

# Бизнес-план

## инвестиционного проекта по строительству оздоровительного туристического комплекса в Голд Кост, Австралия



*Информация, содержащаяся в данном бизнес - плане, получена из источников, заслуживающих доверия, оценок экспертов и официальных статистических данных.*

**Голд Кост**

**2017 г.**

## СОДЕРЖАНИЕ

	<b>Стр.</b>
1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА.....	3
2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЕКТА	
2.1. Анализ месторасположения и бизнеса проекта.....	4
2.2. Характеристика услуг проекта.....	5
2.3. Характеристики земельного участка для проекта.....	7
3. СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ПРОЕКТА	
3.1. Выбор технологии строительства из клееного бруса.....	7
3.2. Строительство деревянных домов в Австралии.....	8
3.3. Особенности избранной технологии.....	8
3.4. Описание оздоровительного комплекса.....	8
4. АНАЛИЗ РЫНКА	
4.1. Анализ конкуренции.....	9
4.3. SWOT анализ.....	11
4.4. Анализ рисков.....	11
5. ПЛАН МАРКЕТИНГА	
5.1. Конкурентная стратегия.....	12
5.2. Позиционирование проекта.....	12
5.3. Продвижение и реклама.....	13
6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	
6.1. Менеджмент проекта.....	13
6.2. Защита интересов участников и схема выхода инвесторов из проекта.....	13
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	
7.1. Инвестиции.....	13
7.2. Расходы и доходы проекта.....	16
7.3. Экономические показатели.....	18

## 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

строительства комплекса для оздоровительного туризма в Голд Кост, Австралия.

**Характеристика проекта:** Комплекс класса 4\*\*\*\* для оздоровительного туризма, расположен на главной автомагистрали побережья Голд Кост в живописном месте Hinterland; на огороженной, благоустроенной территории площадью 2 га в непосредственной близости от местных достопримечательностей и океанского побережья. На участке проведены вода и электроэнергия. Он включает здание общей площадью 500 кв. м, где расположен ресторан (50 посадочных мест в здании и 50 посадочных мест на открытой веранде) с кухней и фитобаром, магазин-аптека, административный офис и комнаты физиопроцедур. 110 жилых номеров находятся в отдельных одноэтажных зданиях с выходом на крытую галерею. На территории также находится зал для мероприятий площадью 300 кв м, плавательный бассейн, сауна, открытая спа, автостоянка на 120 автомобилей, подсобные и складские помещения. Все сооружения строятся из клееного бруса.

### Уникальные рыночные преимущества проекта:

- Почти незанятая рыночная ниша на растущем рынке Wellness в перспективном регионе Hinterland;
- Уникальный набор сервисов проекта, отсутствующих в Австралии(маркетинговый анализ показал высокую потребность в них);
- Использование современного оборудования для физиотерапии на территории оздоровительного комплекса;
- Высокая доходность бизнеса и быстрая окупаемость инвестиций (см. ниже).

### Финансовые проектировки:

#### Инвестиции:

Покупка и оформление земли для строительства комплекса **\$1,436,500**

Строительство комплекса под ключ **\$2,990,000**

Оборотный капитал для эксплуатации комплекса **\$577,253**

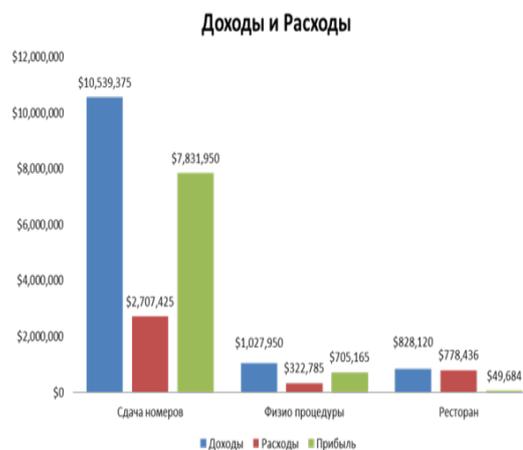
**ИТОГО \$5,003,753**

#### Оценка комплекса по текущим рыночным ценам:

Гостиница	<b>\$16,082,000</b>
Рыночная оценка одного номера	\$146 200
Количество номеров	110
Ресторан	\$1 200 000
<b>ИТОГО рыночная цена комплекса</b>	<b>\$17,282,000</b>

#### Доход от эксплуатации комплекса:

Годовой доход	<b>\$8,586,799</b>
Рентабельность инвестиций от эксплуатации комплекса, в год	172%
Окупаемость (с учетом оформления разрешений и строительства – 2 года), лет	2,6
Окупаемость с момента начала эксплуатации комплекса, лет	0,6



**100% защита интересов инвесторов в проекте:** предусмотрена.

**Возможность выхода инвесторов из проекта:** предусмотрена.

## 2. ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ПРОЕКТА

### 2.1. Анализ месторасположения и бизнеса проекта



Австралийский город Голд Кост (Золотой берег) располагается в юго-восточной части штата Квинсленд в 94 км от Брисбена. Занимает площадь 1402 кв.км и простирается вдоль восточного побережья Кораллового моря. Благодаря мягкому субтропическому климату, оборудованным пляжам и развитой инфраструктуре, обилию шикарных ресторанов и ночных клубов, торговых центров и сувенирных лавок и казино Голд Кост является крупнейшим и наиболее посещаемым туристами курортом Австралии.

При 0,5 млн местных жителей город принимает 12 млн туристов в год. Значительная часть туристов посещает Голд-Кост ради водных видов спорта и отдыха, включая яхту, серфинг, виндсерфинг, парафлаинг, греблю, спортивную рыбалку, дайвинг на знаменитом Барьерном Рифе. Другая часть, которая быстро растет в последние годы, останавливается в оздоровительных комплексах (Health Retreats) за городом в живописной местности на холмах (Hinterland) в четырех главных (таких как Gwinganna Health Retreat на 300 чел.) и нескольких мелких комплексах (детальнее см. 4.2. Анализ конкуренции).



Wellness туризм в регионе Hinterland, ориентированный на здоровый образ жизни (спа, йога/аюрведа, траволечение, акупунктура, и т.п.). Ежегодный рост Wellness туризма в Австралию 5%, текущий доход порядка \$390 млн в год. Спрос растет, что привлекает внимание инвесторов к перспективам вложения в строительство новых оздоровительных комплексов в регионе.

Исторически сложились три различных типа оздоровительных комплексов в Австралии:

- **Beauty Spa** ориентированы на косметические процедуры, обычно привязаны к природным минеральным или термальным источникам.
- **Detox & Fitness**, предлагающие фитнес, здоровое питание, консультирование по снижению веса и методы управления стрессом. Кроме того, туристы активно участвуют в курсах и классах по этой тематике.
- **Mind & Soul**, делающие акцент на духовном развитии и просветлении. Духовные практики в духе «New Age» нерелигиозные и всегда включают в себя медитативные элементы. Многие из них имеют фокус на изучение специфических учений, таких как дзен, йога, тай-чи или Рейки и конкретных методов медитации.

В последние годы, спа часто добавляются к существующим туристическим и курортным услугам, значительно увеличивая их маркетинговое преимущество и доход на комнату (увеличение воспринимаемой ценности в стоимости номера). Другой тенденцией Wellness является повышение комплексности программ, которые сегодня фокусируются на изменении образа жизни и уровня здоровья в процессе активного отдыха и включают в себя медитативные элементы, арттерапию, здоровое питание, фиточаи, БАДы, траволечение, и детокс и управление стрессом.

Аппаратные методы детокса (озонотерапия) и управления стрессом (ксенонотерапия и транскраниальная магнитная стимуляция) только начали проникать в Австралию, где пользуются повышенным интересом публики. Туристы из США, Японии и Западной Европы знакомы с этими методами и являются перспективными клиентами услуг, предлагаемых в рамках проекта.

## 2.2. Характеристика услуг проекта

Помимо стандартных удобств для гостей, включающих плавательный бассейн, сауну и спа (включенных как принятый в Австралии завтрак, в стоимость ежедневного пребывания), предусматривается комплекс современных аппаратных оздоровительных процедур (за отдельную плату), включающий индивидуальные озонные сауны, ксенонотерапию и транскраниальную магнитную стимуляцию.



**Озоновая сауна** имеет полезные свойства для иммунной системы (искусственный жар действует как стимулятор иммунной системы, увеличивая количество белых кровяных клеток в организме). В добавление к расслаблению и успокоению сауна и вызванная ею гипертермия воссоздает благоприятное воздействие жара без дискомфорта. Кроме иммуностимулирующих эффектов пототерапии, этот метод один из наиболее эффективных и безболезненных методов детоксикации. Около 30% отходов жизнедеятельности выходит из организма через пот, а находясь в паровой сауне человек обильно потеет. Если добавить озон в эту среду, озон легко всасывается в кожу и лимфатическую систему из-за открытых пор, очищая кожу, поры и лимфатическую систему.

Озоновая сауна обеспечивает прекрасный нейтрализующий эффект, не ограничивающийся только детоксикацией, но вызывающий эффекты широкого спектра: оксигенацию всех тканей, органов и клеток организма, стимуляцию иммунной системы, стимуляцию выработки антираковых веществ белыми кровяными тельцами и активацию циркуляции крови и кислорода в организме. Метод не имеет законодательных ограничений со стороны TGA в Австралии.



**Ксеноновая терапия.** Благодаря своим свойствам в настоящее время ксенон используется для лечения – стрессов различной этиологии, головных болей, расстройств сна, синдрома хронической усталости, депрессивных расстройств, реабилитации и восстановления организма после болезни. Ксенон не подвергается биотрансформации и в течение 3-4 минут выводится из

организма через легкие. В отличие от всех фармпрепаратов, применяемых в медицине, абсолютно не токсичен, индифферентен в организме, лишен побочных эффектов, не обладает канцерогенными и аллергическими свойствами, не вызывает кардиодепрессивного действия, не оказывает влияния на морфологический состав и систему свертывания крови, иммунитет, не изменяет нейроэндокринного статуса, экологически чист и безвреден.

Специальная аппарата, производимая сегодня в ряде стран, существенно уменьшает расход дорогостоящего ксенона. Ксеноновая терапия эффективно используется для:

- Лечение боли и болевых синдромов.
- Терапия стресса.
- Лечение депрессий.
- Терапия расстройств сна.
- Лечение зависимостей (наркотической, алкогольной).
- Реабилитация и восстановление организма после болезни.
- Реабилитация и восстановление после изнурительных умственных и физических нагрузок.
- Для повышения работоспособности.

Метод не имеет законодательных ограничений со стороны TGA в Австралии.



**Транскраниальная магнитная стимуляция** используется для стимуляции коры головного мозга, а также периферической нервной системы. Стимуляция направлена на изменение функционального состояния нервных структур, на которые нацелено воздействие. Принцип ритмической транскраниальной магнитной стимулирующей состоит в использовании серии импульсов, посылаемых с различной частотой (число импульсов в секунду). Индуцируемое магнитное поле может вызвать тормозящий или возбуждающий эффект.

Метод транскраниальной магнитной стимуляции применяется в таких странах, как США, Франция, Германия, Австрия, ОАЭ, Израиль, где уже давно зарекомендовал себя. Общеизвестно, что транскраниальная магнитная стимуляция является абсолютно безопасным методом. Не имеет законодательных ограничений со стороны TGA в Австралии.

Важным фактором привлечения в оздоровительный комплекс Wellness туристов является регулярное проведение программ по духовным практикам в духе «New Age», включая дзен, классов йоги и арттерапии. Для этого будет использоваться специально построенный для этих целей зал для мероприятий. Организаторы мероприятий-независимые операторы будут приглашаться для их проведения по заранее согласованному графику. Принятый в Австралии механизм оплаты их услуг: 50% от суммы сбора.



Другим, не менее важным маркетинговым фактором, а также источником регулярного дохода будет служить фитобар, и аптека-магазин БАДов и лечебных трав.

### 2.3. Местоположение проекта



Предполагаемый для проекта земельный участок общей площадью 2 га расположен в непосредственной близости к туристической автомагистрали на равном расстоянии (1 час езды на автомобиле) от столицы штата Брисбен и города Голд Кост. До пляжа – 15 минут езды на автомобиле. На участке проведены вода и электроэнергия. Земельный участок переведен в категорию пригодных для строительства жилых помещений и далее будет переведен в категорию туристического объекта с выделением части земли под строительство домов для организаторов проекта.

## 3. СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ПРОЕКТА

### 3.1. Выбор технологии строительства из клееного бруса

В основе выбора технологии строительства из бруса лежит намерение построить высококомфортабельные и экологичные помещения. К тому же, брус сохраняя все уникальные качества древесины, значительно упрощает строительные работы, снижая сроки строительства и увеличивая теплоизоляционные качества постройки. Низкие эксплуатационные расходы, отсутствие необходимости внешней и внутренней отделки позволяют построить комплекс класса 4\*\*\*\* в средней ценовой категории. Благодаря высокой заводской готовности строительство всего сооружения будет закончено в сжатые сроки.

Комплекс зданий и сооружений из бруса будет пригоден для эксплуатации сразу после строительства без наружной и внутренней отделки. Четкая геометрия бруса и гладкие его поверхности не требуют дополнительной чистовой отделки. Таким образом, сооружение становится сразу приятным на внешний вид без дополнительных вложений средств на отделку фасадов.

### 3.2. Строительство деревянных домов в Австралии



Строительство деревянных домов в Австралии достаточно популярно и соответствует местным строительным нормам (Australian Building Codes). Из дерева здесь строятся как небольшие частные дома, так и многоквартирные здания до восьми этажей.

При строительстве должны быть учтены требования австралийского стандарта пожаробезопасности (Australian Standard AS3660-2000) – пропитка антипиренами и меры против термитов в соответствии с новым австралийским стандартом (new Australian Standard AS 3959–2009) – правильная планировка площадки, доступность конструкций для инспекции, промазка сопряжений с грунтом специальными составами - bifenthrin, imidacloprid, chlorpyrifos, fipronil (в некоторых районах).

Современные жилые дома должны иметь минимальное количество солнечных энергетических панелей и бак для сбора дождевой воды.

### 3.3. Особенности избранной технологии

Все сооружения будут возведены на мелкозаглубленном фундаменте с гидроизоляцией в соответствии со местными строительными нормами (Australian Building Codes).

Стеновой материал – клееный брус сечением 180 x140мм. Экологический чистый межвенцовый утеплитель – финский минеральный утеплитель RIVE-LINE (или его аналоги). Пропитка - финский антисептик TEKNOS (или его аналоги). Цокольные и межэтажные перекрытия - балки перекрытий 50/100x200 мм из массива. Обработка огнебиозащитным составом всех деревянных элементов. Окна – деревянные. Кровля - металлочерепица с полимерным покрытием. Стропильная система – сухая доска 50x200мм и 100x200 мм. Водосточная система из пластика. Обработка огнебиозащитным составом всех деревянных элементов.

### 3.4. Описание оздоровительного комплекса

Комплекс расположен на огороженной, благоустроенной зеленой территории площадью 2 га. Он включает здание общей площадью 500 кв. м, где расположен ресторан (50 посадочных мест в здании и 50 посадочных мест на открытой веранде) с кухней и фитобаром, магазин-аптеку, административный офис и комнаты физиопроцедур, зал для мероприятий площадью 300 кв. м. Жилые номера находятся в отдельных одноэтажных зданиях с выходом на крытую галерею. На территории также находится плавательный бассейн, сауна, открытая спа, автостоянка на 120 автомобилей, подсобные и складские помещения.



Отдельно стоящий зал для мероприятий площадью 300 кв. м. будет выполнен из дерева и стилизован под maqae (дом собраний - традиционный центр общественной жизни в Полинезии).

## 4. АНАЛИЗ РЫНКА

### 4.1. Анализ конкуренции

Формальными критериями сравнительной оценки оздоровительных комплексов туристами в регионе Hinterland являются:

- месторасположение по доступности к аэропорту Голд Кост и побережью;
- класс номеров и цена проживания (соотношение качество-цена);
- условно бесплатные услуги (включенные в цену проживания);
- наличие ресторана и качество питания;
- наличие и уровень предлагаемых программ Wellness;
- наличие дополнительных оригинальных сервисов на территории.
- наличие автостоянки.

Для сравнительной оценки местных конкурентов туристами принимается во внимание отсутствие в этой зоне брендовых отельных операторов (Marriott и пр.) Практически все отели класса 4\*\*\*\* (не считая BBs, в большинстве случаев класса 3\*\*\*), что соответствует минимальным требованиям посещающих регион туристов. Все местные конкуренты имеют автостоянки и обеспечивают постояльцев ресторанным питанием за отдельную плату (по австралийской традиции, завтрак обычно включен в цену номера). Дополнительные сервисы стандартные для отелей класса 4\*\*\*\* - спутниковое TV, скоростной интернет, наличие спа. Все они имеют примерно равноценное месторасположение по доступности к аэропорту Голд Кост и побережью.

Таким образом, для оценки конкурентоспособности комплекса, а соответственно, последующей его эксплуатации, избираются следующие факторы:

- цена проживания;
- условно бесплатные услуги (включенные в цену проживания);
- наличие и уровень предлагаемых программ Wellness;
- наличие дополнительных оригинальных сервисов на территории.

В качестве основных конкурентов рассматриваются три оздоровительных комплекса туристами в регионе Hinterland:

- Gwinganna Lifestyle Retreat, на 300 мест, цены за три ночи варьируют от \$980 за двухместный номер в экономпакете до \$1390 за одноместный номер люкс. Условно бесплатные услуги включают трансфер из аэропорта Голдкост, семинар по йоге и 50-минутный массаж. Специализация: детокс, йога, Wellness семинары. Дополнительным оригинальным сервисом являются тур с местным ботаником.
- Wings Hinterland Retreat, на 90 мест, цены за одну ночь варьируют от \$1100 за до \$1250 за одноместный номер. Условно бесплатные услуги включают трансфер из аэропорта Голдкост. Специализация: роскошный отдых с плавательным бассейном и теннисным кортом, прогулки по живописным местам региона Hinterland. Дополнительным оригинальным сервисом являются разрешение привозить сюда своих домашних животных.
- Eden Health Retreat на 120 мест, цены за пять ночей варьируют от \$2100 за двухместный номер в экономпакете до \$2800 за одноместный номер люкс. Условно бесплатные услуги включают использование оборудованного фитнес центра, плавательного бассейна, теннисных кортов, 50-минутный массаж.

Специализация: фитнес, Qi Gong, Wellness семинары. Дополнительным оригинальным сервисом являются фитобар.

Анализ ценовой политики конкурентов, с учетом пакетов услуг, системы скидок и т.п. показал, что средняя минимальная цена проживания (не принимая во внимание завышенные цены Wings Hinterland Retreat) равна \$384 в пересчета на одну ночь. Комплекс нашего проекта будет предлагать среднюю минимальную цену проживания в размере \$350 в пересчета на одну ночь (принята за основу расчетов в финансовом плане).

Оценка конкурентоспособности проекта приведена в таблице:

Показатель	Оценка конкурентоспособности (по пятибалльной шкале)			
	Gwinganna Lifestyle Retreat	Wings Hinterland Retreat	Eden Health Retreat	Комплекс нашего проекта
Цена проживания	5	4	5	5
Условно бесплатные услуги (включенные в цену проживания)	4	3	4	5
Наличие и уровень предлагаемых программ Wellness	4	3	5	5
Наличие дополнительных оригинальных сервисов на территории	4	3	4	5
Итого:	17	13	18	20

Таким образом, у нашего комплекса есть суммарное конкурентное превосходство, которое дифференцирует его от остальных отелей. Это преимущество формируется за счет более обширной программы Wellness и пакета дополнительных оригинальных сервисов на территории, включающих физиопроцедуры, фитобар и аптеку-магазин БАДов и лечебных трав. Все эти программы также являются источниками дополнительного дохода (отражены в финансовом плане).

#### 4.3. SWOT анализ

Проведенный SWOT-анализ показал сильные и слабые стороны проекта, а также потенциальные опасности и возможности, связанные с реализацией проекта:

- Сильная сторона проекта: дефицит услуг Wellness в данном регионе.

- Слабая сторона проекта: необходимость строительства комплекса в течение одного года без получения дохода в этот период.
- Возможности: позиционирование комплекса с ориентацией на суммарное конкурентное превосходство согласно п. 4.2. увеличит приток туристов в комплекс.
- Опасности: возможность копирования идеи (строительство в регионе подобных комплексов потенциальными конкурентами).

Результаты совместного анализа сильных и слабых сторон проекта, а также потенциальных опасностей и возможностей, связанных с его реализацией, легли в основу маркетинговой стратегии проекта.

#### 5.4. Анализ рисков

Для идентификации и оценки рисков, связанных с реализацией проекта, использована следующая классификация:

1. Неожиданные государственные меры регулирования (зонирование, налогообложение и пр.)
2. Природные катастрофы.
3. Снижение потока туристов.
4. Срыв сроков строительства и/или превышение смет.
5. Усиление конкуренции в в регионе.

Данные риски ранжируются по степени важности. С этой целью определяются:

- вероятность данного риска в долях единицы;
- опасность данного риска, т. е. насколько существенными окажутся последствия наступления неблагоприятного события (измеряется по 100-бальной системе);
- важность риска как произведение его вероятности на опасность его наступления.

По вероятности вышеперечисленные риски подразделяются следующим образом:

- наиболее вероятные – вероятность до 0,7;
- вероятность средняя («50 на 50») – вероятность до 0,5;
- маловероятное событие – вероятность до 0,2.

Оценка опасности:

- последствия наступления весьма опасные (прекращение реализации проекта) – 80 баллов;
- последствия наступления опасные (срыв сроков или невыполнение по объему) – 60 баллов;
- средний уровень опасности (дополнительные расходы) – 40 баллов;
- событие не оказывает сильное влияния на проект и требует мелких затрат – 20 баллов.

Виды рисков	Опасность	Вероятность	Важность
1. Неожиданные государственные меры регулирования	80	0,1	8
2. Природные катастрофы.	80	0,1	8

3. Снижение потока туристов.	60	0,2	12
4. Срыв сроков строительства и/или превышение смет	40	0,5	20
5. Усиление конкуренции – строительство аналогичного комплекса в долине.	20	0,3	6

Политическая и экономическая система в Австралии стабильна, поэтому неожиданные государственные меры регулирования бизнеса маловероятны. Природные катаклизмы, возможные в Австралии, в регионе Hinterland отсутствуют.

Усиление конкуренции возможно, но не оказывает сильного влияния на проект.

Таким образом, ранжирование по важности показало, что наибольшее влияние на проект будут оказывать следующие виды рисков:

- Срыв сроков строительства и/или превышение смет.  
Для нивелирования этого риска будет сделана надежная система комплектации и поставок материалов и изделий на объект. Все необходимые разрешения будут предварительно согласованы, поэтому получены своевременно.
- Снижение потока туристов.  
Вероятность этого события невысока, т.к. делаются существенные инвестиции в инфраструктуру, в т.ч. в строительство круизного терминала и нескольких новых казино.

## 5. ПЛАН МАРКЕТИНГА

### 5.1. Конкурентная стратегия

В основе конкурентной стратегии будет лежать выигрышное месторасположение туристического комплекса, привлекательный дизайн и экологичность зданий, а также предоставления комплекса сервисов Wellness в одном месте.

### 5.2. Позиционирование проекта

Предполагается, что позиционироваться проект будет как комплекс сервисов Wellness мирового уровня качества, в экологических зданиях, воздвигаемых в самом сердце региона Hinterland, с непосредственным доступом к услугам как на своей территории, так и на побережье.

### 5.3. Продвижение и реклама

Методы продвижения комплекса будут нацелены на заинтересованные целевые группы. Для этого предполагается использовать:

- включение комплекса в госсистему поддержки туризма (каталоги, базы данных и пр.);
- подключение туроператоров на условиях процента от привлеченных клиентов;
- подготовку и распространение рекламных материалов о комплексе;

- подготовка рекламно-информационных статей, посвященных сервисам комплекса, в деловых и массовых СМИ;
- открытие вебсайта с системой бронирования и собственным Merchant Account для принятия карточных платежей;
- продажа сувениров с логотипом и координатами комплекса;
- проведение серии мероприятий, прямо и косвенно связанных с темой Wellness.

При этом немаловажным фактором будет являться создание образа комплекса, соответствующего принятому позиционированию, для чего эффективно использовать зал для мероприятий для проведения художественных выставок и фестивалей для создания необходимого общественного мнения.

## **6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

### **6.1. Менеджмент проекта**

Проект реализуется в форме Limited Partnership, специально предусмотренной в законодательстве Австралии для удобства участников-нерезидентов (налогообложение 10% дивидендов, освобождение от налогов реинвестируемой прибыли) и юридической защиты их интересов. В структуре Limited Partnership роль General Partner, выполняющего обязанности управляющего проектом, работающего на условиях компенсации операционных издержек и премии в виде оговоренной доли в проекте, играет австралийская компания. Размеры долей и условия работы определяются в Partnership Deed, являющимся официальным документом, регламентирующим работы по проекту, права и обязанности сторон.

### **6.2. Защита интересов участников и схема выхода инвесторов из проекта**

Вклады участников проекта-нерезидентов официально фиксируются государственным органом ASIC, что обеспечивает 100% защиту их интересов государством.

Участники проекта могут принять решение о продаже объекта непосредственно после завершения строительства и запуска в эксплуатацию, проект будет считаться законченным, средства от продажи в сумме \$17 млн распределяются между инвесторами в соответствии с их вкладами в Limited Partnership (суммарно \$5 млн). Партнеры могут продать свою долю на любой стадии капитализации проекта (преимущественное право покупки доли имеет Limited Partnership).

## **7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

Финансовые проектировки реализации проекта в Австралии базируются на реальных рыночных ценах текущего момента и отражают принятые в Австралии принципы организации строительства и соответствующие затраты. Сооружения комплекса в отсутствие проекта описаны приблизительно. Размеры, конфигурация и дизайн сооружений будут уточняться в процессе эскизного и рабочего проектирования.

Предварительный расчет импортных строительных материалов для зданий комплекса «под ключ» в \$ 400/кв. м включает:

- цену материалов на условиях FOB (принимается базовой таможней Австралии для расчета платежей);
- поставку в 40-футовых контейнерах на условиях CIF (\$ 4 000 за один 40-футовый контейнер, не включая портовые услуги);
- гонорары лицензированного таможенного брокера, таможенные пошлины Custom Duty – 5% и Goods and Services Tax – 10% от стоимости FOB растаможиваемых строительных материалов);
- доставка материалов и комплектующих из порта на строительную площадку проекта.

Окончательный расчет строительных материалов будет произведен по согласованию с партнерами на стадии эскизного проекта. На стадии рабочего проекта все расчеты будут переделаны и изготовлен скорректированный бизнес план, в т.ч. согласованный график реализации проекта.

Кредитование проекта банком возможно после достаточной капитализации Limited Partnership. В расчетах финансового плана не предусматривалось.

## 7.1 ИНВЕСТИЦИИ

### Покупка земли

Стоимость земли	\$900,000
в т.ч. Аванс	\$81,750
Налог GST 10%	\$90,000
Госпошлина	\$59,000
Налог на землю	\$3,500
Услуги юристов	\$15,000
Межевание, замеры	\$5,000
Подключения к сетям	\$350,000
Разрешения на девелопмент	\$12,000
Нивелирование	\$2,000
<b>ИТОГО</b>	<b>\$1,436,500</b>

### Затраты на строительство

Количество комнат	110	
Размер номера	15	м2/номер
Всего площадь комнат, м2	1650	м2
Ресторан	300	м2
Прочие помещения (администрация, сауна, аптека, подсобные помещения)	250	м2
<b>ВСЕГО ПЛОЩАДЬ ЗДАНИЙ</b>	<b>2200</b>	<b>м2</b>

			ВСЕГО\$
Строительные материалы для зданий под ключ	400	\$/м2	\$ 880,000.00
Услуги подрядчика и субподрядчиков	700	\$/м2	\$ 1,540,000.00

Ландшафтная архитектура	\$50,000
Бассейн, спа, сауна	\$130,000
Ограждение	\$20,000
Устройство подъездной дороги	\$20,000
Обустройство пересечений с коммунальной дорогой	\$5,000
Затраты на соответствие местным строительным нормам BASIX	\$70,000
Прочее оборудование для номеров, вкл. Мебель и тд	\$275,000

**ВСЕГО затраты на строительство**

**\$2,990,000**

### Ресторан

Оборудование для ресторана	\$150,000
Создание стока для ресторана	\$17,253
Оборотный капитал	\$100,000
<b>ВСЕГО затраты на ресторан, 1 год</b>	<b>\$267,253</b>

### Физио процедуры

Оборудование для физиокабинета	\$160,000
Оборотный капитал (аптека, фитобар, Физио процедуры)	\$150,000
<b>ВСЕГО затраты на физио процедуры, 1 год</b>	<b>\$310,000</b>

**ВСЕГО ИНВЕСТИЦИЙ** **\$5,003,753**

## 7.2 ДОХОДЫ И РАСХОДЫ

### Оценка всего комплекса по рыночной цене

Отельный комплекс	<b>\$16,082,000</b>
Рыночная оценка одного номера *(работающий комплекс)	\$146,200
Количество номеров	110
Ресторан	\$1,200,000
<b>ИТОГО рыночная цена комплекса</b>	<b>\$17,282,000</b>

### А. Сдача номеров

Занятость номеров в год	75%	Итого	30112.5
Стоимость номера	\$350		чел. - ночей
Количество номеров	110		
<b>ИТОГО выручка от сдачи номеров</b>	<b>\$10,539,375</b>		

#### Затраты

Зарплата	\$675,000
количество персонала	15
Средняя зарплата	\$45,000
Материалы для обслуживания номеров (\$10/номер *день)	\$301,125
Уборка (\$25/номер)	\$752,813
Электричество	\$210,788
Вода	\$90,338
Связь и Интернет	\$30,113
Накладные расходы (административные издержки, реклама, турагенты и т.п.)	\$602,250
<b>ИТОГО затрат</b>	<b>\$2,707,425</b>
<b>ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГОВ (А)</b>	<b>\$7,831,950</b>

## **В. Физио процедуры**

Физиопроцедуры

	цена	К-во в год	Итого
Ксеноновая терапия	\$900	714	\$642,600
Транскраниальная магнитная стимуляция	\$350	714	\$249,900
Озоновые сауны	\$150	903	\$135,450
			<b>\$1,027,950</b>

Расходные материалы для Физиопроцедур

	На одну процедуру	К-во в год	Итого
Ксеноновая терапия	\$150	714	\$107,100
Транскраниальная магнитная стимуляция	\$10	714	\$7,140
Озоновые сауны	\$15	903	\$13,545
			<b>\$127,785</b>

Персонал для Физиопроцедур

Должность	К-во	зарплата	Итого
Медсестра	1	\$75,000	\$75,000
Физиотерапевт	2	\$60,000	\$120,000

<b>ИТОГО (В) Физио процедуры</b>	<b>\$705,165</b>
----------------------------------	------------------

## **С. Ресторан**

	Количество за год	На ед.	ИТОГО
<b><u>ДОХОДЫ РЕСТОРАНА</u></b>			
обед	30113	\$15	\$451,695
ужин	15057	\$25	\$376,425
<b>ИТОГО от продажи еды</b>			<b>\$828,120</b>
<b><u>РАСХОДЫ</u></b>			
Продукты питания (25% стоимости)			\$207,030
Зарплата персонала (10 чел * \$30,000)	10	\$35,000	\$350,000
Издержки на содержание ресторана (на 12 мес.)	12	\$15,000	\$180,000
Накладные расходы 5% от оборота			\$41,406
<b>ИТОГО затрат</b>			<b>\$778,436</b>
<b>ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГОВ (С)</b>			<b>\$49,684</b>

**ВСЕГО ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГОВ**

**\$8,586,799**

в год

## Доходы и Расходы



### 7.3 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

#### Рентабельность

Инвестиции всего **\$5,003,753**  
**Рыночная оценка всего комплекса** **\$17,282,000**

Рентабельность инвестиций при возможной  
 продаже комплекса (после выхода на проектную  
 мощность) **345%**

#### Доход от эксплуатации комплекса

Годовой доход (проектная мощность) **\$8,586,799**

Рентабельность инвестиций от эксплуатации  
 комплекса, в год **172%**

Окупаемость (с учетом строительства 2 года), лет **2.6**