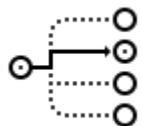
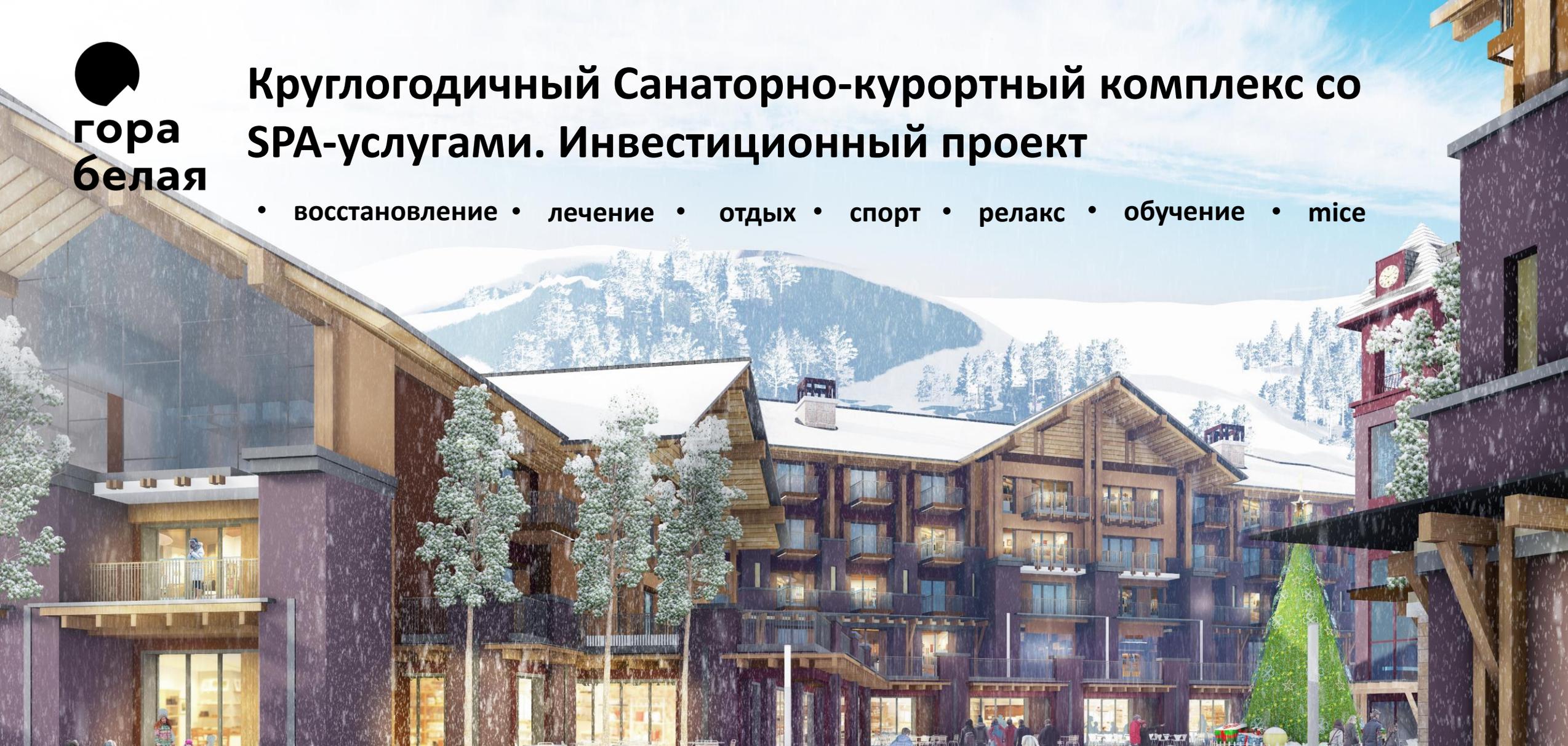




гора
белая

Круглогодичный Санаторно-курортный комплекс со SPA-услугами. Инвестиционный проект

• восстановление • лечение • отдых • спорт • релакс • обучение • mīce



Инфраструктура, сети дороги, связь – за счет Управляющей Компании



Крупнейший горнолыжный курорт в шаговой доступности.
Емкость 80 тыс. чел. /месяц

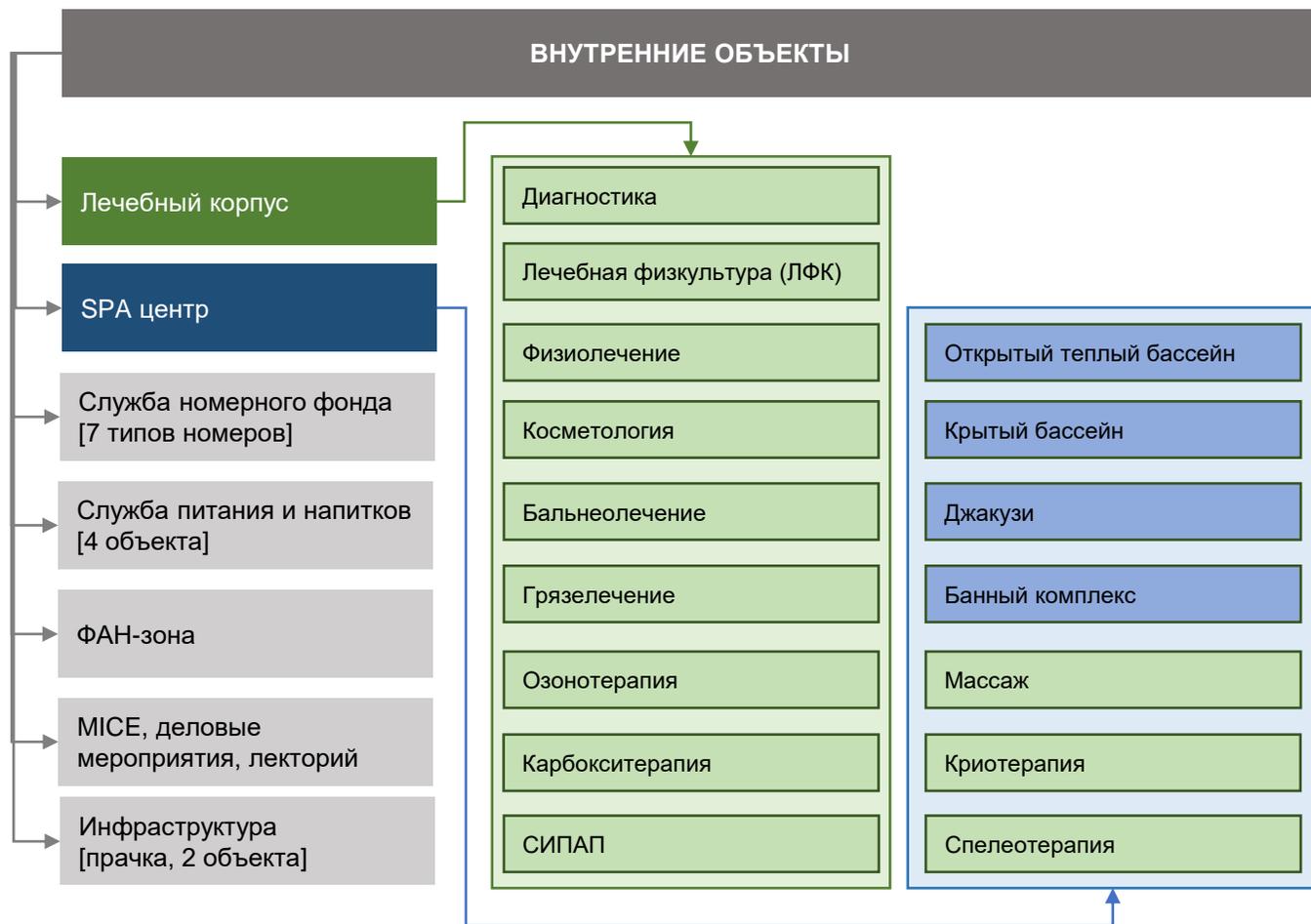


Проект Санаторно-Курортного Комплекса не имеет прямых конкурентов в радиусе 400 км



Структура санаторно-курортного комплекса

Medical- SPA-Resort 3+/4****



ВИДЫ ВРЕМЯПРЕПРОВОЖДЕНИЯ

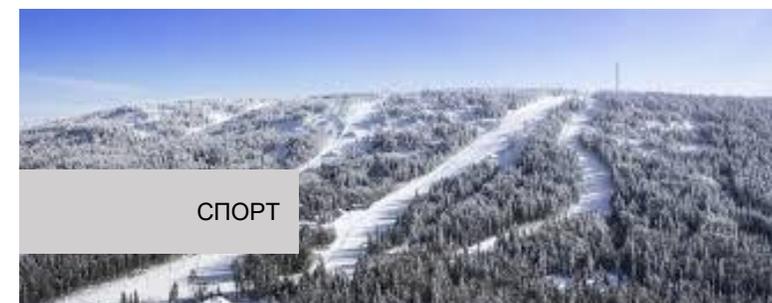
ЛЕЧЕНИЕ И ВОССТАНОВЛЕНИЕ



ОТДЫХ И РЕЛАКС

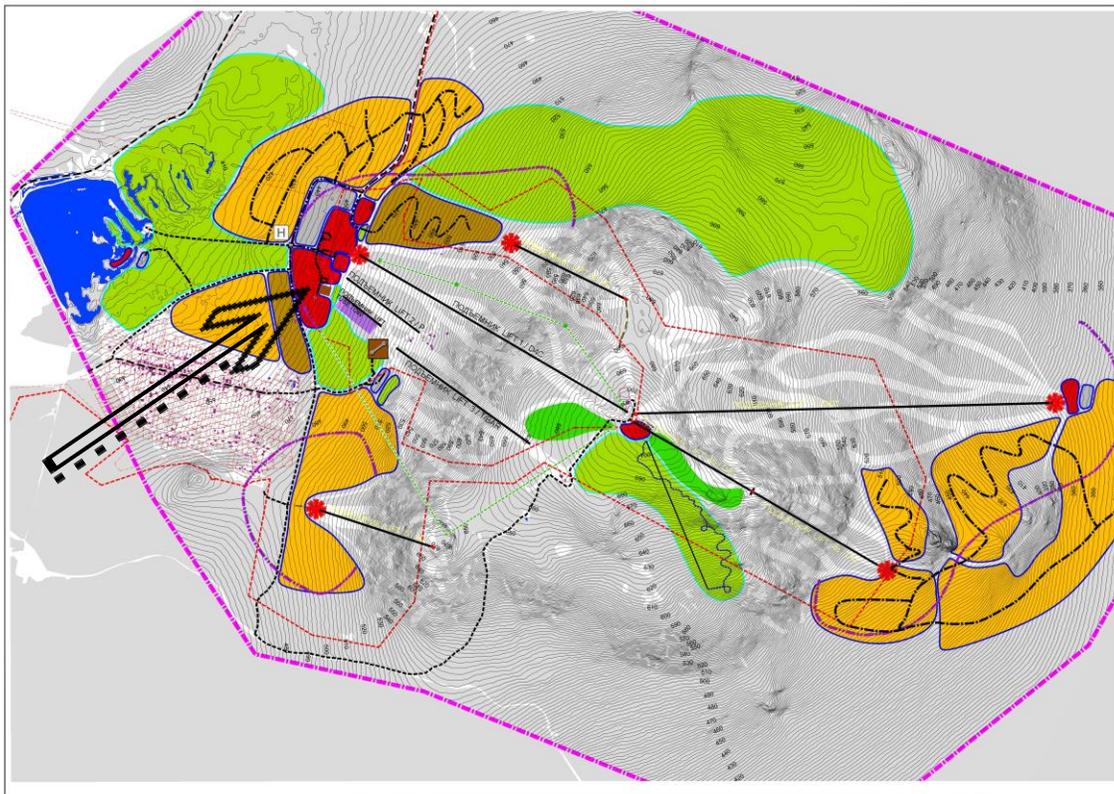


СПОРТ





Земля – в непосредственной близости крупнейшего регионального горнолыжного курорта Гора Белая



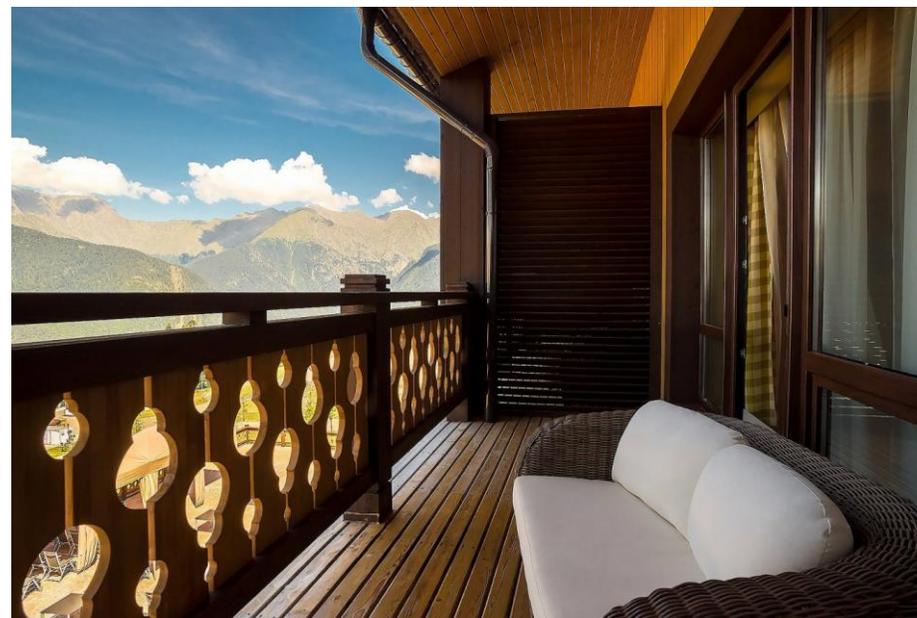
- Земельный участок – у подножия горы Белой – крупнейшего регионального горнолыжного курорта на Урале (37 трасс общей протяженностью 47 км к 2028 г.; курорт вместит 7500 одновременно катающихся)
- Пятно застройки составит 2900 м², общая площадь 4-этажного здания SPA-отеля на 100 номеров – 7850 м²
- Кадастровый № участка: 66:19:0103006:492, общая площадь участка 432 га
- Разрешенный вид использования: строительство и эксплуатация гостиничного комплекса



Бизнес-план строительства санаторно-курортного комплекса

Реализация строительства объекта будет производиться единственной очередью с суммарным номерным фондом 100 номеров

V инвестиций	760 млн. руб.
NPV	142,6 млн. руб.
NPV(WACC)	39,5 млн. руб.
Окупаемость	8 лет
IRR	18,7%



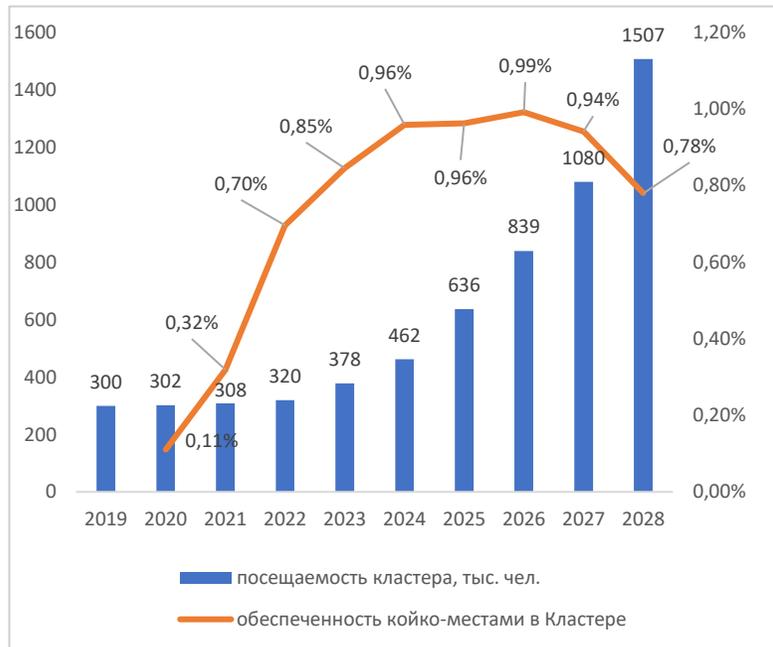


Маркетинговый анализ: базовые показатели



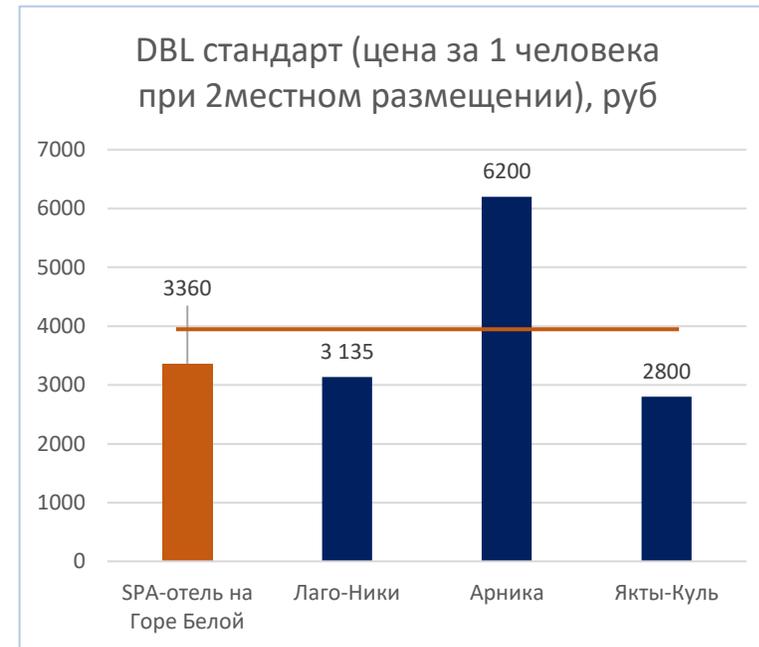
ДИНАМИКА ПОСЕЩЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ ТРК «ГОРА БЕЛАЯ»

С учетом общей стратегии привлечения турпотока на территорию за 10 лет турпоток вырастет в 5 раз до 1,5 млн туристов в год



ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ КОЙКО-МЕСТАМИ В КЛАСТЕРЕ

не превышает 1% от общего количества посещения, что говорит о сбалансированном предложении объектов размещения и гарантии их загрузки на всем этапе реализации проекта

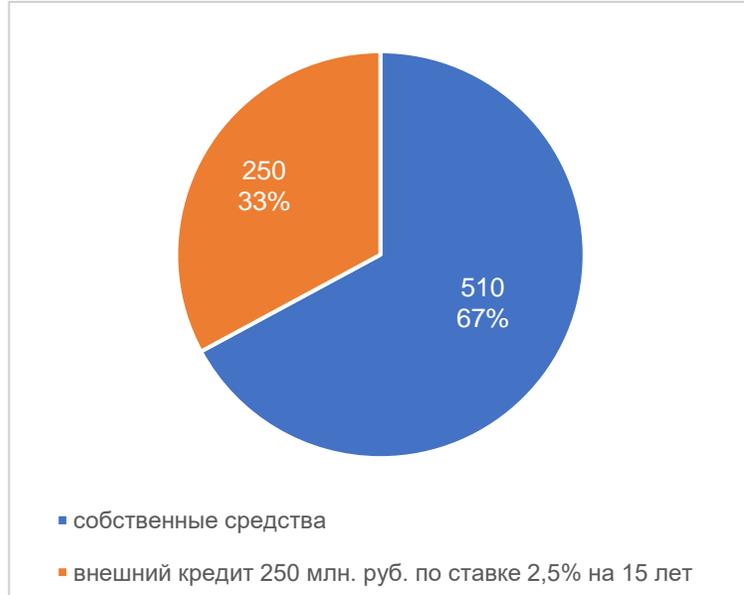


СТОИМОСТЬ ПРОЖИВАНИЯ В САНАТОРНО-КУРОРТНОМ КОМПЛЕКСЕ

является среднерыночной для своей категории вне зависимости от региона размещения, предлагая ассортимент лучших инфраструктурных объектов рынка

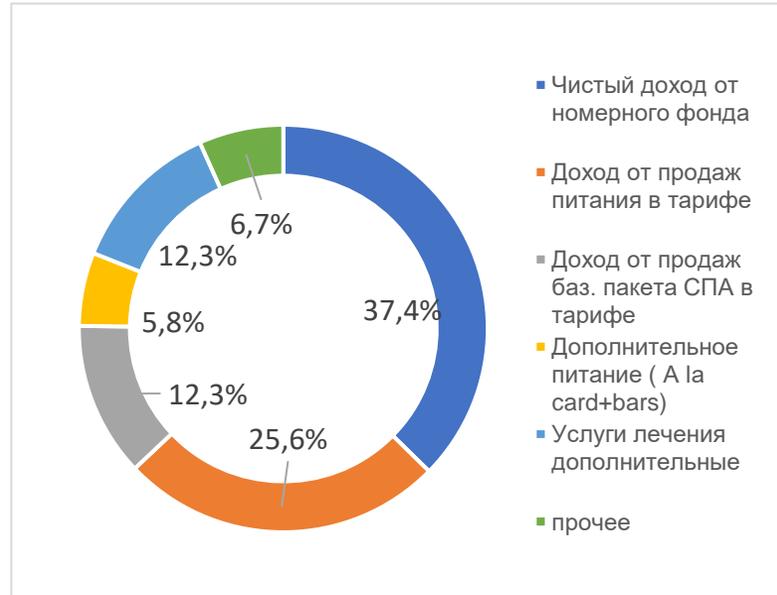


План инвестиций и реализации



ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

- Общий объем инвестиций составляет 760 млн. руб.
- Внешний кредит в объеме 250 млн. руб. возможен по ставке 2,5% сроком на 15 лет



СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА

- На протяжении всего планового периода ключевые статьи выручки объекта – доход от номерного фонда, питания и SPA-программ

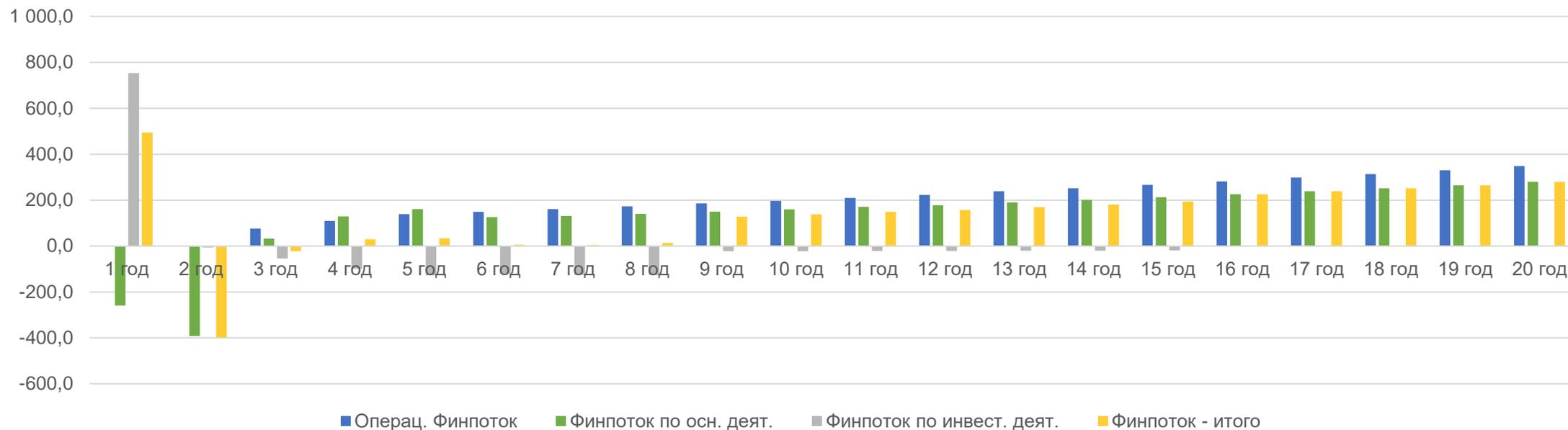


ВЫРУЧКА В РАЗРЕЗЕ СЕБЕСТОИМОСТИ И ПРИБЫЛИ

- Рентабельность продаж составляет 85,8%, рентабельность до включения постоянных расходов = 72,0%,
- Рентабельность коммерческой деятельности объекта = 82,9%



Движение денежных средств, млн. руб.



	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год	11 год	12 год	13 год	14 год	15 год	16 год	17 год	18 год	19 год	20 год
Операц. Финпоток	0,0	0,0	76,7	108,7	139,1	149,3	160,8	172,6	185,5	197,3	210,3	223,0	238,3	251,7	266,4	281,5	298,2	313,3	329,9	347,8
Финпоток по осн. деят.	-259,1	-392,1	32,2	128,7	161,0	126,5	130,6	140,2	150,5	160,1	170,5	177,6	190,1	201,1	213,0	225,4	239,0	251,4	265,0	279,8
Финпоток по инвест. деят.	753,8	-6,3	-54,1	-98,9	-127,8	-120,7	-126,0	-126,9	-22,4	-21,9	-21,4	-20,9	-20,5	-20,0	-19,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Финпоток - итого	494,7	-398,3	-21,9	29,8	33,3	5,8	4,6	13,3	128,1	138,2	149,1	156,6	169,7	181,1	193,5	225,4	239,0	251,4	265,0	279,8



SWOT проекта

Сильные стороны /Strengths/

- удобное для потребителя расположение санатория (ГЛК Гора Белая)
- номерной фонд отвечает стандартным требованиям, предъявляемым здравницам этого класса, превышает их
- круглогодичная работа
- удобство подъездных путей, собственная парковка
- комплекс дополнительных услуг, включая наличие спортивных площадок
- наличие хорошей лечебной базы, систематическое обновление медицинского оборудования, высокий уровень квалификации медицинского персонала

Слабые стороны /Weaknesses/

- невысокий уровень сервиса со стороны обслуживающего персонала (местный персонал без опыта работы в здравницах высокого уровня. Как следствие - текучесть кадров, недостаток дипломированных специалистов)
- потребность в обновлении оборудования в соответствии с быстро меняющимися рыночными трендами medical-SPA сегмента
- недоработка на этапе проектирования перспектив эргономики пространства, т.к. объекты medical-Spa отдыха в РФ являются эксклюзивными штучными здравницами уровней: средний+ и высокий. Опыт проектирования данных объектов требует глубоких знаний специфики сегмента

Возможности /Opportunities/

- высокий потенциал для выхода на свободный сегмент рынка Medical-SPA
- объективно большая зона роста для постоянного повышения уровня сервиса и качества предоставляемых услуг, совершенствования и расширения ассортимента предоставляемых услуг
- расширение целевой аудитории, расширение каналов продаж, увеличение их количества, активное включение продаж в ОТА-каналы
- достижение конкурентного преимущества и занятие лидирующих позиций в области качества (обслуживание; предоставление услуг) по сравнению с конкурирующими аналогами в соседних регионах
- создание сети за счет аренды и строительства других гостиниц-санаториев, франшиза как один из способов расширения сети
- повышение ставок аренды на нежилых площадях здравницы.

Угрозы /Threats/

- нестабильность социально-экономической и политической ситуации
- низкий уровень доходов большей части населения
- усиление конкуренции со стороны соседних регионов, развитие сегмента Medical-SPA на среднем Урале
- изменение законодательства (в частности, налогового)
- сворачивание деловой активности по причине глобальных изменений внешней среды

Почему инвестиция сработает

Три документально подтвержденных факта про участок земли 432 Га у подножия Горы Белой – горнолыжного курорта с большим всесезонным туристским потенциалом в Свердловской области (Средний Урал)



ФАКТ 1. РАСПОЛОЖЕНИЕ ОБЪЕКТА

- Свердловская область – «столица» УРФО – федерального округа с населением 18,5 млн жителей, потенциально являющихся клиентами туристско-рекреационной территории с потенциалом посещения в 1,5 млн туристов в год к 2028г.
- Зимняя загрузка гарантируется популярностью горнолыжного курорта в шаговой доступности, летняя – сезонным спросом на оздоровление.
- На 2020, в радиусе 400 км подобных объектов нет.



ФАКТ 2. ЗЕМЛЯ

- Земельный участок с кадастровым номером 66:19:0103006:492, общей площадью 432 га является объективно лучшим предложением для строительства SPA-отеля, т.к. нивелируется фактор сезонности за счет круглогодичной востребованности территории в объектах размещения.
- Участок имеет разрешительную документацию на строительство и эксплуатацию гостиничного комплекса



ФАКТ 3. ЭКОНОМИЯ НА ВСЕХ ЭТАПАХ

- Очевидная выгода инвестиции в данный объект – это строительство на территории ТРК «Гора Белая». Управляющая компания берет на себя часть затрат.
- Для инвестора за срок запуска и реализации проекта экономия составит 130 млн. руб. (подвод дорог, электроэнергия, теплоэнергия, водопровод, водоотведение, благоустройство территории и парковки, льготы по налогу на прибыль и имущество в расчете на 20 лет реализации проекта)

Приложение – ключевые показатели инвестиционного проекта_1

Ключевые инвестиционные показатели Проекта в млн.руб. на горизонте моделирования в 20 лет | часть 1

годы:

	итого	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	
Номинальный финпоток	2 591,4	-259,1	-392,1	32,2	128,7	161,0	126,5	130,6	140,2	150,5	160,1	170,5	177,6	190,1	201,1	213,0	225,4	239,0	251,4	265,0	279,8	
IRR проекта	<u>18,7%</u>																					
Источники финансирования Проекта																						
Внешний кредит	<u>250,0</u>																					
Учредитель	<u>510,0</u>																					
Возврат тела кредита и процентов																						
Возврат тела кредита	250,0	0,0	0,0	19,2	19,2	19,2	19,2	19,2	19,2	19,2	19,2	19,2	19,2	19,2	19,2	19,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Возврат %% по кредиту	53,4	6,3	6,3	6,0	5,5	5,1	4,6	4,1	3,6	3,1	2,7	2,2	1,7	1,2	0,7	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Свободный денежный поток (FCF) до возврата инвестиций Учредителя возврат инвестиций Учредителя FCF - итоговый																						
FCF Учредителя	2 741,5	0,0	0,0	28,9	74,1	103,5	96,9	102,7	112,6	123,4	133,4	144,3	152,5	164,9	176,3	188,7	201,3	215,0	227,3	240,9	254,9	
Возврат Учредителю	510,0	0,0	0,0	28,9	74,1	103,5	96,9	102,7	104,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
FCF - итоговый	2 231,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,6	123,4	133,4	144,3	152,5	164,9	176,3	188,7	201,3	215,0	227,3	240,9	254,9	
Окупаемость, кол-во лет									8													

Условия предоставления льготного кредита - 2,5% годовых на срок 15 лет

Приложение – ключевые показатели инвестиционного проекта_2

Ключевые инвестиционные показатели Проекта в млн.руб. на горизонте моделирования в 20 лет | часть 2

годы:

итого 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39

Номинальный финпоток 2 591,4 -259,1 -392,1 32,2 128,7 161,0 126,5 130,6 140,2 150,5 160,1 170,5 177,6 190,1 201,1 213,0 225,4 239,0 251,4 265,0 279,8

Средневзвешенная стоимость капитала

WACC < IRR

WACC 17,5%

Проект является инвестиционно привлекательным

Приведенный финпоток Проекта по ставке дисконтирования, равной WACC

NPV(WACC) 39,5 -220,5 -284,1 19,9 67,6 72,0 48,1 42,3 38,7 35,3 32,0 29,0 25,7 23,4 21,1 19,0 17,1 15,5 13,9 12,4 11,2

Средневзвешенная стоимость капитала

NPV > 0

WACC 17,5%

Проект является инвестиционно привлекательным

Возврат %% по кредиту 142,6 -225,3 -296,5 21,2 73,6 80,1 54,7 49,1 45,8 42,8 39,6 36,6 33,2 30,9 28,4 26,2 24,1 22,2 20,3 18,6 17,1

Дисконтированная рентабельность вложенных инвестиций (посчитанная на основе дисконтированного денежного потока)

ROI 5,2%

Оценка стоимости бизнеса, посчитанная по модели Гордона на конец последнего года Проекта

2 160,4млн. руб.

Приложение – ключевые показатели инвестиционного проекта_4

Отчет о финансово-экономических результатах Проекта в млн.руб. и рентабельность																					
	годы:																				
	итого	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
Выручка	8 485,6	0,0	0,0	249,2	296,0	338,6	355,2	373,3	392,1	412,6	431,9	453,0	474,9	499,0	521,5	546,3	572,1	600,4	626,9	656,1	686,6
Чистый доход от номерного фонда	3 170,5	0,0	0,0	95,3	108,9	125,6	131,6	138,2	145,1	152,7	159,9	167,9	176,3	185,6	194,4	204,1	214,3	225,5	236,3	248,1	260,5
Доход от продаж питания в тарифе	2 170,4	0,0	0,0	60,1	74,7	86,2	90,3	94,8	99,5	104,8	109,7	115,2	121,0	127,4	133,4	140,1	147,1	154,8	162,1	170,3	178,8
Доход от продаж баз. пакета СПА в тарифе	1 040,9	0,0	0,0	30,1	37,4	41,2	43,2	45,3	47,6	50,1	52,5	55,1	57,9	60,9	63,8	67,0	70,3	74,1	77,5	81,4	85,5
Дополнительное питание (A la card+bars)	494,8	0,0	0,0	13,0	16,0	18,8	20,2	21,5	22,9	24,3	25,7	27,0	28,4	29,9	31,2	32,5	33,9	35,4	36,7	38,0	39,4
Банкетинг+конференц питание	303,7	0,0	0,0	10,8	11,3	11,9	12,5	13,1	13,8	14,5	15,2	15,9	16,7	17,6	18,5	19,4	20,4	21,4	22,4	23,6	24,7
Доходы от минибаров	63,5	0,0	0,0	1,3	1,7	2,1	2,3	2,5	2,7	3,0	3,2	3,4	3,7	3,9	4,1	4,4	4,6	4,8	5,0	5,3	5,5
Услуги лечения дополнительные	1 041,4	0,0	0,0	31,6	37,8	43,6	45,8	48,1	50,4	52,8	55,0	57,3	59,6	62,0	64,1	66,4	68,7	71,2	73,3	75,6	77,9
Аренда конференц залов	37,6	0,0	0,0	1,3	1,4	1,5	1,5	1,6	1,7	1,8	1,9	2,0	2,1	2,2	2,3	2,4	2,5	2,6	2,8	2,9	3,1
Посещение СПА комплекса внешними гостями	157,0	0,0	0,0	5,6	6,5	7,4	7,6	7,8	8,0	8,3	8,5	8,7	8,9	9,2	9,4	9,6	9,9	10,1	10,3	10,5	10,8
прочее	5,8	0,0	0,0	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Себестоимость	1 205,7	0,0	0,0	35,1	42,2	47,9	50,3	52,9	55,7	58,6	61,4	64,4	67,6	71,0	74,2	77,7	81,4	85,4	89,1	93,2	97,5
Прямые расходы	243,7	0,0	0,0	13,2	13,2	13,3	13,3	13,3	13,4	13,4	13,4	13,5	13,5	13,6	13,6	13,7	13,7	13,8	13,8	13,9	13,9
Переменные расходы	929,2	0,0	0,0	27,3	32,4	37,1	38,9	40,9	42,9	45,2	47,3	49,6	52,0	54,6	57,1	59,8	62,6	65,7	68,7	71,8	75,2
Маржинальная прибыль	6 107,0	0,0	0,0	173,6	208,1	240,3	252,7	266,1	280,1	295,3	309,8	325,5	341,8	359,7	376,6	395,1	414,3	435,4	455,3	477,2	500,0
Маржа, %	72,0%	0,0%	0,0%	69,6%	70,3%	71,0%	71,1%	71,3%	71,4%	71,6%	71,7%	71,9%	72,0%	72,1%	72,2%	72,3%	72,4%	72,5%	72,6%	72,7%	72,8%
Переменные расходы	2 162,1	0,0	0,0	99,0	99,7	101,5	103,4	105,4	107,7	110,0	112,6	115,4	118,4	121,6	125,1	128,9	133,0	137,5	142,3	147,5	153,2
ЕБИТДА	3 944,9	0,0	0,0	74,6	108,4	138,8	149,3	160,7	172,5	185,3	197,2	210,1	223,5	238,1	251,5	266,2	281,3	298,0	313,1	329,7	346,8
Собств. рент-ть, %	46,5%	0,0%	0,0%	29,9%	36,6%	41,0%	42,0%	43,0%	44,0%	44,9%	45,6%	46,4%	47,1%	47,7%	48,2%	48,7%	49,2%	49,6%	49,9%	50,2%	50,5%
%% по кредиту за период	53,4	6,3	6,3	6,0	5,5	5,1	4,6	4,1	3,6	3,1	2,7	2,2	1,7	1,2	0,7	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Налог на имущество	75,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,7	4,5	4,3	4,1	3,9	7,5	7,1	6,8	6,4	6,0	5,7	5,3	4,9	4,6
Налог на прибыль	649,2	0,0	0,0	3,6	5,2	6,7	24,2	25,7	28,1	30,9	33,4	36,1	38,1	41,2	44,1	47,2	50,3	53,7	56,8	60,2	63,7
Амортизация	425,0	0,0	0,0	23,6	23,6	23,6	23,6	23,6	23,6	23,6	23,6	23,6	23,6	23,6	23,6	23,6	23,6	23,6	23,6	23,6	23,6
Чистая прибыль	2 741,5	-6,3	-6,3	41,4	74,1	103,5	96,9	102,7	112,6	123,4	133,4	144,3	152,5	164,9	176,3	188,7	201,3	215,0	227,3	240,9	254,9
Итоговая рент-ть, %	32,3%	0,0%	0,0%	16,6%	25,0%	30,6%	27,3%	27,5%	28,7%	29,9%	30,9%	31,9%	32,1%	33,1%	33,8%	34,5%	35,2%	35,8%	36,3%	36,7%	37,1%

Приложение – ключевые показатели инвестиционного проекта_5

Отчет о движении денежных средств Проекта

годы:

	итого	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
Поступление ДС	9 334,1	0,0	0,0	274,1	325,6	372,4	390,7	410,6	431,3	453,8	475,1	498,3	522,4	548,9	573,7	600,9	629,3	660,4	689,6	721,8	755,3
Оплаты за расходники	1 326,2	0,0	0,0	38,7	46,4	52,7	55,3	58,2	61,2	64,5	67,5	70,9	74,3	78,1	81,6	85,5	89,5	93,9	98,0	102,6	107,3
Оплата прямых расходов	268,1	0,0	0,0	14,5	14,6	14,6	14,6	14,7	14,7	14,8	14,8	14,8	14,9	15,0	15,0	15,0	15,1	15,2	15,2	15,3	15,3
Оплата перем. расходов	1 021,0	0,0	0,0	29,6	35,6	40,7	42,8	44,9	47,2	49,7	52,0	54,5	57,2	60,1	62,8	65,8	68,9	72,3	75,5	79,0	82,7
Оплата пост. расходов	2 207,3	0,0	0,0	100,5	101,5	103,4	105,5	107,5	109,8	112,3	114,9	117,8	121,5	124,3	127,9	131,8	136,0	140,5	145,5	150,8	155,8
Опл. НДС по опер. деят-ти	561,3	0,0	0,0	14,1	18,8	21,9	23,2	24,4	25,7	27,2	28,5	30,0	31,5	33,2	34,8	36,5	38,3	40,3	42,2	44,2	46,4
Операц. Финпоток	3 950,4	0,0	0,0	76,7	108,7	139,1	149,3	160,8	172,6	185,5	197,3	210,3	223,0	238,3	251,7	266,4	281,5	298,2	313,3	329,9	347,8
Поступл. НДС по Кап.	63,9	0,0	0,0	10,4	25,0	28,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Оплата кап. затрат	702,8	259,1	392,1	51,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Оплата налога на имущ.	75,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,7	4,5	4,3	4,1	3,9	7,5	7,1	6,8	6,4	6,0	5,7	5,3	4,9	4,6
Оплата налога на прибыль	644,2	0,0	0,0	3,3	5,1	6,6	22,9	25,5	27,9	30,6	33,1	35,9	38,0	41,0	43,8	46,9	50,1	53,5	56,6	60,0	63,4
Финпоток по осн. деят.	2 591,4	-259,1	-392,1	32,2	128,7	161,0	126,5	130,6	140,2	150,5	160,1	170,5	177,6	190,1	201,1	213,0	225,4	239,0	251,4	265,0	279,8
Поступление овердрафта	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Возврат овердрафта	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Оплата %% по овердр.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Финпоток по фин. деят.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Поступл. кредита	250,0	250,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Поступл. от Учредителя	510,0	510,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Возврат кредита	250,0	0,0	0,0	19,2	19,2	19,2	19,2	19,2	19,2	19,2	19,2	19,2	19,2	19,2	19,2	19,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Оплата %% по кредиту	53,4	6,3	6,3	6,0	5,5	5,1	4,6	4,1	3,6	3,1	2,7	2,2	1,7	1,2	0,7	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Возврат Учредителю	510,0	0,0	0,0	28,9	74,1	103,5	96,9	102,7	104,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Финпоток по инвест. деят.	-53,4	753,8	-6,3	-54,1	-98,9	-127,8	-120,7	-126,0	-126,9	-22,4	-21,9	-21,4	-20,9	-20,5	-20,0	-19,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Финпоток - итого	2 538,0	494,7	-398,3	-21,9	29,8	33,3	5,8	4,6	13,3	128,1	138,2	149,1	156,6	169,7	181,1	193,5	225,4	239,0	251,4	265,0	279,8