

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Инициатор проекта: Группа компаний

«Петергоф»

Контактное лицо: Вергилес Анатолий Владимирович

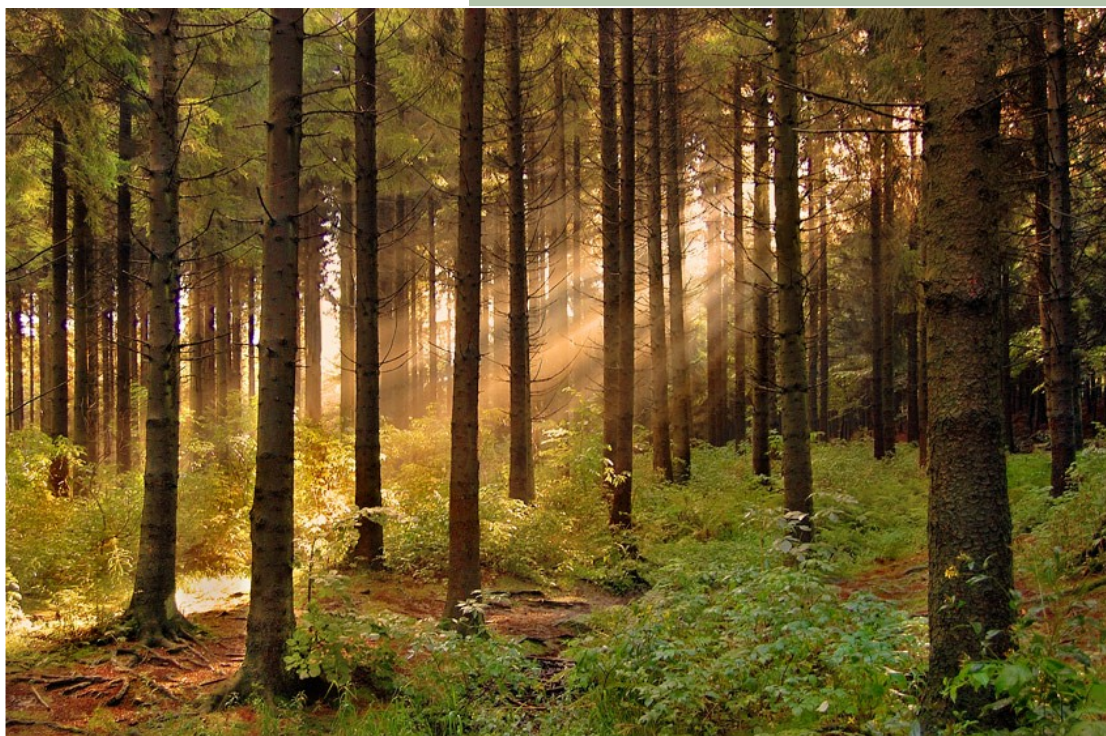
Контактный телефон: +7(812) 346 78 90, +7 921 916 74 67

Разработчик проекта: ООО «ПКР», Аутсорсинговая

компания «Профессиональные комплексные
решения»

www.prcs.ru

Контактный телефон: +7 (812) 71 252 71, 334 15 84



Раздел «А» (Коттеджный комплекс).

I. Общие данные

1. Краткая аннотация к проекту.

Наименование проекта: «Коттеджный комплекс «Драгунский ручей».

Полное наименование проекта: «Строительство аквапарка и коттеджного комплекса для последующей сдачи в аренду».

В составе объекта – 241 комфортабельный коттедж, развлекательный комплекс с аквапарком, площадью 2500 кв.м., поле для гольфа, футбольное поле, два крытых теннисных корта, причал с эллингами, и многое другое.

Объект рассчитан на одновременное проживание и отдых 1500 человек.

Общая стоимость проекта: 32,2 млн. евро.

Необходимое финансирование для реализации проекта: 17 млн. евро.

Дата начала проекта: 2006 год.

2. Описание проекта.

Проведенный, в рамках разработки проекта, анализ российского рынка загородной недвижимости, показал снижение покупательной способности населения, что делает данный проект еще более актуальным, так как очевидны тенденции к замещению потребностей в покупке - арендой.

Проект является уникальным по ряду характеристик, которые выделяют его среди прочих предложений на рынке, по таким критериям как:

- объем предложения аренды в коттеджном комплексе «Драгунский ручей» – занимает до 60% рынка аренды загородной недвижимости в радиусе 100 км от Санкт-Петербурга;
- уровень сервиса (предлагается как высокий при средней ценовой категории арендной платы).

Проект реализуется на земельном участке лесного массива площадью 57,2 га. Участок расположен во Всеволожском районе Ленинградской области в 24 км от Санкт-Петербурга.

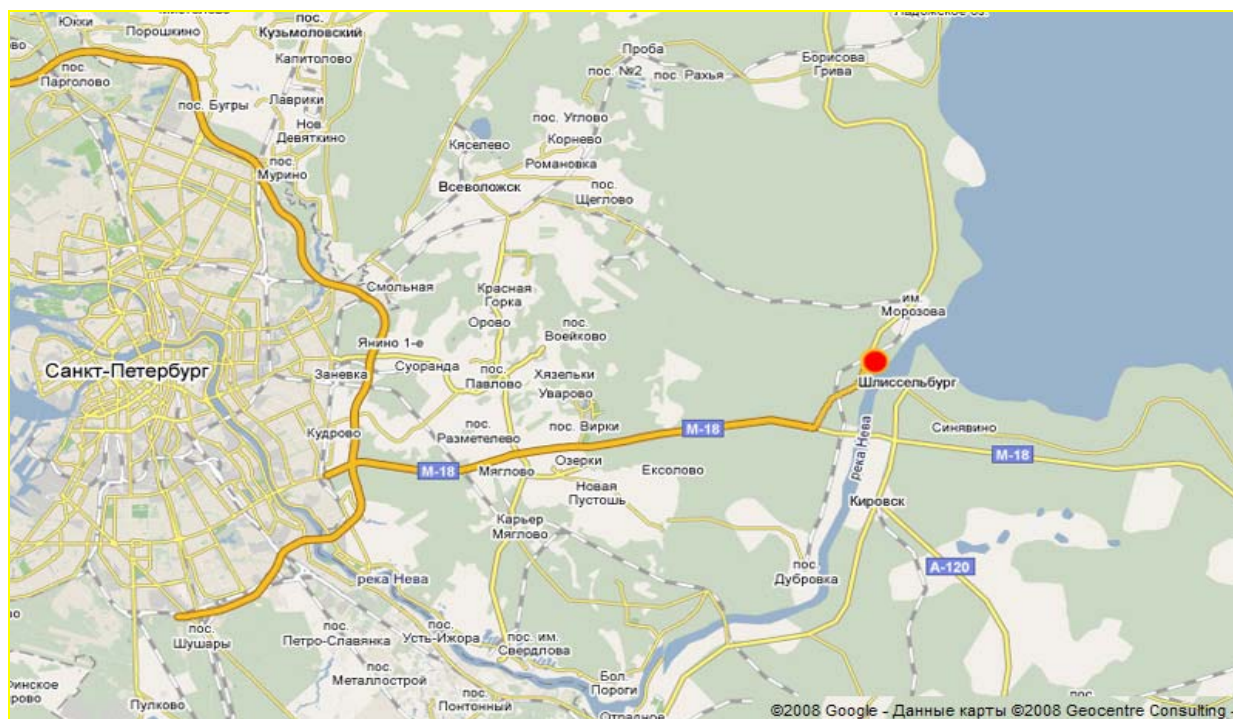


Рисунок 1. Расположение участка относительно г. Санкт-Петербурга и основных транспортных сетей

Жилая зона поселка, расположенная в лесном массиве, предназначена для длительного сезонного проживания. Продажа коттеджей в данном проекте не предполагается.

В соответствии с разработанной концепцией развития территории, коттеджный комплекс представляет собой:

- коттеджную застройку из 241 домовладений площадью 120 кв.м, расположенных с учетом лесного зонирования;
- развлекательный комплекс с аквапарком, площадью 2500 кв. м., который также включает спортивный клуб и ресторан;
- спортивно-развлекательный блок: детские площадки, теннисные корты, поле для гольфа, футбольное поле;
- блок сервиса и общепита, включающий детский сад и кафе;
- административно-хозяйственный блок, в который включено административные здания, посты охраны, хозяйственные постройки;
- строения береговой линии – причал для маломерных судов, пляж, эллинги для хранения судов.

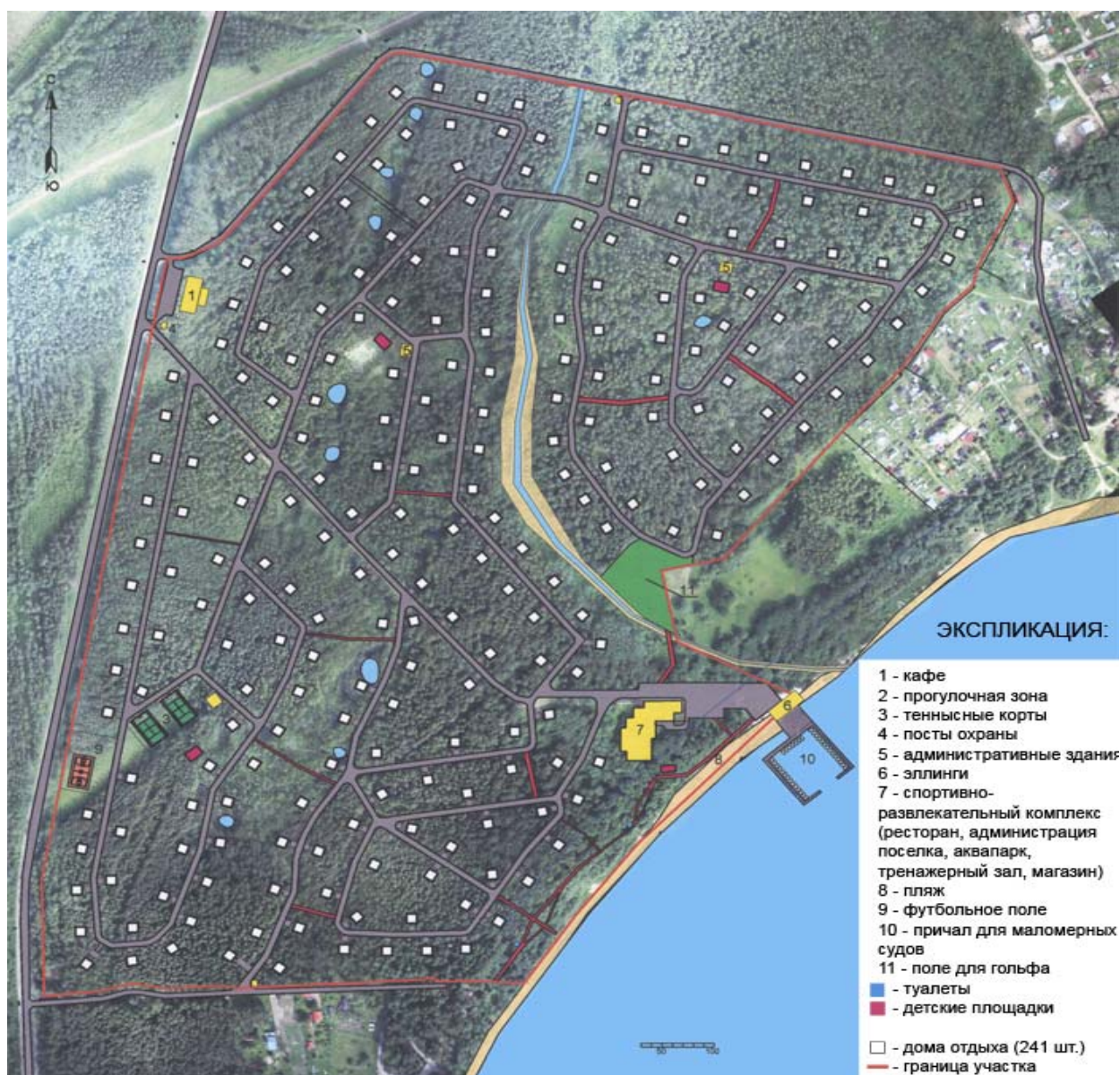


Рисунок 2. Эскизный план освоения участка

Все коттеджи предназначены для сдачи в аренду, функциональные помещения и спортивные площадки - для оказания дополнительных услуг проживающим на территории комплекса (в сезон повышенного спроса), и для посещения всеми желающими в период межсезонья.

Развлекательный комплекс с аквапарком предназначен для круглогодичного посещения. Возможна организация регулярных маршрутов, доставляющих посетителей, не имеющих личного автотранспорта в аквапарк из Санкт-Петербурга.

Строительство всех жилых объектов и объектов инфраструктуры коттеджного комплекса будет вестись с привлечением генерального подрядчика проекта. Эксплуатацией и управлением базой отдыха будет заниматься компания, созданная инициатором проекта.

II. Финансовая составляющая проекта

1. Оценка экономической эффективности.

Проект характеризуется высокими показателями эффективности.

Годовой объем реализации услуг комплекса – 17,25 млн. евро.

Накопленная чистая прибыль проекта за расчетный период составляет 45,1 млн. евро.

Прогноз основных финансовых показателей дает основание характеризовать проект как:

- экономически привлекательный (высокий показатель прибыльности);
- финансово состоятельный (даже при нестабильных продажах, заемные средства будут возвращены);
- платежеспособный (положительный остаток денежных средств на всем горизонте планирования);
- эффективный (стабильно растущие показатели рентабельности активов).

Показатели проекта рассчитаны без учета остаточной стоимости проекта (ликвидационной стоимости).

Таблица 1. Показатели экономической эффективности проекта

P (Period - расчетный период проекта), в годах	7 лет
CF (Cash Flow - накопленный чистый денежный поток проекта за расчетный период), млн. евро	33,17
NPV (Net Present Value - чистая текущая стоимость), млн. евро	19,05
PBP (Payback Period - период окупаемости), в годах	4
DPBP (Discount Payback Period - дисконтированный период окупаемости), в годах	5
IRR (Internal Rate of Return - внутренняя норма рентабельности), %	26,7%
PI (Profitability Index - индекс прибыльности)	1,9
NP (Net profit - годовой объем чистой прибыли проекта), млн. евро	8,6
NPM (Net Profit Margin - рентабельность по чистой прибыли), %	50%

Считаем необходимым отдельно отметить, что приведенные в таблице показатели, высчитаны исходя из расчетной заполняемости комплекса - 45%!

Для оценки эффективности проекта с позиций собственного капитала, чистая приведенная стоимость проекта рассчитывается при ставке дисконтирования, равной 10%.

2. Схема финансирования проекта.

В данном проекте предусмотрено несколько источников финансирования:

- **прединвестиционный этап проекта** - собственные средства инициатора – 9 млн. евро (осуществленные вложения в проект);

- **финансирование капитальных работ по проекту** - привлеченное финансирование – 17 млн. евро (требуемые вложения для запуска инвестиционного этапа проекта);

- **завершающая стадия строительных работ** - операционные поступления проекта на – 6,2 млн. евро (финансирование затрат с дохода ранее запущенных очередей проекта);

Общие инвестиционные затраты в проект оцениваются в 32,2 млн. евро.

Целевое финансирование на реализацию капитальных работ по проекту требуется в объеме 17 млн. евро.

3. Инвестиционные затраты проекта.

Таблица 2. Инвестиционные расходы по проекту (в евро)

Строительно-монтажные работы по объекту	Площадь объекта, кв.м.	Количество объектов	Стоимость работ евро/кв.м.	Итоговая стоимость объекта, евро
Жилая зона				
Коттеджи	120	241	568	16 431 818
Администрация и вспомогательные сооружения				97 727
Объекты сервиса				56 818
Досуговые объекты				2 882 273
<i>Развлекательный комплекс – аквапарк, ресторан, спорт-клуб</i>				2 840 909
Обустройство береговой линии				70 455
Итого стоимость строительно-монтажных работ, рублей				19 539 091
Расходы на инженерные сети и благоустройство				
Благоустройство территории				22 727
Прокладка дорожно-тропиночной сети				454 545
Прокладка внутренних инженерных сетей				227 273
Покупка эл. мощности Ленэнерго				454 545
Итого стоимость инженерных сетей, рублей				1 318 182
Оборудование для оснащения комплекса			Стоимость оборудования, евро	Расходы на обстановку 1 коттеджа
Мебель и оборудование для оснащения коттеджей			1 643 182	6 818
Мебель и оборудование для административно-хозяйственных зданий			34 091	
Спортивный инвентарь, мебель			159 091	
Оборудование для аквапарка			227 273	
Итого оборудование			2 063 636	

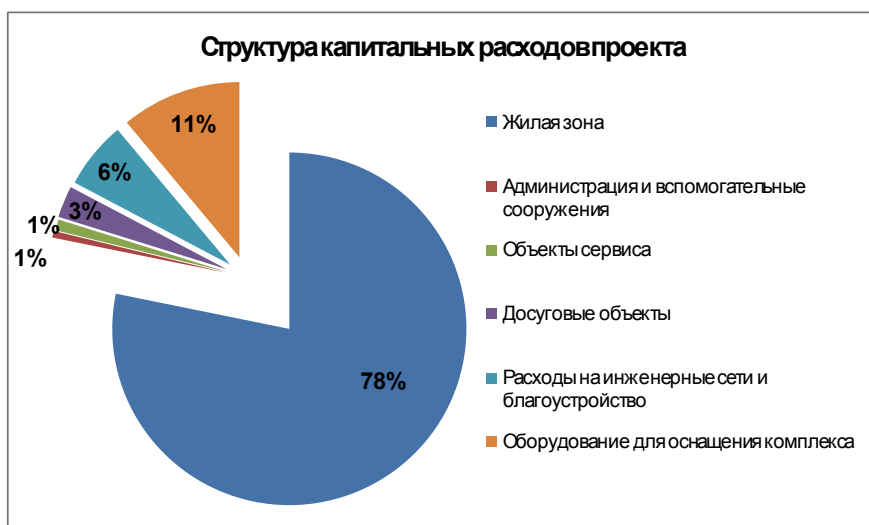


График 1. Структура распределения инвестиционных вложений проекта

Таблица 3. Стоимость капитальных расходов инвестиционного проекта (в евро)

Строительно-монтажные работы по объекту	19 539 091
Расходы на инженерные сети и благоустройство	1 159 091
Оборудование для оснащения комплекса	2 063 636
Прочие инвестиционные расходы (непредвиденные расходы, % от сметы)	455 236
Итого инвестиционные расходы	23 217 055

III. Сроки и этапы реализации проекта

1. Этапы реализации по срокам осуществления:

- Преинвестиционный этап реализации проекта начался в 2006 году. На этом этапе был произведен подбор земельного участка, подходящего для осуществления проекта. К настоящему моменту на земельный участок получены права аренды и производится следующий этап его подготовки для начала активной фазы капитальных вложений.

Предпроектные и проектировочные работы в настоящее время практически завершены. Технические условия на подвод коммуникаций получены и инженерных сетей получены. Этап согласования проектов продлится не более полугода, что позволит уже ко второму кварталу 2009 года считать данный этап завершенным.

- Инвестиционный этап проекта начнется с конца 2009 - начала 2010 года. Для рассматриваемого проекта инвестиционный этап в части строительно-монтажных работ по возведению жилого сектора комплекса разбивается на три очереди строительства. Работы по прокладке инженерных сетей также производятся поэтапно, перед возведением очередного квартала домов.

Описанный сценарий реализации проекта с разбивкой на три очереди строительства является умеренным вариантом развития проекта. При достаточном финансировании все работы по строительству можно осуществить за один год, что позволит запустить все объекты комплекса в эксплуатацию уже через год после начала работ.

- Эксплуатационный этап. Начало эксплуатационного этапа будет характеризоваться поэтапным вводом жилых кварталов комплекса в эксплуатацию. Это позволит завершением строительства всех коттеджей в комплексе, а также объектов социальной инфраструктуры. Более раннее завершение строительства первых очередей позволит плавно осуществить вывод всего большого проекта на рынок загородной недвижимости, а также наладить успешную деятельность всех подразделений комплекса.

2. Состояние работ по проекту и произведенные капиталовложения.

В настоящее время завершены следующие работы по предварительной подготовке проекта:

- Сформирован земельный участок площадью 57,2 га, удовлетворяющий всем критериям для реализации данного проекта;
- На аукционных торгах по земельному участку получено право на заключение договора долгосрочной аренды на 49 лет;
- Заключен и зарегистрирован в ФРС договор долгосрочной аренды на 49 лет;
- Проведена кадастровая съемка земельного участка;
- Проведена детальная планировка участка с проработкой зон;
- Разработана концепция развития участка для целей проекта;
- Разработан проект типового дома;
- Разработан проект аквапарка;
- Разработан проект освоения леса на участке;
- Получены технические условия на присоединение участка к коммунальным сетям (электроснабжение, газопровод);
- Заключен договор по присоединению 750 кВт мощности энергосети;
- Разработан бизнес-план и проведены финансовые расчеты по проекту;
- Проводятся проектировочные работы по объектам застройки участка.

IV. Экономическая составляющая проекта

1. SWOT – анализ проекта.

Таблица 4. Сильные стороны проекта

Код	Сильные стороны	Комментарий
S1	Качественные характеристики земельного участка проекта	Земельный участок расположен в лесном массиве с нетронутой экологией, имеется береговая линия. Данный участок идеально подходит для осуществления рекреационных проектов.
S2	Высокий потенциал и рекреационной отрасли Всеволожского района	Развитая инфраструктура отдыха и привычность данного направления для горожан
S3	Близость участка к Санкт-Петербургу	Участок располагается в 24 км от Спб. Добраться до него на легковом транспорте не представляет труда.
S4	Наличие инженерных коммуникаций	Участок граничит с автодорогой, имеется газоподвод, электрические сети
S5	Широкий спектр услуг в проектируемом комплексе	Разнообразие предлагаемых услуг, ставит данный проект в особую нишу рынка, где конкуренты представлены слабо
S6	Возможность осуществлять круглогодичную деятельность	По всем параметрам данный проект может характеризоваться как объект круглогодичного спроса
S7	Уникальная концепция реализуемого проекта	Идея проекта является новой для рынка загородного отдыха России. Реализация проекта позволит инициатору выйти в лидеры данного направления и удерживать свои позиции долгое время.
S8	Масштабность реализуемого проекта	Размеры реализуемого проекта позволяют ему оказывать существенное влияние на развитие рынка загородного отдыха,
S9	Отсутствие прямых конкурентов	По размеру и предлагаемой концепции продвижения, проект не имеет равных на рынке, что позволит ему реализовывать свою рыночную политику с большой степенью свободы

Таблица 5. Слабые стороны проекта

Код	Слабые стороны	Комментарий
W1	Слабость потребительского рынка на данный момент	Являясь сегментом потребительского рынка, проект несет риски снижения покупательной способности населения.
W2	Недостаточность собственных средств для самостоятельной реализации большей части проекта	Использование привлеченного капитала для реализации проекта, увеличивает финансовые риски проекта, его подверженность изменению внешней конъюнктуры.
W3	Неустойчивость валютных курсов	Высокая волатильность валютных курсов может влиять на резкое изменение стоимости работ по проекту, непредвиденные затраты.

Таблица 6. Угрозы проекта

Код	Угрозы	Комментарий
T1	Снижение цен на рынке загородной аренды	Спад на потребительском рынке может повлечь снижении расчетных показателей по поступлениям от проекта, что может повлиять на исполнение финансовых обязательств проектом.
T2	Появление крупных коттеджных поселков (из числа нераспроданных) ориентированных на тот же клиентский сегмент	Инициаторы проектов развития территорий, в виду временного спада на рынке недвижимости, принимают решение сдавать коттеджи в длительную аренду. Данная тенденция пока не является массовой, но имеет место.

Таблица 7. Возможности проекта

Код	Возможности	Комментарий
O1	Расширения потенциальной клиентской базы за счет предложения услуг разных ценовых уровней	Концепция проекта предполагает свободное моделирование пространства комплекса, разделение его на зоны и сегменты по различным факторам

02	Широкая география охвата потенциальных клиентов	Масштаб проекта позволяет рассчитывать на привлечение клиентов из других регионов России.
03	Налоговые льготы	Возможно привлечение налоговых льгот правительства Ленинградской области по налогу на прибыль (до 15 %) и освобождение от налога на имущество.

1. Количество сильных сторон проекта превышает количество слабых, также имеется перевес возможностей над угрозами, таким образом, можно сделать общий вывод о перспективности проекта.
2. Сильные стороны проекта и возможности рынка связаны в первую очередь, с перспективностью концепции реализуемого проекта и готовностью рынка принять данный проект.
3. Будущая стратегия продвижения проекта предполагает проведение широкой рекламной кампании. Данная отрасль рынка развивается в условиях постоянного увеличения числа объектов загородной недвижимости и высокой конкуренции между ними, однако в первую очередь для потребителя критичным является местоположение и уровень комфорта предложений.

Общие выводы по разделу.

Реализация данного проекта призвана удовлетворить имеющуюся на рынке потребность в качественном и доступном загородном отдыхе.

Появление объекта такого уровня и масштаба позволит задать новые качественные стандарты для развития всей отрасли региона, что приблизит рынок загородного отдыха Ленинградской области, по качеству предложения, к ведущим европейским рынкам – Финляндии и Швеции.

Реализация данного проекта будет свидетельствовать о качественном росте запросов потребителей и способности участников рынка их соответствующе удовлетворять.

Развитие рекреационных ресурсов внутри страны послужит перераспределению потоков туристов с заграничных предложений на отечественные, что свидетельствует о высокой конкурентоспособности данного сегмента российской экономики.

Проект является экономически обоснованным и реализуемым при условии стабильного финансирования. Предпосылки для практического осуществления в данное время на рынке имеются в виде наличия необходимых технологий строительства и инфраструктуры в регионе.

Предпосылки для вывода данного проекта на рынок также есть, согласно проведенному исследованию.

Привлечение партнера, способного обеспечить стабильное финансирование проекта, позволит в оговоренные сроки осуществить запуск данного проекта.

V. Информация об инициаторе проекта

Инициатором настоящего проекта выступает общество с ограниченной ответственностью «Петергоф 1».

Юридический и почтовый адрес: 197022, г. Санкт-Петербург, пр. Морской Славы, д.1, оф. 6110.

Тел. +7(812) 346 78 90

e-mail: office@dragunskyruchey.ru

Информация о руководителях:

Директор ООО «Петергоф 1» - Вергилес Анатолий Владимирович.

Виды и объемы деятельности инициатора:

Инициатор проекта является соучредителем группы компаний, занимающихся предоставлением услуг в области общепита (включает рестораны, бистро и кафе в исторической части г. Петергоф и Санкт-Петербурга), консалтинговой и юридической группы.

Среднесписочная численность персонала всех предприятий инициатора составляет около 200 человек. Группа компаний имеет следующую структуру.

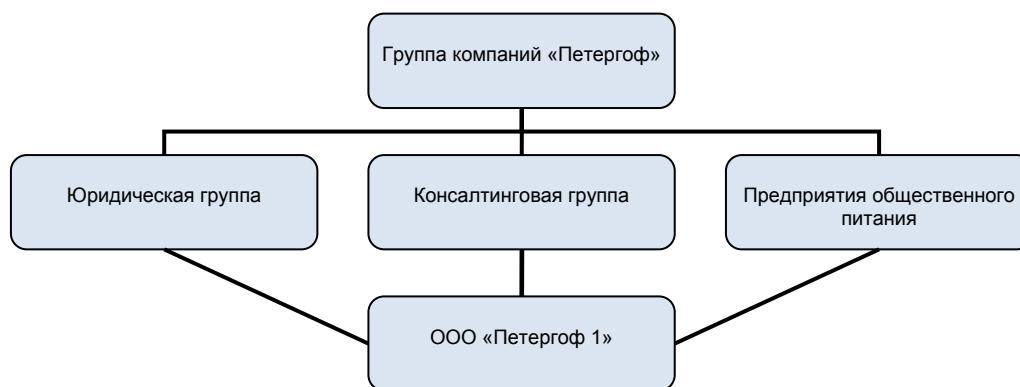


Схема 1. Организационная структура бизнеса инициатора проекта

Юридическая группа представляет собой организацию, которая занимается сопровождением проектов в различных сферах бизнеса, в части представления Заказчика в налоговых и административных органах, разрешения налоговых споров. Организационно-правовая форма группы официально не зарегистрирована. В каждом ведомом проекте группа выступает под юридическим лицом Заказчика.

Консалтинговая группа представляет собой организацию, которая занимается оказанием консалтинговых услуг в сфере решения административных и правовых вопросов. В консалтинговую группу входит административный и силовой блок. Группа имеет значительный административный ресурс, который является основным инструментом функционирования этого направления.

Предприятия сферы услуг общественного питания – это:

- ресторан Штандарт – www.restaurantshtandart.spb.ru, Петергоф, ул. Разводная 2, Нижний Парк;
- ресторан Зверь – www.restoranzver.spb.ru, СПб, Александровский парк д.5;
- ресторан-кафе Брынза - www.brynza.spb.ru, СПб, Московский просп., 86а.
- бистро – кафе театра «Балтийский дом» СПб, Александровский парк д.4.

Управлением группой компаний занимается генеральный директор - Вергилес А.В. совместно со своей супругой, занимающей пост директора по развитию, которые являются единственными собственниками бизнеса.

Кроме того, в портфеле проектов, реализованных Вергилесом А.В., реализован проект по строительству коттеджей бизнес-класса в пригородной зоне Санкт-Петербурга.

Резюме инициатора проекта:

Вергилес Анатолий Владимирович - 22.11.1971 г. р.

В 1993 году окончил Высшее военно-морское училище имени Фрунзе. С 1993 года по 1997 год работал в предприятиях сферы услуг, где прошел путь от коммерческого агента, до исполнительного директора ООО «Олимп».

С 1997-2004 работал в аппарате Государственной думы РФ.

С 2004 по н.в. является старшим партнером юридической консалтинговой группы и совладельцем сети ресторанов, бистро и кафе.

Женат, имеет двоих детей.

Успешное управление группой компаний подтверждается динамичными темпами роста объемов бизнеса.

Имея амбициозные планы развития бизнес-направлений, компания располагает значительной поддержкой действий со стороны органов власти.

Правоустанавливающие документы на имущество, и прочие материалы, имеющие значение для рассмотрения возможности участия в данном проекте, будут предоставлены на ознакомление инвестору при дальнейшем обсуждении проекта.

Раздел «Б» (Аквапарк).

1. Краткая аннотация к проекту

Наименование проекта: «Строительство развлекательного комплекса с аквапарком».

Полное наименование проекта: строительство развлекательного комплекса с аквапарком, который является составной частью проекта строительства коттеджного комплекса сезонного и длительного проживания «Драгунский ручей».

В составе объекта– 241 комфортабельный коттедж, развлекательный комплекс с аквапарком площадью 2500 кв.м., поле для гольфа, футбольное поле, два крытых теннисных корта, причал с эллингами, и многое другое.

Объект рассчитан на одновременное проживание и отдых 1500 человек.

Общая стоимость создания коттеджного комплекса: 32,2 млн. евро.

Стоимость строительства развлекательного комплекса с аквапарком: 3,2 млн. евро.

Дата начала проекта: 2006 год.

Степень готовности проекта: завершены работы прединвестиционного этапа.

Срок ввода в эксплуатацию комплекса: 1 очередь - 1 кв. 2010 года, 2 очередь – 1 кв. 2011 года, 3 очередь – 1 кв. 2012 года.

Срок ввода в эксплуатацию комплекса с аквапарком: 1 кв. 2011 года.

2. Описание проекта

1. Общие сведения.

Данный объект предполагается реализовать в составе большого объекта по строительству коттеджного комплекса длительного и сезонного проживания «Драгунский ручей» в лесном массиве на берегу р. Невы. Площадь объекта – 57,2 га. Количество коттеджей – 241. Количество одновременно проживающего населения – около 1500 человек.

Расстояние от Санкт-Петербурга – 24 км по Мурманскому шоссе.

Имеется береговая линия - акваторию р. Невы можно использовать для малого судоходства, 1,5 км до акватории Ладожского озера.

Необходимые инженерные сети и коммуникации подведены.

Реализуется схема привлечения соинвестора под реализацию данного проекта.

Предварительная стоимость строительства развлекательного комплекса с аквапарком – 140 млн. рублей.

Площадь развлекательного комплекса с аквапарком – 2500 кв.м, площадь земельного участка, выделяемого из большого земельного участка проекта на условиях долгосрочной аренды – обсуждается.

Посетителями развлекательного комплекса будут как проживающие жители коттеджного комплекса – 1500 человек, так и посетители из Санкт-Петербурга и ближайших пригородов.

2. Описание объекта.

Инициатор проекта - ООО «Петергоф 1» рассчитывает сделать акцент на создании загородного центра водных развлечений, куда помимо аквапарка также войдут береговая линия и прилегающая акватория водных объектов.

Развлекательный комплекс с аквапарком станет доминантой досугового сектора коттеджного комплекса «Драгунский ручей».

Формат, разрабатываемый данным проектом – загородный курорт водных развлечений с жилой коттеджной застройкой, является инновационным в сфере водно-спортивных развлечений и не имеет аналогов в России.

Наиболее близким аналогом для реализуемого проекта будет являться аквапарк в финском г. Лаппеенранта, который известен многим петербуржцам, посетившим Финляндию.

Услуги такого аквапарка рассчитаны на удовлетворение запросов представителей всех возрастных групп и соответствуют мировым стандартам, как по уровню качества, так и по разнообразию.

Крытый водный парк представляет собой универсальный центр активного отдыха и развлечений, предлагающий купание в бассейнах с течением и «океанской волной», прыжки в воду с трамплинов, катание на водных горках, ванны с гидромассажем и многое другое.

Аквапарк состоит из различных зон из легко изменяемых модульных сегментов, предоставляющих услуги различные. Так, предусмотрены зоны для активного и пассивного отдыха, специально оборудованные зоны для детей разных возрастов, взрослых и т.д.

В каждой функциональной зоне предусматривается установка соответствующих водных аттракционов: горок, каскадов, разновысотных и разноскоростных слайдов, водных лежанок и джакузи, пузырьковых ванн и фонтанов для детей.

Водные аттракционы работают в нескольких управляемых режимах, установка и переключение которых, производится при помощи компьютеров в зависимости от заполняемости комплекса.

Возможность комбинирования работы водных аттракционов в различных режимах в сочетании с управляемыми световыми и звуковыми эффектами позволит проводить тематические водные праздники и концерты - «Аквашоу» по специально разработанным сценариям.

Проектом предусматривается возможность выплывания из зала крытых бассейнов в открытый водный парк среди лесного массива, где расположены «река» с подогревом воды, «озеро» с холодной водой, русская баня, пляж, дорожки с подогревом.

ООО «Петергоф 1»

Тематическое направление аквапарка – лесная сказка, что будет являться продолжением концепции комплекса и будет гармонично встраиваться в лесной ландшафт.

Функционирование развлекательного комплекса с аквапарком будет осуществляться круглогодично, и рассчитано, как на проживающее в комплексе население (около 1500 человек), так и на посетителей, приезжающих из города. По опыту прочих загородных центров отдыха, возможна организация регулярных маршрутов из Санкт-Петербурга.

Развлекательный комплекс будет включать:

- аквапарк – 1500 кв.м;
- спортивно-оздоровительный клуб – 300 кв.м. (тренажерный зал, зал шейпинга, массажный кабинет, солярий);
- ресторан с баром на 250 мест – 400 кв.м;
- административную часть – 300 кв.м.



Рисунок 1/1. Эскизный проект фасада развлекательного комплекса с аквапарком



Рисунок 1/2. Эскизный проект фасада развлекательного комплекса с аквапарком

3. Позиционирование объекта

Результаты исследования показали, что российские аквапарки не имеют чёткого позиционирования. Это объясняется отсутствием значимой конкуренции. Зарубежные аквапарки позиционируют себя исходя из интересов конкретных аудиторий, наиболее желательных для привлечения: дети, молодежь, семьи с детьми; а также путем актуализации специфики региона: экзотическая или местная кухня, особенность оформления интерьера, предоставление дополнительных услуг, характерных только для данного региона.

Проведение мероприятий.

Мероприятия активно используются аквапарками для привлечения дополнительного потока посетителей, а также для работы с конкретными аудиториями. Необходимо отметить, что аквапарки предоставляют большие возможности для проведения массовых зрелищных мероприятий.

Аква-туризм.

Данный вид продвижения достаточно широко известен в России, особенно в Северо-Западном регионе, в связи с активной деятельностью в этом направлении финских аквапарков.

Подобные предложения посещения аквапарка в рамках туристического пребывания в зарубежной стране предлагают также аквапарки Польши, Турции, Испании и других стран. Значимость привлечения иностранных туристов состоит в том, что эта группа является наиболее платежеспособной.

Аквапарк, возводимый в рамках загородного центра развлечений, также может позиционировать себя как объект для аква-туризма, поскольку для этого имеются все предпосылки.

Грамотное руководство объектом, позволит сделать данный комплекс, объектом круглогодичного посещения горожан, для этого необходимо разработать сезонную программу предложения услуг посетителям.

В целом, можно отметить, что существует разница в подходе к продвижению услуг аквапарков в России и за рубежом. Эта различие по отношению к средствам продвижения может быть объяснено, прежде всего, кардинальным отличием конкурентной среды. Кроме того, очевидно, что арсенал средств продвижения аквапарком может быть значительно обогащен с помощью более креативного подхода к проводимым мероприятиям и средствам из продвижения на рынке.

4. Строительство и оборудование объекта

Строительный процесс, применяемый при воплощении проекта, носит тип единичного строительства, что характеризуется уникальностью проекта, возведения аквапарка в загородной лесной зоне. При этом строительный процесс осуществляется с использованием новейших технологий, применяемых на Западе в строительстве аквапарков.

Строительный процесс состоит из четырёх основных стадий: подготовительные работы, основные работы, отделочные работы, установка и наладка оборудования.

При подготовительных работах готовится площадка под строительство аквапарка, вырывается котлован, согласно проекту производства работ, завозится и устанавливается необходимое для строительства оборудование и машины, возводится временное ограждение.

На основной стадии заливается фундамент, возводятся вертикальные конструкции, укладываются перекрытия, встраивается оборудование.

Заключительная стадия подразумевает наладку и запуск оборудования, окончательную проверку качества строительства, уборку территории.

Подбор оборудования для аквапарка и тематическое оформление аквапарка, осуществляется, руководствуясь, пожеланиями по наполнению концепции аквапарка и имея в виду необходимость грамотного позиционирования объекта перед конечным пользователем. Подбор осуществляется по такому перечню позиций, как горки, волновые бассейны, элементы отделки, материалы для искусственного воспроизведения естественных ландшафтов, озеленение, декоративные фонтаны, системы подачи воды и очистки, солнечные зонтики, лежаки и т.д.

Кроме того, существует целый перечень специального технологического оборудования, обеспечивающего работу всех технологических систем комплекса: водоподготовку, водоочистку, создание микроклимата в аквапарке.

5. Финансовые показатели проекта

Прогнозные значения по поступлениям аквапарка и прочих направлений приведены согласно проведенному исследованию рынка с расчетом нормы наполняемости объекта, сезонных колебаний в спросе на услуги, ориентировочной стоимости посещения аквапарка и прочих показателей. Данные приведены в Главе 4 данного бизнес плана, а также в составе коттеджного комплекса в целом в Главе 9 – Финансовые расчеты.

Таблица 1-1. Бюджет доходов и расходов аквапарка, по укрупненным статьям (в евро)

Наименование	Значение
Доходы от работы аквапарка	2 148 022
Себестоимость работы аквапарка	859 212
Валовая прибыль от работы аквапарка	1 357 000
Налоги	257 763
Чистая прибыль	1 031 055
Чистая рентабельность аквапарка	48,0%

Таблица 1-2. Бюджет доходов и расходов развлекательного комплекса по направлениям деятельности (в евро)

Наименование	Значение
Доходы от работы аквапарка	2 148 022
Доходы ресторана	1 612 636
Доходы спортивно-оздоровительного клуба	1 015 960
Валовая выручка развлекательного комплекса	4 776 628
Себестоимость работы аквапарка	859 212
Себестоимость работы ресторана	645 054
Себестоимость работы спортивного клуба	203 192
Итого расходы развлекательного комплекса	1 707 459
Валовая прибыль от работы развлекательного комплекса	3 069 169
Налоги	613 833
NP – Чистая прибыль	2 455 335
NPM - чистая рентабельность аквапарка	51,4%
PI - срок окупаемости, лет	1,3

Срок окупаемости проекта по строительству развлекательного комплекса с аквапарком составляет 1,3 года.

Меморандум конфиденциальности:

Настоящим уведомляем, что информация, содержащаяся в данном документе, является конфиденциальной.

Правом собственности на данный документ обладает ООО «Петергоф 1».

Разглашение сведений, содержащихся в данном документе, а также частичное или полное копирование возможно только при наличии разрешения собственника.

При отсутствии интереса в данной информации просим вернуть документ по координатам указанным выше.