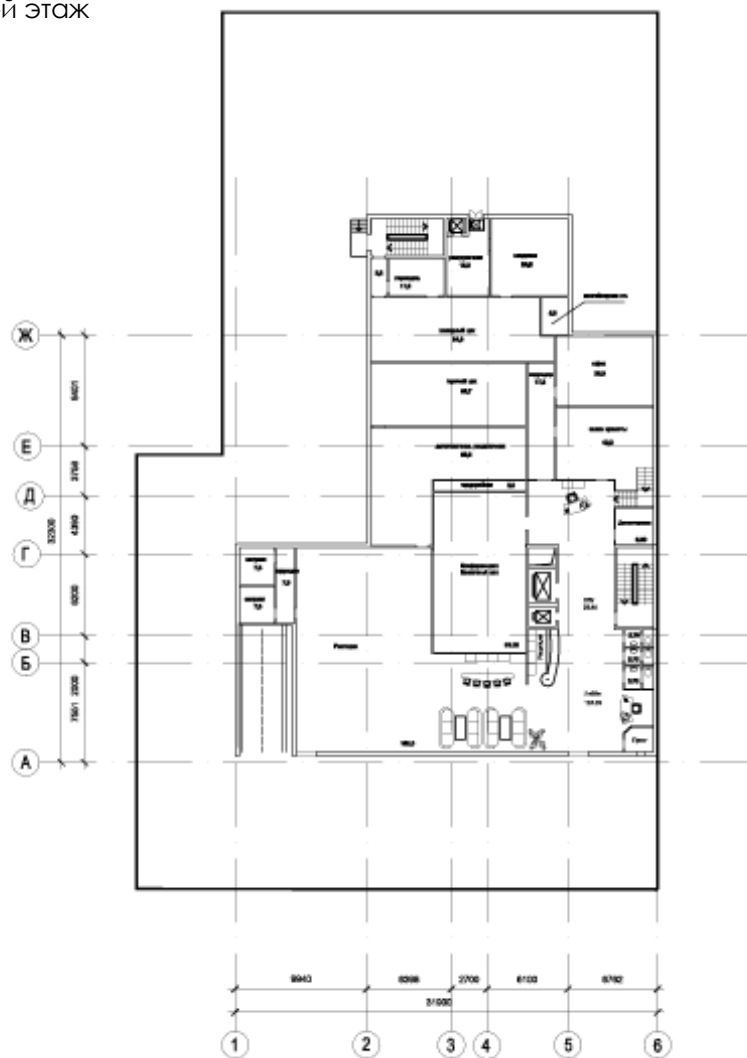
9. поэтажные планы

Подвал





1-й этаж



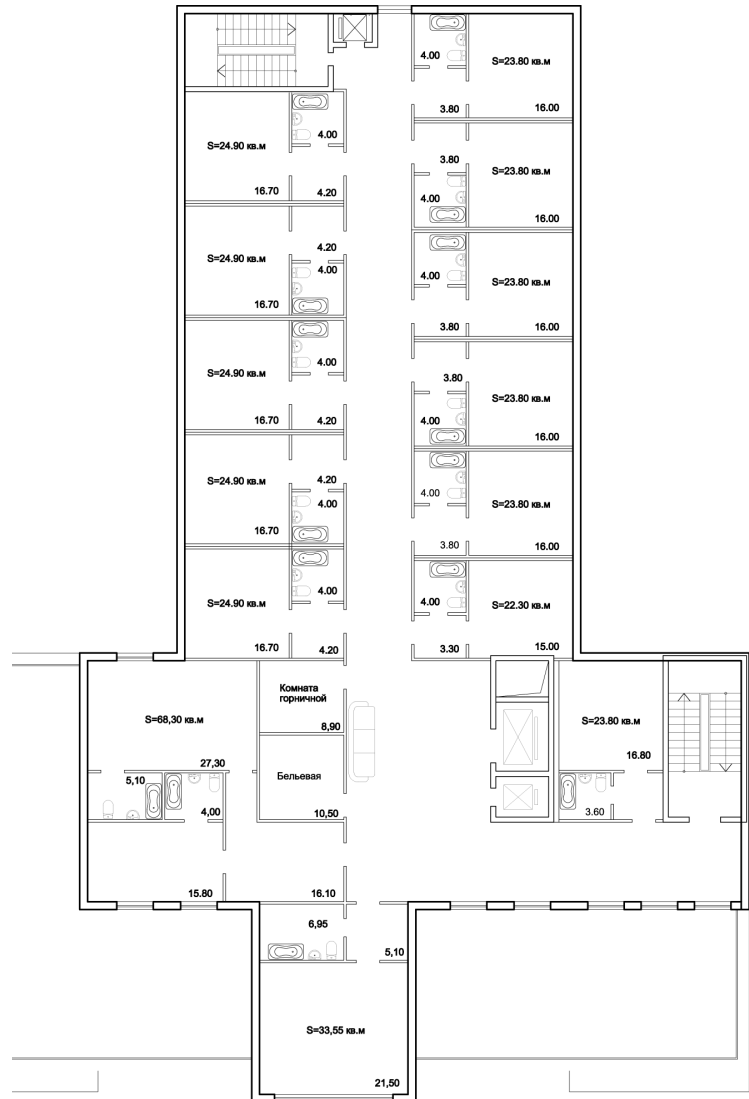


2-й – 7-й этажи





8-й этаж





10. Технико-экономические показатели

	Количество	м2 на единицу	общая площадь
Площадь участка, Га			0,0944
Площадь застройки, м2			885,2
Общая площадь здания, м2			3891
Площадь цоколя этажа	1	516	516
Площадь первого этажа	1	615	615
Площади 2-5 этажа	4	690	2760
Общая площадь номерного фонда, м2			1970
Количество номеров			75
Одноместный	5	21	107
Двухместный	56	25	1419
Полулюкс	10	28	283
Люкс	4	40	161
Ресторан	60		186
Конференц-зал, м2	31	2	62
Кухня и подсобные помещения			201
Рисепшн холл			106
Фитнесс-зал/оздоровительный центр, м2			188
Административные помещения, м2			104
МОП (коридоры, с.у., вспомога. пом.)			510
Потери			564



11. Инвестиционный план

№ п/п	Статьи затрат.	Сумма вложенных инвестиций, дол США.	Потребность в инвестициях, дол США с НДС.	Всего инвестиционные расходы, дол США.	Затра-ты на м2.	Структура затрат
	ВСЕГО:	6 386 503	11 860 649	18 247 152	2 400	100,00%
1.	Земельный участок, архитектурная и бизнес концепция.	6 386 503		6 386 503	840	35,00%
2.	Проектирование и согласование		182 472	182 472	24	1,00%
3.	Паевые взносы на подвод инженерных коммуникаций.		912 358	912 358	120	5,00%
4.	Страхование		36 494	36 494	5	0,20%
5.	Строительство		8 758 633	8 758 633	1 152	48,00%
6.	Введение в эксплуатацию		182 472	182 472	24	1,00%
7.	Затраты на продвижение (Брокеридж)		328 449	328 449	43	1,80%
8.	Затраты компании Девелопера		547 415	547 415	72	3,00%
9.	Непредвиденные		912 358	912 358	120	5,00%



12. Структура доходов

Статьи	Эксплуатация						ИТОГО:
	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	
Всего номеров	141	141	141	141	141	141	
Количество дней в году	365	365	365	365	365	365	
Доступных номеров в год	51 465	51 465	51 465	51 465	51 465	51 465	
Заполняемость	55%	65%	75%	75%	75%	75%	
Номеров сдано	28 306	33 452	38 599	38 599	38 599	38 599	216 153
Темпы роста стоимости номера, год.	1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	
Усредненная стоимость номера (без завтрака)с учетом скидки.	136	150	165	181	200	220	178
Выручка от сдачи номеров	3 858 677	5 016 280	6 366 817	7 003 499	7 703 849	8 474 234	38 423 357
Общее количество подселений в год, при К-1,5	14 153	16 726	19 299	19 299	19 299	19 299	
Стоимость подселения без завтрака	20	22	24	27	29	32	
Выручка от подселения	283 058	367 975	467 045	513 749	565 124	621 637	2 818 588

Статьи	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	ИТОГО:
Доход от реализации	5 809 186	7 551 942	9 585 157	10 543 673	11 598 041	12 757 845	57 845 844
Гостиница	4 141 735	5 384 255	6 833 862	7 517 249	8 268 973	9 095 871	70%
Ресторан	1 075 775	1 398 508	1 775 029	1 952 532	2 147 785	2 362 564	20%
Бар	473 341	615 343	781 013	859 114	945 026	1 039 528	8%
Оздоровительный центр	59 168	76 918	97 627	107 389	118 128	129 941	1%
Прочие	59 168	76 918	97 627	107 389	118 128	129 941	1%



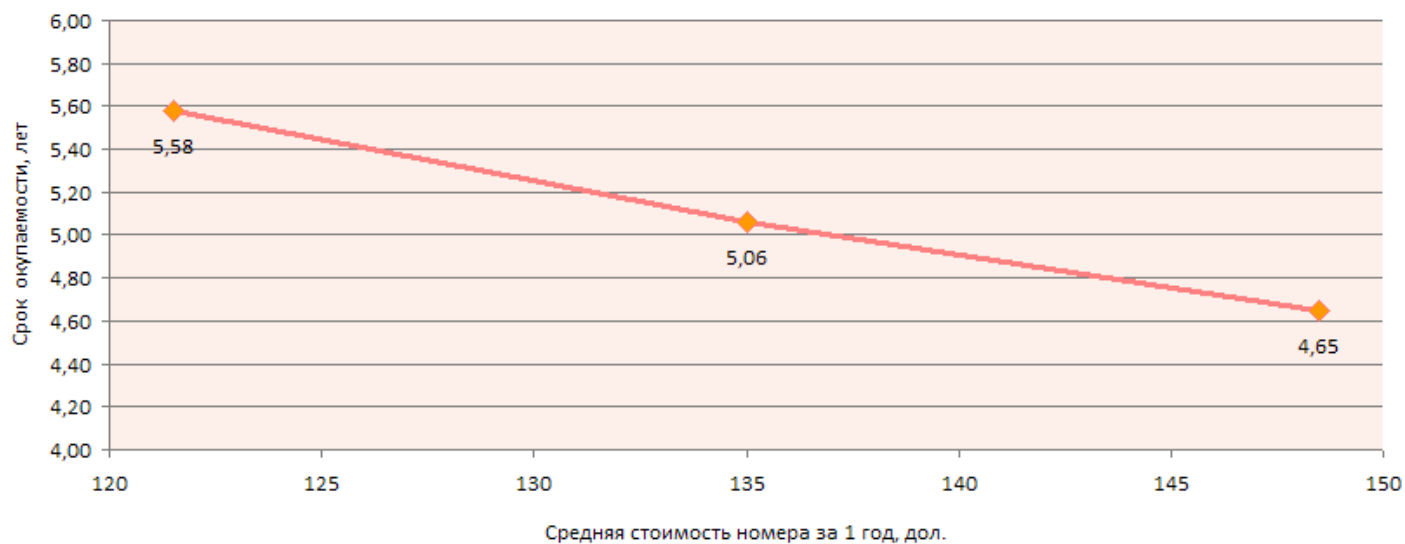
13. Прогнозный отчет о движении денежных средств

Статьи	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	ИТОГО:
Доход от реализации	5 809 186	7 551 942	9 585 157	10 543 673	11 598 041	12 757 845	57 845 844
Ндс	968 198	1 258 657	1 597 526	1 757 279	1 933 007	2 126 307	9 640 974
Курортный сбор	9 374	11 078	12 783	12 783	12 783	12 783	71 583
Чистый доход	4 831 615	6 282 207	7 974 849	8 773 612	9 652 251	10 618 754	48 133 287
Себестоимость реализованной продукции	1 742 756	2 265 583	2 875 547	3 163 102	3 479 412	3 827 353	17 353 753
Валовая прибыль	3 088 859	4 016 624	5 099 301	5 610 510	6 172 839	6 791 401	30 779 534
Административные расходы	650 000	715 000	786 500	865 150	951 665	1 046 832	5 015 147
Расходы на сбыт	146 978	161 676	177 843	195 628	215 190	236 710	1 134 025
Амортизация	767 303	707 736	652 793	602 116	555 372	512 258	3 797 579
Текущие ремонты	118 606	130 467	143 514	157 865	173 652	191 017	915 121
Оплата услуг операторов (12%*еbit)	168 717	276 209	400 638	454 770	513 235	576 550	2 390 119
Операционная прибыль (еbit)/убыток	1 237 254	2 025 536	2 938 013	3 334 981	3 763 724	4 228 035	17 527 543
Налог на прибыль	0	0	0	0	0	0	0
Чистая прибыль/убыток	1 237 254	2 025 536	2 938 013	3 334 981	3 763 724	4 228 035	17 527 543



14. Зависимость срока окупаемости от средней стоимости номера

Зависимость срока окупаемости от средней стоимости номера

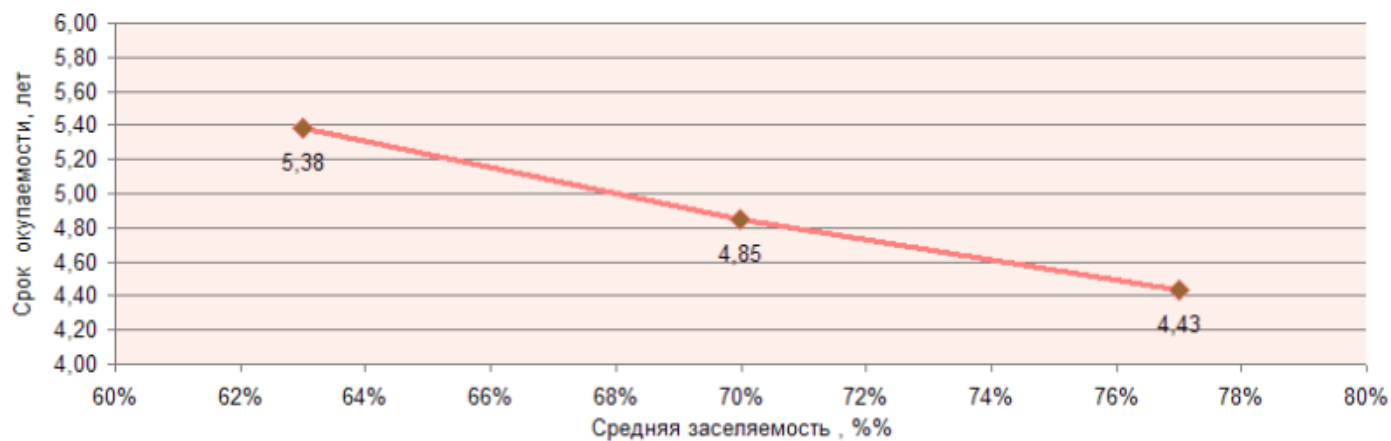


	-10%	0%	10%
Средняя стоимость номера за 1 год	121,5	135	148,5
Срок окупаемости, лет	5,58	5,06	4,65



15. Зависимость срока окупаемости от средней заполняемости за 6 лет

Зависимость срока окупаемости от средней заполняемости за 6 лет



	-10%	0%	10%
Средняя заселяемость за 6 лет, %%	63%	70%	77%
Срок окупаемости, лет	5,38	4,85	4,43



16. Зависимость срока окупаемости от общих проектных затрат

Зависимость срока окупаемости от общих проектных затрат

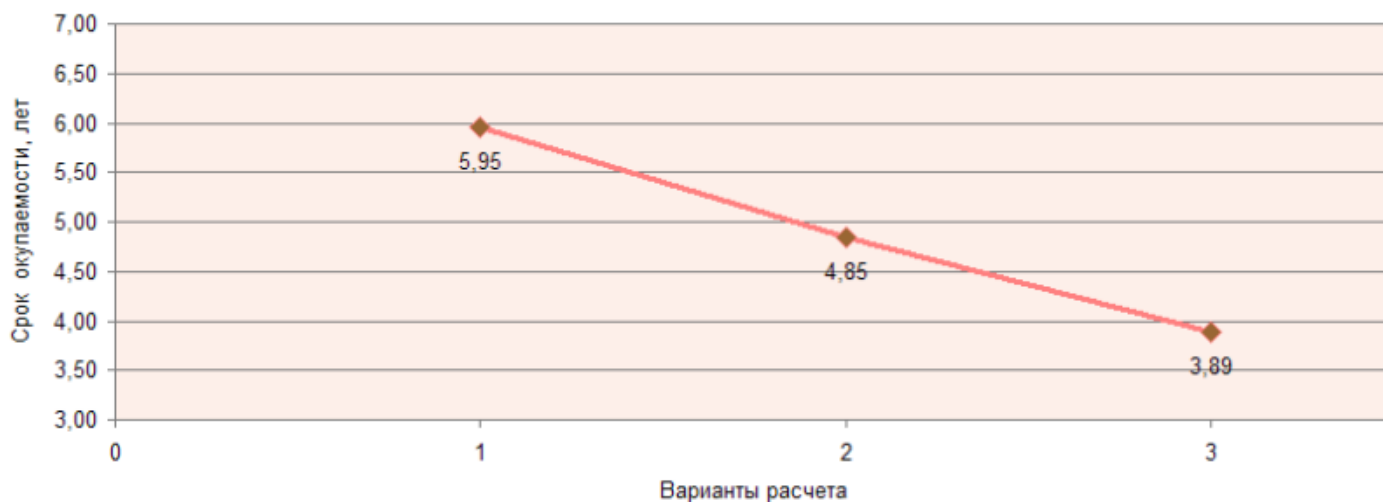


	10%	0%	-10%
Общая сумма инвестиций (без учета стоимости приобретения), дол.	13 046 714	11 860 649	10 674 584
Срок окупаемости, лет	5,06	4,85	4,60



17. Сценарный анализ (срок окупаемости)

Сценарный анализ (срок окупаемости)

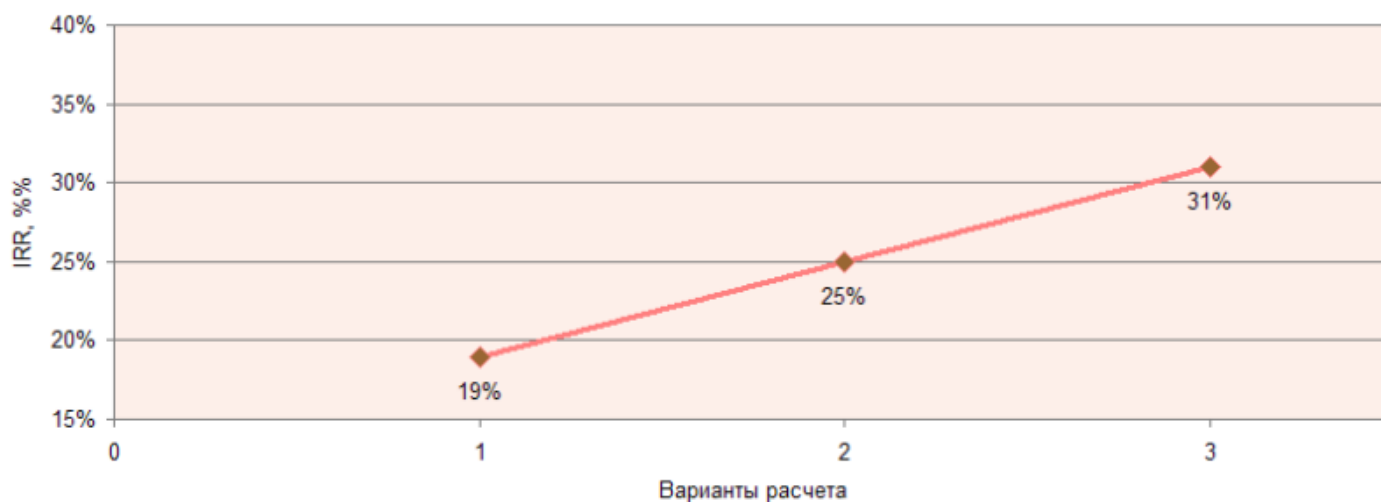


Номер варианта	1	2	3
Средняя стоимость номера за 1 год	122,4	136	149,6
Средняя заселяемость, %%	63%	70%	77%
Общая сумма инвестиций (без учета стоимости приобретения), дол.	13 046 714	11 860 649	10 674 584
Срок окупаемости, лет	5,95	4,85	3,89



18. Сценарный анализ (IRR)

Сценарный анализ (IRR)



Номер варианта	1	2	3
Средняя стоимость номера за 1 год	122,4	136	149,6
Средняя заселяемость, %%	63%	70%	77%
Общая сумма инвестиций (без учета стоимости приобретения), дол.	13 046 714	11 860 649	10 288 328
IRR, %%	19%	25%	31%



19. Правовой статус

Торгово-инвестиционная группа «Фортуна» является 100% собственником всех жилых и нежилых помещений, расположенных на участке, предназначенном под застройку.

В настоящий момент для реализации проекта гостиничного комплекса предприятием «Фортуна» выполнены следующие работы:

- * Проведен анализ рынка гостиничных услуг Украины и г.Одессы;
- * Сформирована и утверждена архитектурная концепция будущего отеля;
- * Получено разрешение Одесского городского совета на изготовление проекта строительства отеля.