МКЕ гора белая

Мастер-план и финансовая модель

Пошаговая инструкция

Что такое мастер-план?
Вариации на тему

Мастер-**план** – стратегия пространственного развития, содержащая выраженную **градостроительную** компоненту, разрабатываемая публичной властью при участии представителей различных групп интересов.

"Мастер-план – это видение идеального развития событий, в котором решаются проблемные вопросы. Это идеальный план, и он всем показывает, куда следует стремиться и профессионалам, и обществу, и бизнесу. Это долгосрочная стратегия"

Мастер-план – это проект развертывания инвестиционно-строительной деятельности на участке территории. Мастер-план разрабатывается в составе проектной документации на строительство. По составу мастер-план похож на известные в прошлом документы по планировке территории и застройке: ТЭО или ПДП. Мастер-план включает проект застройки и его целесообразно разрабатывать для конкретных застройщиков.

Зачем нужен мастер-план?

1. Объяснить инвесторам и партнерам планы по развитию проекта

2. Включить территорию в программу Ростуризма по туристическим кластерам

3. Определить целевой статуса земельных участков и инфраструктуры без “нормативных” процедур

4. Обоснование для переговоров с Рослесхозом и иными регулирующими органами

5. Планирование бюджета региона и муниципалитетов

6. Синхронизироваться с местными жителями, бизнесом, иными заинтересованными партнерами

Взаимодействие с Туризм.РФ

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ, СОСТАВУ И СОДЕРЖАНИЮ
МАСТЕР-ПЛАНА РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОЙ ТЕРРИТОРИИ

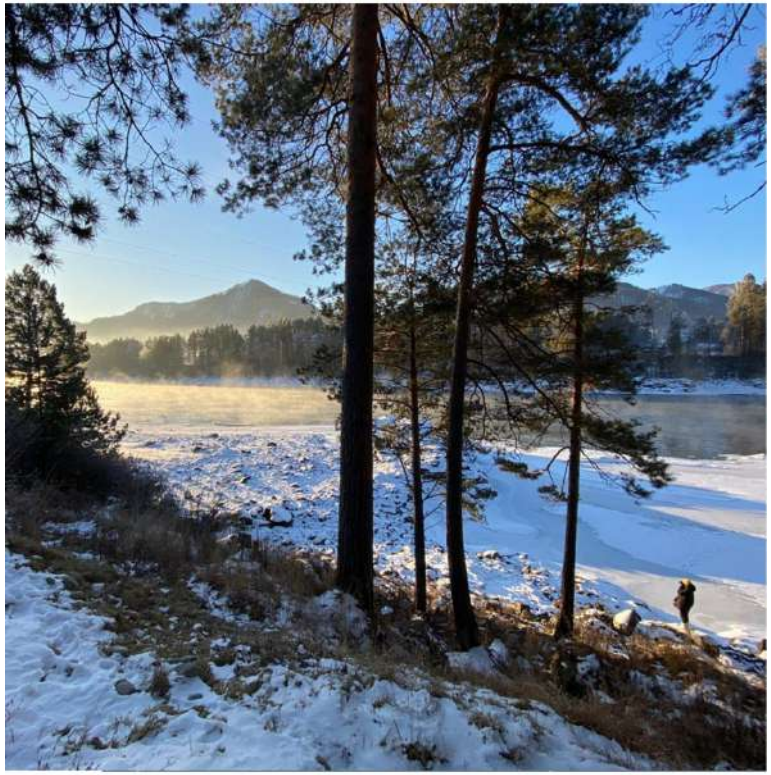
ТУРИЗМ.РФ

Состав мастер-плана развития туристской территории:

Раздел 1. Резюме туристской территории
Раздел 2. Описание проекта и ТЭО
Раздел 3. Анализ рынка
Раздел 4. Маркетинговый план
Раздел 5. Планировка туристской территории
Раздел 6. Оценка необходимых ресурсов
Раздел 7. План производства и эксплуатации
Раздел 8. Финмодель, источники финансирования и эффекты от реализации проекта
Раздел 9. Анализ рисков
Раздел 10. Анализ воздействия на окружающую среду
Раздел 11. График реализации проекта
Раздел 12. Описание инвестора или требований к инвестору
Раздел 13. Инвестиционные лоты проекта

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
"КОРПОРАЦИЯ ТУРИЗМ.РФ"

ТУРИЗМ.РФ



МОСКВА
2021

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ, СОСТАВУ И СОДЕРЖАНИЮ
БИЗНЕС-ПЛАНА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

ТУРИЗМ.РФ

Состав бизнес-плана инвестиционного проекта:

Раздел 1. Резюме туристской территории
Раздел 2. Описание проекта и ТЭО
Раздел 3. Анализ рынка
Раздел 4. Маркетинговый план
Раздел 5. Планировка туристской территории
Раздел 6. Оценка необходимых ресурсов
Раздел 7. План производства и эксплуатации
Раздел 8. Финмодель, источники финансирования и эффекты от реализации проекта
Раздел 9. Анализ рисков
Раздел 10. Анализ воздействия на окружающую среду
Раздел 11. График реализации проекта
Раздел 12. Информация об инвесторе

Основные разделы

1	2	3	4
Анализ рынка и окружения (потенциала территории)	**Определение предварительной концепции**	**Проработка земельных участков, их обеспечение инфраструктурой и правовые вопросы**	**Разработка итогового плана развития и оценка бюджета**
• анализ существующих троп и маршрутов, видовых точек, • анализ рынка (проведение соц опроса, сбор данных, проведение интервью), • общение с профессиональными игроками туристического рынка • сбор информации об инфраструктуре территории • подбор аналогов из международного опыта,	• проведение мозговых штурмов с представителями бизнеса, жителями, • формирование набора бизнес-проектов, • формирование перечня объектов обеспечивающей инфраструктуры (визит-центры и проч.), • определение конкретных маршрутов • оценка стоимости и сроков реализации проектов и объектов • разработка карт с объектами и проектами в зимнем и летнем форматах	• выбор возможных для использования земельных участков с учетом правового режима, • “привязка” объектов к конкретным земельным участкам, • определение необходимой инженерной инфраструктуры для обеспечения земельного участка • формирование укрупненных дорожных карт по земельным участкам и развитию инфраструктуры • формирование карты с земельными участками и инфраструктурой	• формирование итогового бюджета развития и портфеля проектов для территории, • определение этапности реализации с учетом ограничений по земле, инфраструктуре, бюджету, • разработка итогового мастер-плана (зимний и летний варианты) • разработка предложений по правовой схеме реализации (условия для инвесторов, создание/организация работы управляющей компании), • проработка инвестиционных предложений для бизнеса (5 ед.)

Основные разделы

1. **Анализ рынка и окружения (потенциала территории)**
2. Определение предварительной концепции
3. Проработка земельных участков, их обеспечение инфраструктурой и правовые вопросы
4. Разработка итогового плана развития и оценка бюджета

Анализы рынка и окружения
Основные шаги

Анализ “природного” потенциала территории

1) какие границы у территории? 2) какие города / объекты находятся рядом 3) какие природные / исторические / иные интересные объекты находятся на территории? 4) какого масштаба эти объекты?

Анализ инфраструктурного потенциала территории

1) правовой статус земельного участка / участков 2) наличие инфраструктуры / возможность подведения (предварительные ТУ) 3) видовые точки, залесенность, перепады 4) шум, соседи, места, которые уже активно используются местными жителями 5) транспорт 6) “рабочая сила”

Анализ “рыночных” параметров территории

1) сколько человек живет в границах территории 2) сколько человек живет, условно, в 1,3,5 и более часах езды на машине / автобусе / жд / самолете 3) как легко добраться до территории (и с точки зрения времени и с точки зрения комфорта) 4) сколько человек сейчас посещает территорию и кто эти люди 5) в рамках каких сценариев они посещают территорию 6) какие у них “дыры” в сценариях? 7) какие туристические / конкурирующие объекты есть рядом или на территории?

Анализ международного опыта

1) какие территории схожи с нашей? 2) на каком этапе развития они находятся? 3) как они развиваются? 4) какие объекты на территории находятся? 5) какая у них бизнес модель? 6) какие сценарии они продвигают 7) насколько они успешны? (объективные факторы) 8) на сколько их успех обусловлен правильной “политикой” 9) применим ли опыт?

Ожидаемые / необходимые показатели

1) посещаемость 2) средний чек 3) площадь 4) этажность 5) допустимый объем инвестиций 6) ожидаемый финансовый результат

Анализы рынка и окружения
Какие выводы необходимо сделать?

- потенциальные точки притяжения
  - использовать природный потенциал,
  - использовать исторический / культурный потенциал,
  - создать точку притяжения “с нуля”
- потенциальная зона охвата
- целевая аудитория
- возможные сценарии посещения
- → емкость рынка
- ваши конкуренты
- ожидаемая / необходимая экономика

Анализы рынка и окружения
Примеры объектов

Примеры точек притяжения, обусловленных природой

Солнечная долина (Челябинская область)

Примеры исторических/ культурных точек притяжения

Малая пагода диких гусей (Китай)

Примеры “рукотворных” точек притяжения

Дед мороз (Великий Устюг)

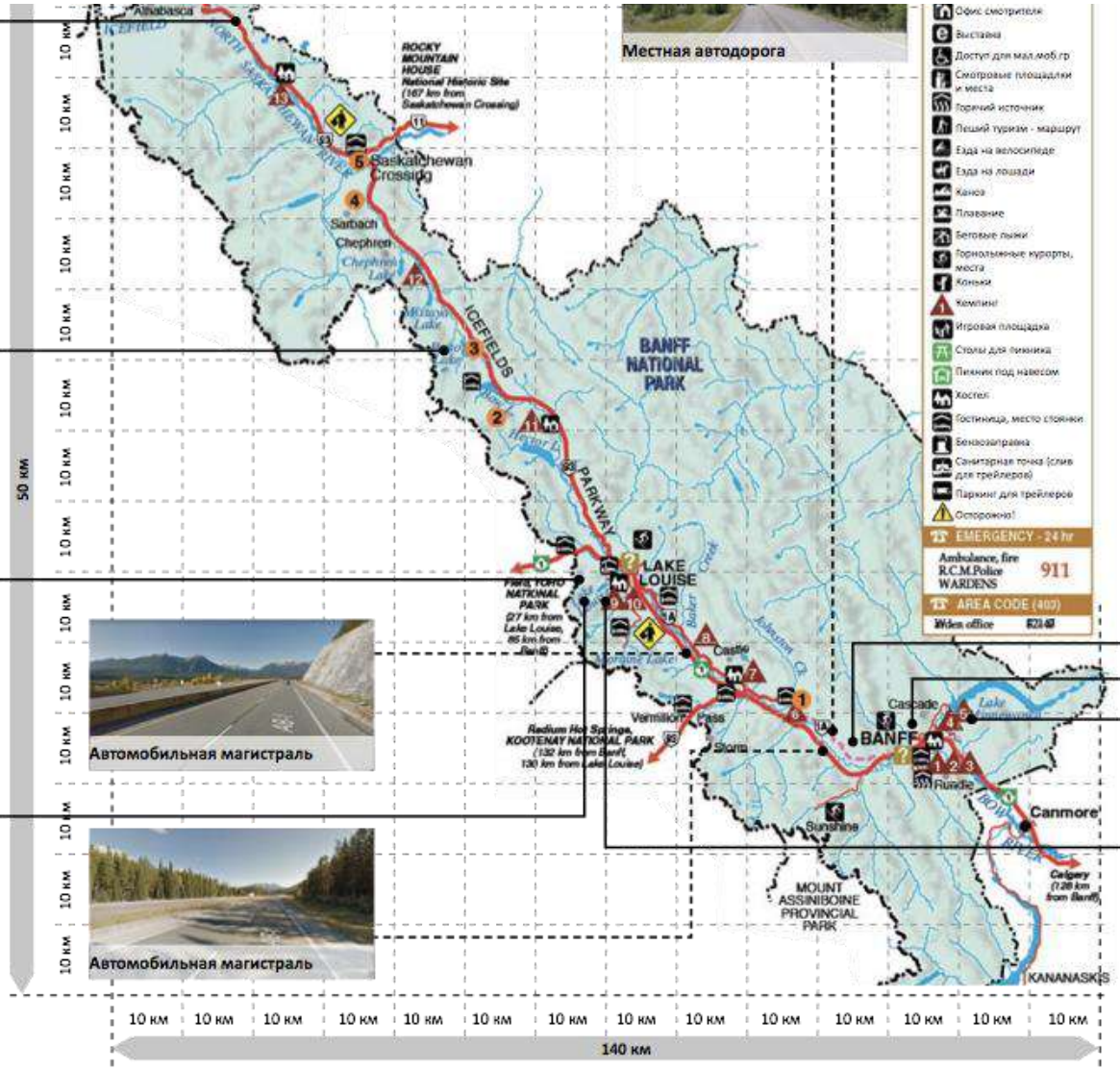
Анализы рынка и окружения
Анализ аналогов

Виды с автомобильной магистрали «Icefields Parkway»

Озеро Пейто (Peyto lake)

Долина десяти пиков

Озеро Луис



Каньон Джонстон

Город Банф

Призрачный шахтерский городок Банкхед

Озеро Луис - горнолыжный комплекс

Анализы рынка и окружения
Анализ аналогов - Banff

Страна /район (штат): Канада (Альберта, 130 км от Калгари)

Площадь: 6 641 кв км (664 тыс га)

Количество посетителей: 3.9 млн в год

Население на территории парка: Городок Банф ок 9300 чел.;

Население вблизи парка: город Калгари - ок 1.3млн чел

Основан: 1885

Веб-сайт: www.pc.gc.ca/en/pn-np/ab/banff/

Доступность: на машине, на поезде, на автобусе. Имеется прямой «шатл» из Калгари

Где остановиться: 13 кемпингов для машин, отели в города Банф и деревне Лейк Луис (Lake Louise)

Природный ландшафт: горная местность, множество ледников и ледовых полей, густые хвойные лесами и альпийские пейзажи, озера и реки

Основные драйверы:

уникальные природные пейзажи, горнолыжные курорты, зимние и летние виды спорта и отдыха, термальные источники, мероприятия и фестивали

На территории расположены:

автомобильные магистрали и дороги, маленькие деревни, маленький город Банф, заброшенные угольные разработки

Чем можно заняться:

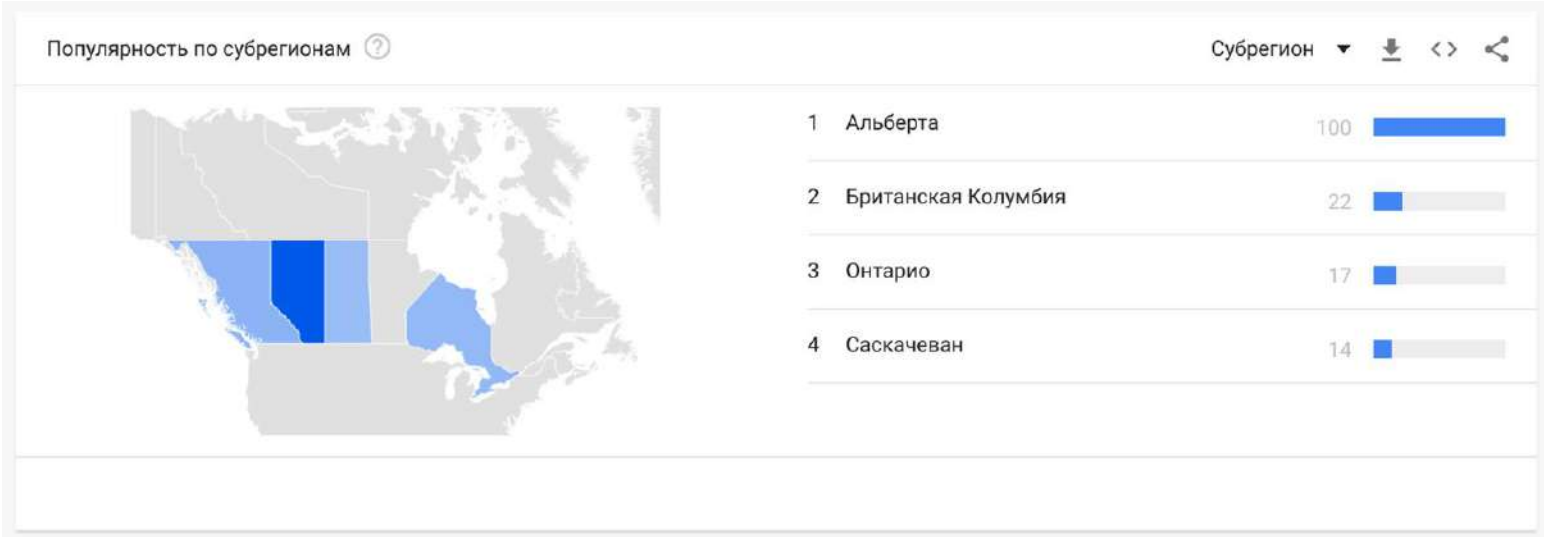
наблюденеи за дикой природой, пеший туризм, туры на лодках, каноэ, каякиг; горные лыжи, сноуборд, беговые лыжи, ледолазание, каньки и др.зимние виды спорта и игр; гольф, горный велосипед, гребля, бэкпéкинг, скалолазание, спелеология, езда на собачих упряжках, рыбная ловля, посещение музеев, фотографирование, снежные шоу, наблюдение за птицами, капминг, прогулки с собаками, прогулки вверхом на лошад, геокэшинг, плавание, скуба-дайвинг, туристические тропы (природные объекты, заброшенные шахты и шахтерские городки), термальные источники (спа)

Фестивали и мероприятия:

национальные праздники (день Канады), музыкальные фестивали, Рождественские ярмарки, арт-фестивали (Banff Summer Arts Festival), спортивные соревнования (например, Slush Cup, Melissa's Road Race), вестивали заката солнца, медиа-фестивали (Banff World Media Festival), инфраструктурные программы парка (например, Park Interpretive Program - лекци, мастерклассы, туры от персонала парка), гольф-курсы, фестиваль фильмов, литературный фестиваль и др

Анализы рынка и окружения
Анализ аналогов - Banff

Запрос - Banff National Park Camping



Анализы рынка и окружения
Какие выводы делать при анализе аналогов?

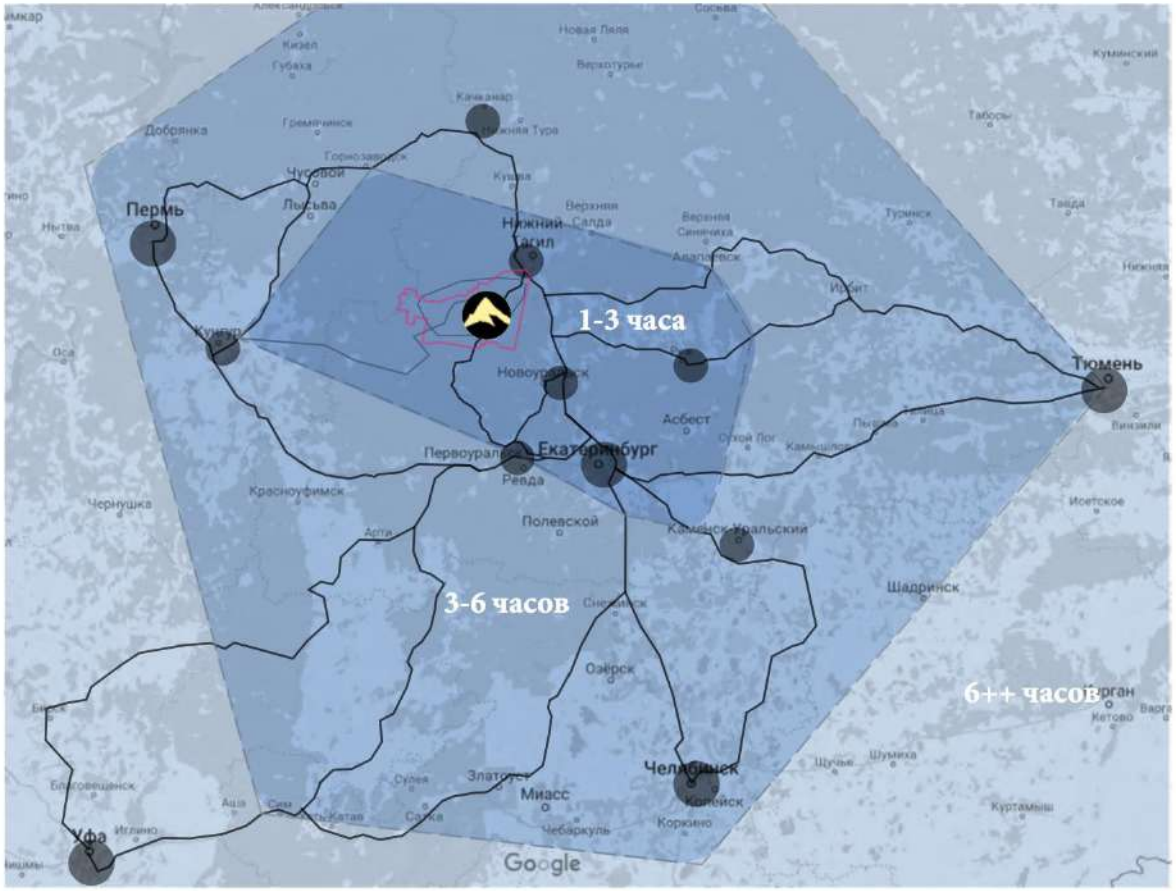
МИКРО

1) как сформированы сценарии,
2) какие объекты инфраструктуры используются,
3) как решен вопрос с сезонными особенностями,
4) как организован транспорт,
5) какой микробизнес работает на территории
6) и тд

МАКРО

1) причины посещения (якоря)
2) откуда привлекают туристов / целевые рынки
3) какая инфраструктура за счет государства / какая за счет бизнеса
4) как управляется

Анализы рынка и окружения
Пример зоны охвата



ЗОНЫ ОХВАТА:

1–3 часа — первая зона т. н. «посещение объекта в течение дня»
3–6 часов — вторая зона «выезд с ночевкой на 1–2 ночи»
6++ — третья зона «выезд на 3–5 и более дней»

ДОСТУПНОСТЬ ОТ ОСНОВНЫХ ГОРОДОВ (НА АВТОМОБИЛЕ):

1-я зона:

Екатеринбург — 2 ч 15 мин (180 км)
Нижний Тагил — 55 мин (55 км)

2-я зона:

Пермь: через Горнозаводск — 5 ч (410 км)
через Первоуральск — 7 ч 30 мин (510 км)
Челябинск — 4 ч 40 мин (390 км)

3-я зона:

Уфа: через Новые Серьги — 8 ч 50 мин (690км)
через Миас и Озерск — 9 ч 40 мин (730 км)
Тюмень: через Екатеринбург — 5 ч 55 мин (470 км)
через Реж – 6 ч 20 мин (500 км)

Анализы рынка и окружения
Оценка потенциала рынка и ЦА

Параметры исследования

Метод : телефонный опрос по формализованной анкете

География и выборка:

- Екатеринбург – 300 человек,
- Тюмень – 200 человек,
- Нижний Тагил – 150 человек.

Критерии отбора респондентов:

- Возраст 20-65 лет.
- В течение года посещали места загородного отдыха на территории РФ.

Анализы рынка и окружения
Оценка потенциала рынка и ЦА

Анализы рынка и окружения
Оценка потенциала рынка и ЦА

Выделение целевых сегментов

Критерий 1 – разнообразие загородного отдыха

Анализы рынка и окружения
Оценка потенциала рынка и ЦА

Ядро

	ЛЕТО		ЗИМА		ИТОГО ГОД	
	от	до	от	до	от	до
поток, тыс.чел	117,4	158,5	120,0	162,1	237,5	320,6
поток, тыс. поездок	176,1	237,8	**516,2**	**697,0**	692,3	934,8
поток, тыс. человеко-дней	616,4	832,3	1393,7	1882,0	2010,1	2714,3
емкость, млн.руб.	924,6	1248,5	2926,9	3952,2	**3851,4**	**5200,7**

- Молодые
- Более состоятельные, половина – с гибким рабочим графиком
- Много екатеринбуржцев и тагильчан
- Ценят разнообразие, «насмотренные»
- Важны спорт и природа + интерес к событийному туризму

Анализы рынка и окружения
Анализ конкурентов в зоне охвата

	Губаха	Ежовая	Солнечная Долина	Гора Белая
Как управляется		Единая управляющая компания	Единая управляющая компания	Единая управляющая компания
Вместимость	3,6 тыс. чел./час	~4 тыс. чел./час	~4 тыс. чел./час	3,5 тыс. чел./час
Ожидаемая длительность сезона	ноябрь — начало мая	ноябрь — начало мая	ноябрь — начало мая	ноябрь — начало мая
Кол-во подъемников	6 бугельных подъёмников,	Действуют 8 подъёмников (в т. ч. детские)	4 подъемника: кресельный, бугельный, учебный подъемники и бэби-лифт	3 подъемника
Длина спусков	19 трасс протяжённостью от 80 до 2600 в т. ч. черные, сноупарк «Lucky Park», двух уровней сложности для профессионалов и любителей, фрирайд парк, сноутьюбинг	8 трасс, общая длина — 6800 м, в т. ч. 2 «черных»	Общее количество трасс: 12 горнолыжных, 1 тюбинговая, 1 беговые лыжи. Протяженность трасс: 8 км. Сноупарк, хафпайп. Максимальный уровень — красный.	5 трасс
Максимальный перепад высот	310 метров	250 м	230 м	246 м

Основные разделы

1. Анализ рынка и окружения (потенциала территории)
2. **Определение предварительной концепции**
3. Проработка земельных участков, их обеспечение инфраструктурой и правовые вопросы
4. Разработка итогового плана развития и оценка бюджета

Определение предварительной концепции
Какие выводы необходимо сделать?

- у нас есть понимание своих возможностей,
- мы примерно понимаем возможные рынки на которые можем быть нацелены,
- мы понимаем с кем конкурируем,
- мы понимаем как в мире развивались похожие проекты

- зачем к нам ехать?

Определение предварительной концепции
Какие выводы необходимо сделать?

Пары в возрасте 25-35 лет, без детей. Вся Россия

1) любоваться природой (что у нас за такие объекты, ради которых стоит поехать?)
2) вкусная кухня

Семьи с детьми в радиусе 100 км

1) пожарить шашлыки на природе

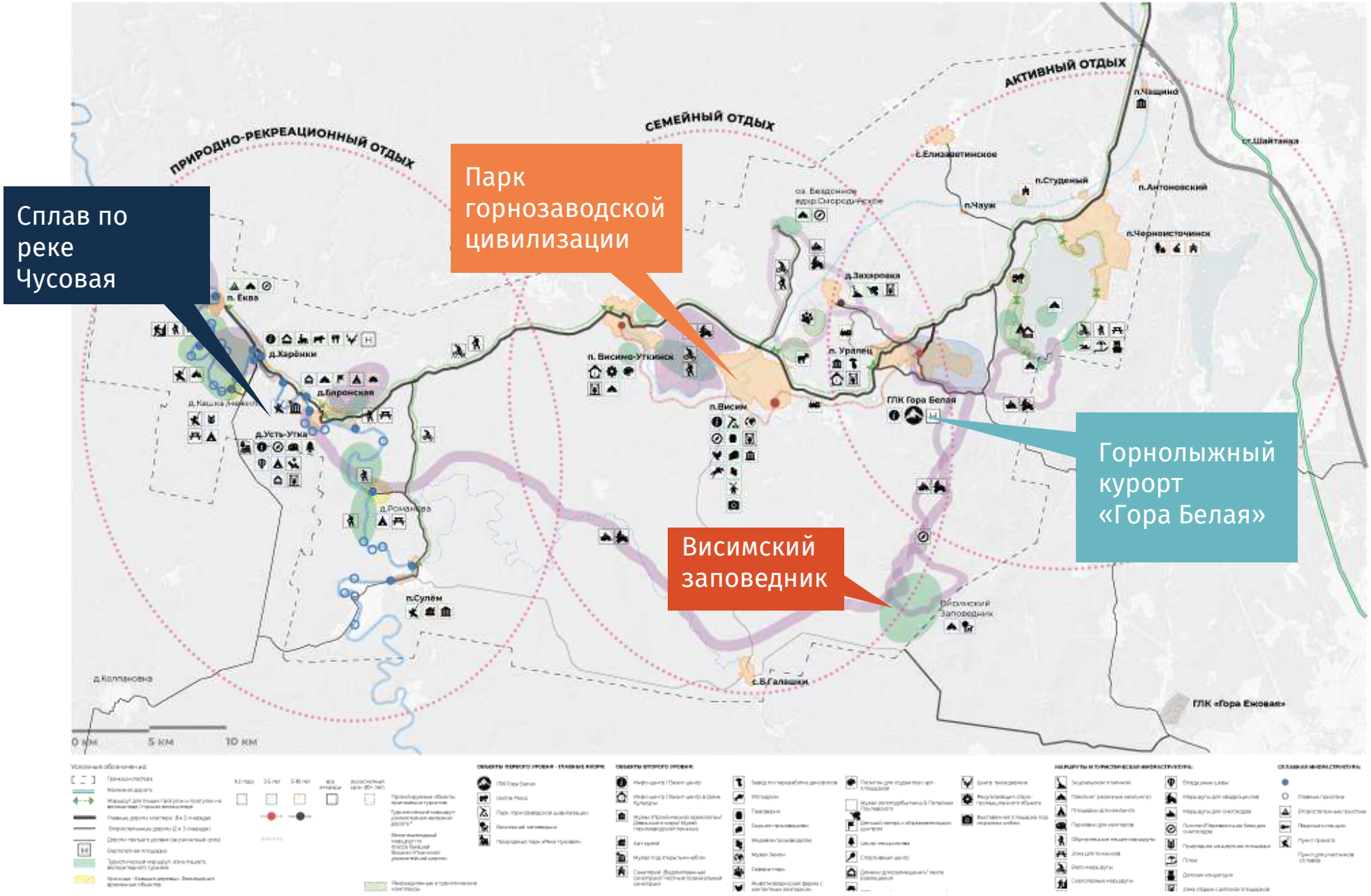
Семьи с детьми в радиусе 300 км

1) посетить самый большой в регионе Сафари парк

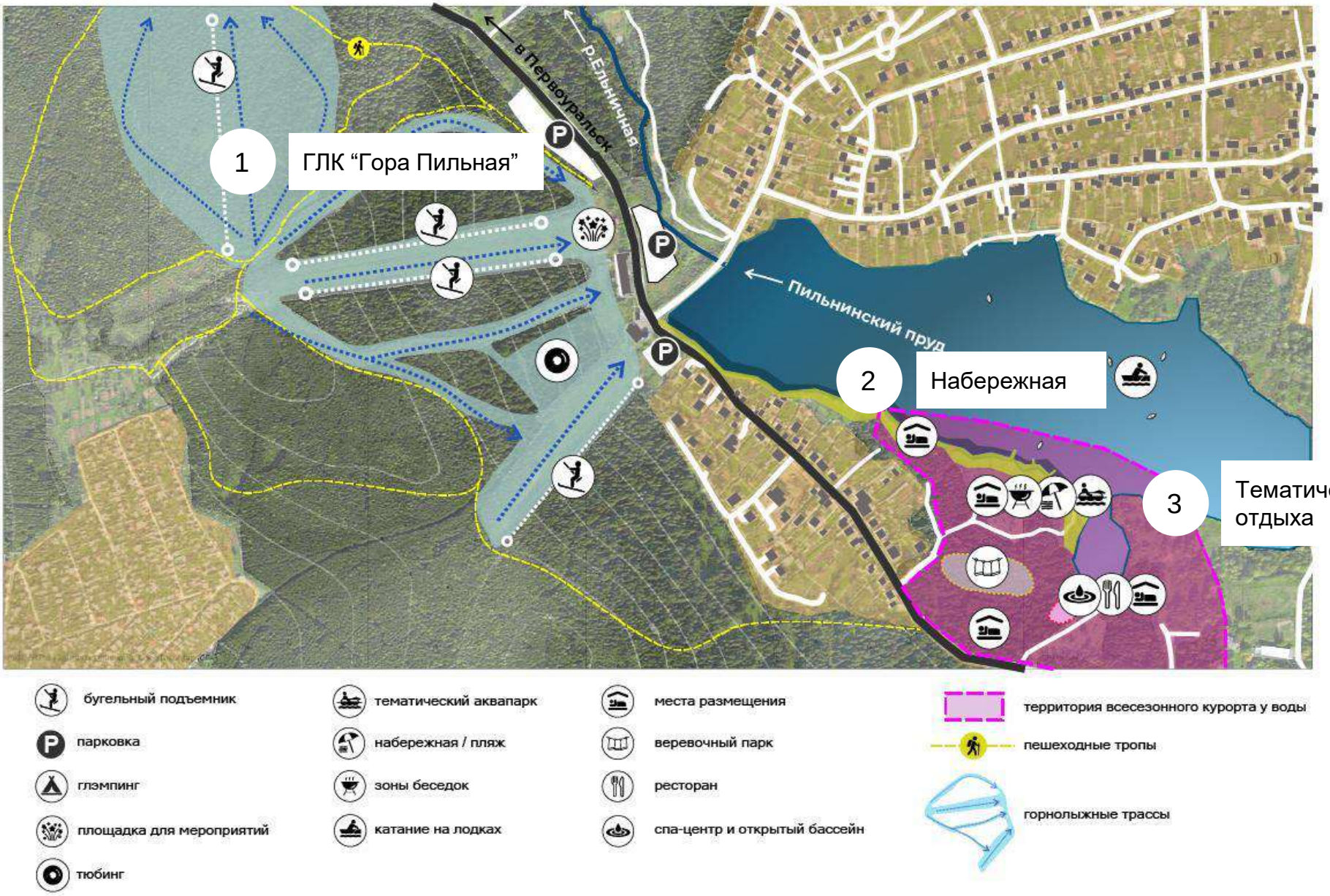
Используйте очевидные сильные места!

Определение предварительной концепции

Пример точек притяжения кластер “Гора Белая”



Определение предварительной концепции
Пример точек притяжения кластер “Пильная”



Определение предварительной концепции
Предварительная проработка ГЛК “Гора Белая”

ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРЕЧНЯ ОБЪЕКТОВ ТУРИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА «ГОРА БЕЛАЯ»

Концептуальная схема организации (развития) ГЛК “Гора Белая” и прилегающих территорий
Conceptual diagrams. Development of Ski resort Gora Belaya and adjacent areas

Вариант 2 и 3 - Options 2&3

Условные обозначения **(Key):**

- Горнолыжная деревня/основное коммерческое предложение **(ski village / main commercial offer)**
- Горнолыжный склон **(ski slope)**
- Природно-рекреационный комплекс - парк, пляж, туристические базы, проч **(Leisure & Nature area - parks, beaches, tourist camps, holiday houses, etc**
- «Welcome» node
- Развитие южного склона **(Development of Southern slope)**

1. Развитие существующей горнолыжной деревни. Формирование Даунтоуна **(Development of the existing ski village, creating new «downtown»)**
2. Развитие существующего склона **(Development of the existing slope)**
3. Коммерческое предложение на вершине горы **(Commercial offer on the mountain top)**
4. Организация Восточного склона **(new slope)**
5. Перспективное коммерческое предложение у подножья с восточной стороны горы **(Future commercial offer)**
6. Перспективный природно-рекреационный комплекс вдоль юго-западного берега вдхр. Черноисточинское. Возможность синергии между прибрежным развитием и пожножьем восточного склона **(Future Leisure & Nature area to be near the water. Opportunity to create synergy among new slope, new ski commercial offer and the lake coastline)**
7. Реконструкция существующего главного подъезда к ГЛК «Гора Белая» **(Improvement of the existing car access to the ski resort)**
8. Подъезд к Восточному спуску со сотороны г.Нижний Тагил **(Car access to East slope from the town of Nizhniy Tagil)**
9. Возможность организации подезда с южной стороны (варианты: через п. Левиха, через ГЛК «Гора Ежовая») **Opportunity to create access from South (e.g. from village Leviha or/and Ski resort «Gora Ezhovaia»)**
10. Организация Восточного склона (сценарий без значительного коммерческого предложения у восточного подножья) **(New slope/ Scenario without commercial offer at the bottom of new slope)**
11. Подъезд к Природно-рекреационному комплкусу со сотороны г.Нижний Тагил. Возможность синергии между ГЛК и комплексом **(Access to future Nature&Leisure Area from the town of Nizhniy Tagil. Opportunity to creaty synergy between the existing Ski vallage and N&L area)**
12. Перспективный природно-рекреационный комплекс вдоль юго-западного берега вдхр. Черноисточинское. **(Future Nature & Leisure Area along South-West Coast of Lake Chernoistochinskoe)**
13. **Opportunity to develope the Southern slope (e.g. for nature trails)**

WIP

Ожидаемые показатели после уточнения

WESTSIDE VILLAGE BUILDING PROGRAM (DRAFT)

Bldg.	Building Description	Footprint	Total # of Floors	Approx. GFA	Comm. / Public / Back of House	Skier Service Space	Gross Accomm. Space	Total Accom. Units	Total # of Pillows	Total Guests from Pillows	Total Skiers from Pillows
		m²		m²	m²	m²	m²				
WESTSIDE RESORT VILLAGE PARCEL											
A	Public Spa	800	2.0	1,460	1,460						
B	Recreation Center (Winter and Summer)	600	1.0	600	600						
C	Welcome Center / Information	227	1.0	230	227						
D	Tourist Apartments (3-4*) 4ppl	3,500	4.0	10,970	3,500		7,470	124	496	320	260
E	4-Star Hotel (4*)	2,900	4.0	8,880	2,900		5,980	180	450	290	230
F	Budget Hotel (3*)	3,500	4.0	9,230	3,500		5,730	172	430	280	220
G	Tourist Apartments (3-4*) 4ppl	2,500	4.0	8,230	2,500		5,730	96	384	250	200
H	Daylodge and Condotel	1,800	3.0	4,760	720	2,880	1,160	19	76	50	40
I	Condotel	1,400	4.0	5,120	700	2,100	2,320	39	156	100	80
J	Condotel	2,400	4.0	5,890	2,400		3,490	58	232	150	120
K	4-Star Hotel (4*)	3,500	3.0	7,650	1,750	1,750	4,150	124	310	200	160
L	Sports Center	2,928	3.0	7,790	7,790		-				
M	Hostel	2,300	4.0	7,530	2,300		5,230	139	556	500	250
N	Budget Hotel (3*)	3,200	4.0	9,430	3,200		6,230	187	468	300	240
O	Family Hotel (3*)	2,900	3.0	7,050	2,900		4,150	124	310	200	160
P1	5-Star Hotel (5*)	5,700	5.0	21,970	11,400		10,570	159	477	310	250
P2	Hotel Residences	700	1.0	700			700	7	56	10	10
Q	5-Star Hotel (5*)	6,000	5.0	22,600	12,000		10,600	159	477	310	250
TOTAL WEST SIDE VILLAGE - BUILDOUT		***49,855***		***140,090***	***59,847***	***6,730***	***73,510***	***1,587***	***4,878***	***3,270***	***2,470***

Определение предварительной концепции
Ожидаемые показатели и экономика

Инвестиции в объект + Инвестиции в инфраструктуру

Посещаемость X X Уровень EBITDA X Средний чек

= Срок окупаемости, лет

! Важно ! Нужно объективно оценивать:

1) ожидаемую посещаемость
2) единовременную вместимость, ведь 100 тыс туристов могут приехать в рамках одной недели и даже гостиница в 1000 номеров не сможет “переварить” трафик, а значит будет пустой в течение остального времени

Определение предварительной концепции
Что делать, если “экономика” не бьется?

1. Увеличивать посещаемость

2. Удлинить сценарий посещения

3. Снизить стоимость объектов (некапитальные, сезонные)

4. Со-финансировать / субсидировать / концессия

5. Увеличить сезон

6. Сгладить “низкие” дни

7. Изменить конфигурацию проекта

8. Добавить этапность

9. Отказаться от проекта

Определение предварительной концепции

Разбиваем на этапы, чтобы снизить риски

Каждый этап должен иметь критическую массу предложения - так, чтобы бизнес-модель была устойчивой, был обеспечен необходимый доход на инвестиции

Основные разделы

1. Анализ рынка и окружения (потенциала территории)
2. Определение предварительной концепции
3. **Проработка земельных участков, их обеспечение инфраструктурой и правовые вопросы**
4. Разработка итогового плана развития и оценка бюджета

Анализ земельного участка

А. Сети:

1. электричество,
    a. доступные лимиты,
    b. оценка затрат в случае значительного увеличения
2. газоснабжение
    a. доступные лимиты,
    b. оценка затрат в случае значительного увеличения
3. теплоснабжение,
4. водоотведение (ограничения по сливу, канализация),
5. водоснабжение (скважина / водопровод),

Б. Правовой статус земельного участка:

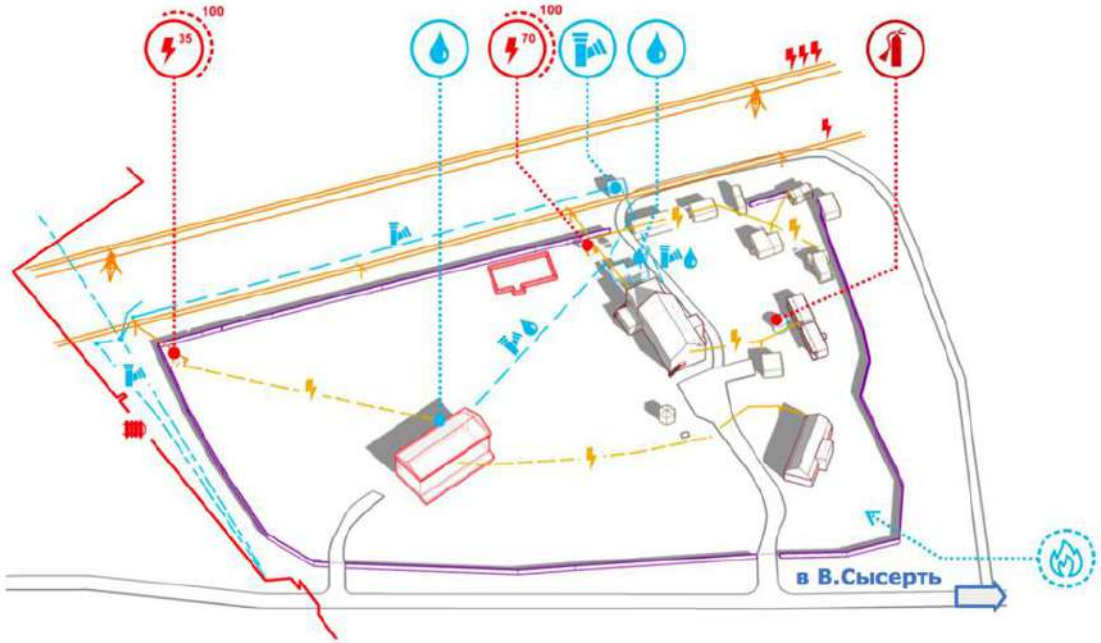
1. назначение земельного участка (ГПЗУ),
2. ограничения связанные с ППТ,
3. наличие на территории региональных, федеральных ООПТ,
4. наличие леса и его статус,
5. размер водоохранной зоны,
6. наличие залегающих сетей,
7. право собственности / аренды и условия предоставления участка по договору,

В. Физические параметры

1. топосъемка (если участок большой, то для потенциальных зон развития),
2. геология (“конверт”),
3. низины / подтопления,
4. видовые характеристики,
5. шум
6. что рядом?
7. как участком пользуются местные, особенно, если он у воды

Анализ земельного участка

Анализ участка



Существующие сети

- На участке имеется электричество: 2 трансформаторные подстанции (35 и 70кВ), запитанные от ВЛ 10кВ.
- 2 точки водозабора - скважины (40м)
- канализационная насосная станция (КНС) с отведением стоков на очистные сооружения к северо-западу от участка

Модернизация

- Планируется увеличение мощности подстанций до 100кВ
- Рассматривается возможность подведения газовой распределительной сети через ГРП, с заведением в юго-восточный угол участка

ТОЧКИ ПОДКЛЮЧЕНИЯ

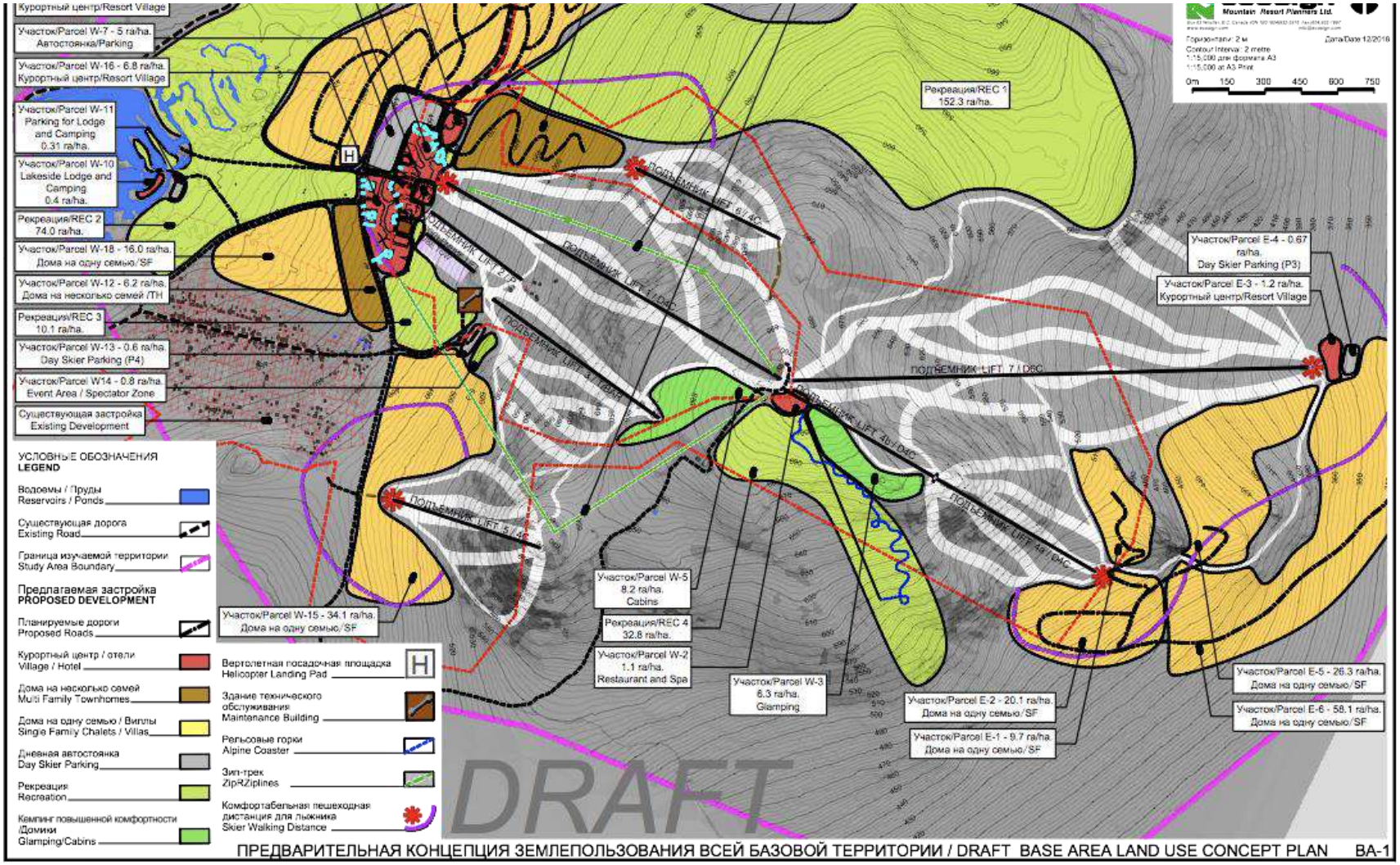
- точка водозабора (скважина) и подключения водоснабжения
- помещение КНС
- трансформаторная подстанция указанной (35кВ) мощности, с планируемой реконструкцией до 100кВ
- подземный пожарный резервуар
- планируемое место подвода газораспределительной сети с установкой ГРП

ТРАССЫ ИНЖЕНЕРНЫХ СЕТЕЙ

- ЛЭП 110кВ
- ВЛ 10кВ
- воздушная линия электропередач
- подземная линия электропередач
- трасса сети водоснабжения
- трасса сети канализации
- теплотрасса (для очистных сооружений)

Анализ земельного участка

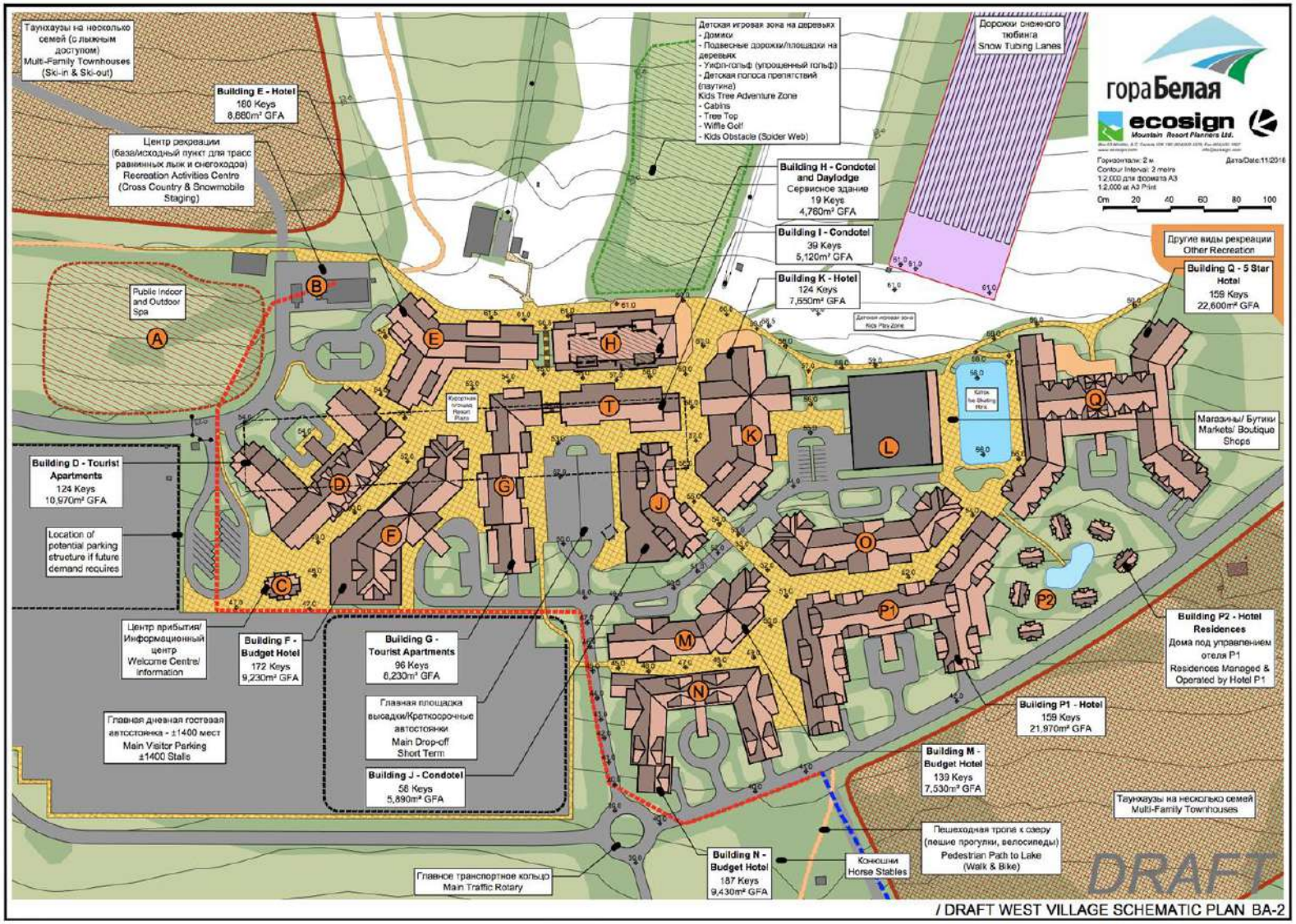
Анализ участка



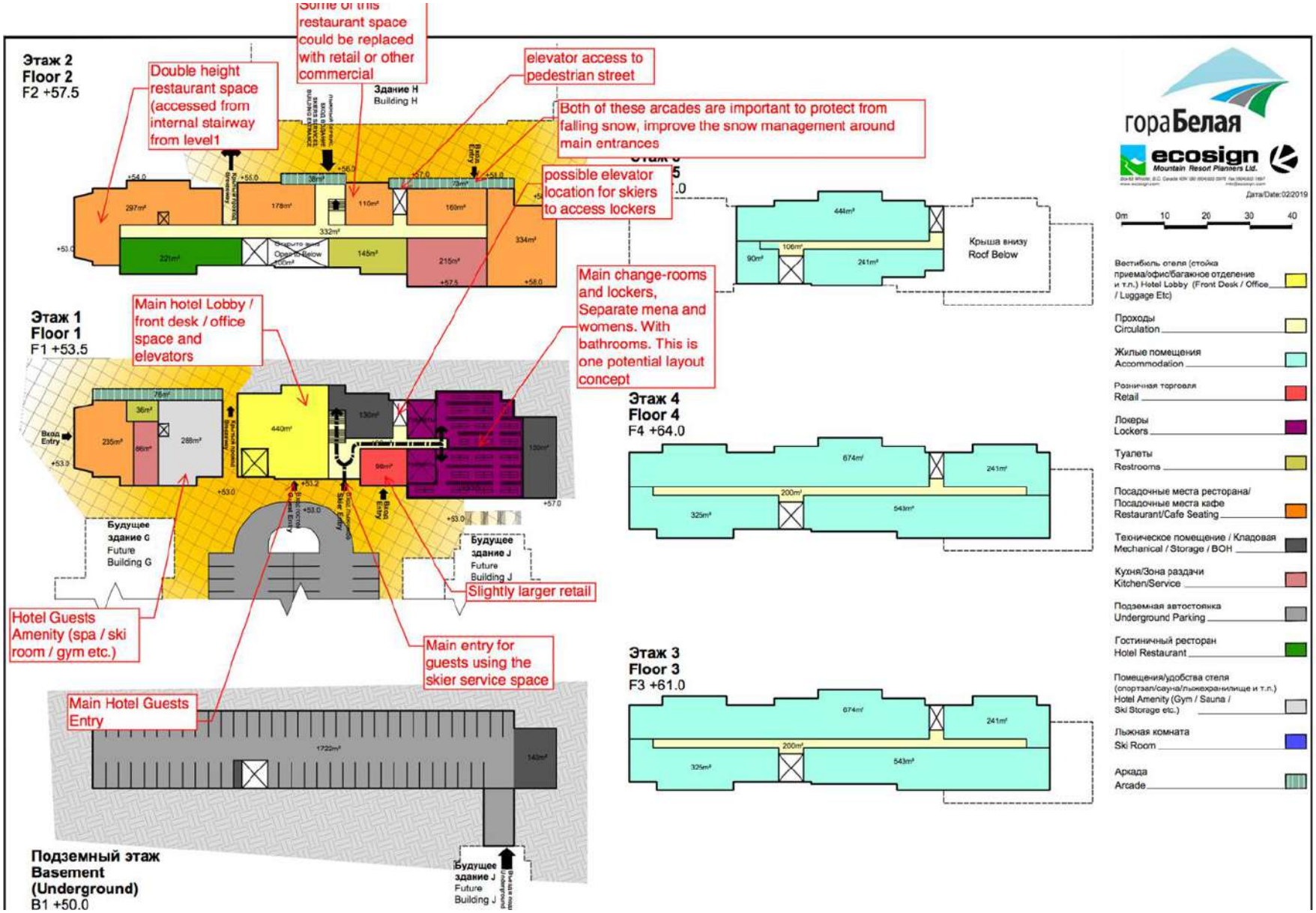
Основные разделы

1. Анализ рынка и окружения (потенциала территории)
2. Определение предварительной концепции
3. Проработка земельных участков, их обеспечение инфраструктурой и правовые вопросы
4. **Разработка итогового плана развития и оценка бюджета**

Более точная проработка планировок с учетом лучших практик планирования специализированных пространств



Поэтажная проработка ключевых объектов



Уточненная экономика проекта
Результат для государства

Количественные

Прямые социально-экономические эффекты		2019
Выпуск	млн рублей	0,00
Валовая добавленная стоимость	млн рублей	0,00
Количество занятого населения	человек	0,00
Объем налогов уплаченных проектами на территории ЦТ	млн рублей	0,00
Косвенные социально-экономический эффекты		
Объем инвестиций	млн рублей	0,00
Выпуск региональных поставщиков с учетом субсидий	млн рублей	0,00
Валовая добавленная стоимость региональных поставщиков	млн рублей	0,00
Количество косвенно занятого населения	человек	0,00
Объем налогов уплаченных региональными поставщиками	млн рублей	0,00
Вынужденные социально-экономические эффекты		
Потребление прямо и косвенно трудоустроенного населения	млн рублей	0,00

Качественные

1) изменение качества жизни,
2) рост доступности услуг/ инфраструктуры для населения

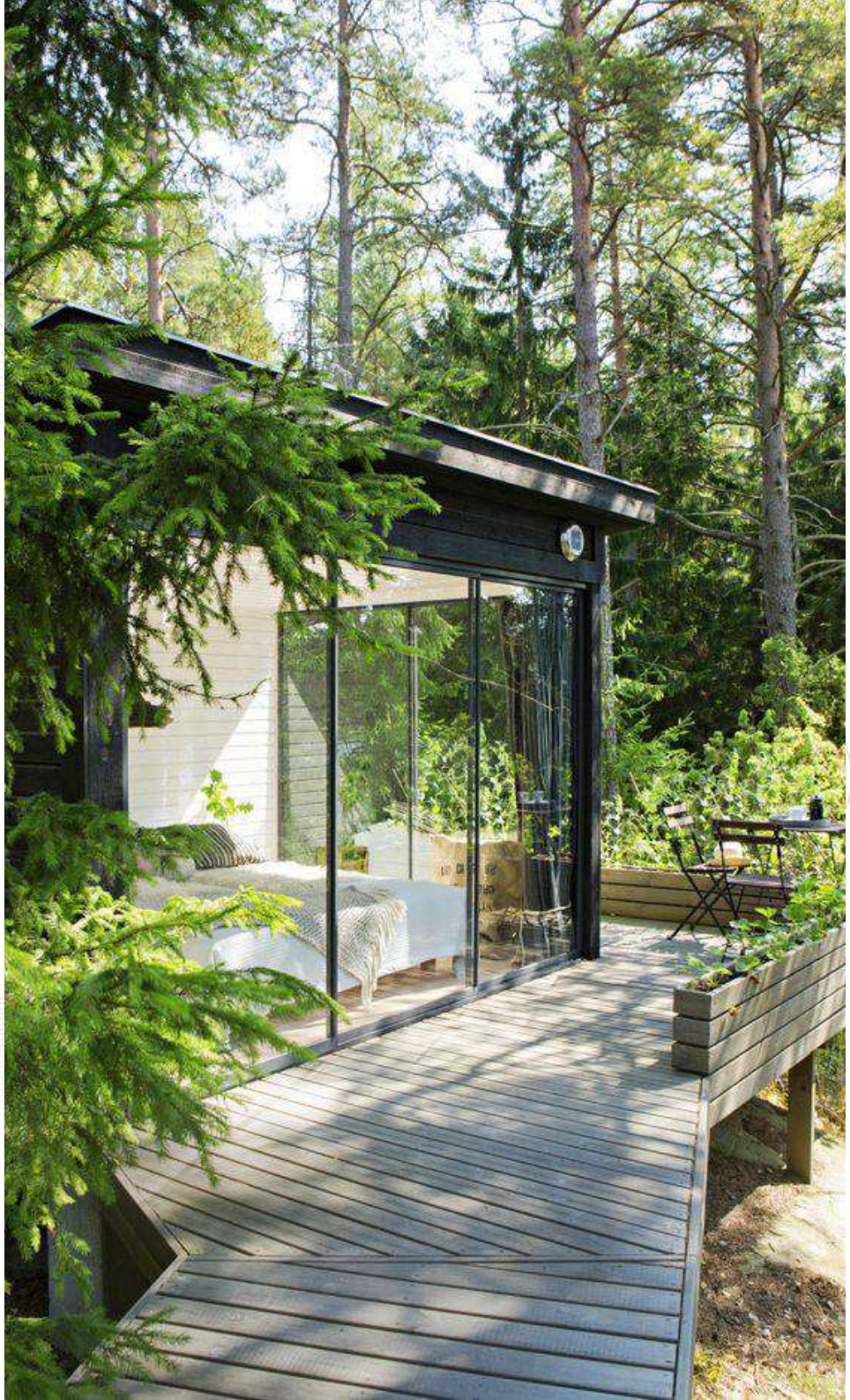
… и наконец самое главное!

5

Презентация для партнеров/инвесторов

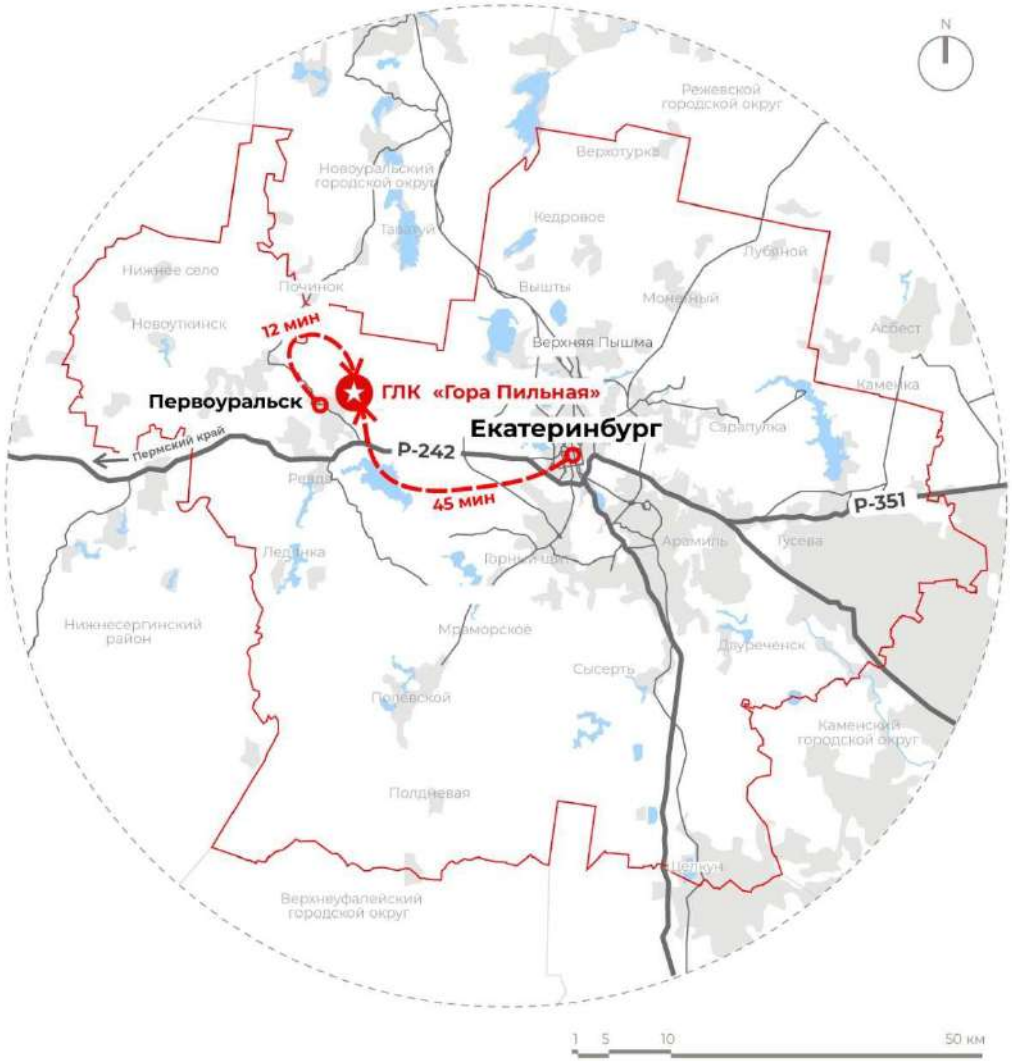
МКЕ

Инвестиционные лоты на берегу Пильненского водохранилища



“Берег” - курортная территория в 45 минутах езды от Екатеринбурга

- активный отдых, спорт и развлечения **круглый год**
- **игровые площадки, аквапарк, ресторан** на фоне чистейшего воздуха, леса и гор на берегу Пильненского пруда
- действующий ГЛК “Гора Пильная” ежегодно посещает **50 тыс. человек**
- в зоне охвата ГЛК проживает > **2,6 млн человек**
- географическое положение **на границе Европы и Азии** между городами: **Первоуральск, Ревда, Екатеринбург**



Станьте собственником загородной недвижимости с ежемесячным пассивным доходом до 15% годовых

Доступные лоты

Коттедж на 1 спальню

Небольшие дома на помостах на 1 спальню

Для кого?

Для семей с детьми

Для любителей активного отдыха

Для желающих разумно инвестировать деньги

Преимущества для жизни

— Развитая инфраструктура всесезонного курорта

— 45 км до Екатеринбурга

— Живописная местность и неповторимая уральская природа

— Отдых круглый год

— Облагороженная и безопасная территория, развитая инфраструктура

— Дома в экостиле с отделкой, мебелью и техникой

Преимущества для инвестиций

— Недвижимость, которая приносит доход 365 дней в году

— Управление объектом осуществляется профессиональной управляющей компанией

— Стабильно высокий спрос отдыхающих на жильё в курортном посёлке

— Возможность покупки недвижимости в ипотеку или в рассрочку

Доступные инвестиционные лоты

Некапитальные дома на самом берегу с небольшим участком, зоной отдыха и возможностью оборудовать купель.

100% возврат инвестиций - 5 лет*.

№ на схеме	Лот	Параметры	Инвестиции	Окупаемость (срок)	Доходность в год % *
4	Коттедж на 1 спальню	• Площадь 32 м2 • 2+2 спальных места	2 406 458 руб.	4 года	15%
4	Небольшие дома на помостах на 1 спальню	• Площадь 18 м2 • 2 спальных места	1 608 849 руб.	5 лет	15%

* в соответствии с прогнозной финансовой моделью

Развитая инфраструктура для отдыха на берегу Пильненского пруда

Современная архитектура, вдохновленная мореплаванием и разными странами

Вы будете жить не просто в домиках, а в рыбацкой деревне

Совместите активный отдых с релаксацией

Доступные инвестиционные лоты

Некапитальные дома на самом берегу с небольшим участком, зоной отдыха и возможностью оборудовать купель.

100% возврат инвестиций - 5 лет*.

№ на схеме	Лот	Параметры	Инвестиции	Окупаемость (срок)	Доходность в год % *
4	Коттедж на 1 спальню	• Площадь 32 м2 • 2+2 спальных места	2 406 458 руб.	5 года	15%
4	Небольшие дома на помостах на 1 спальню	• Площадь 18 м2 • 2 спальных места	1 608 849 руб.	5 лет	15%

* в соответствии с прогнозной финансовой моделью

Коттедж на 1 спальню

Мини-дом, в котором есть всё, что нужно человеку для жизни: спальня, гостиная, кухня, душ, с/у и веранда с купелью

Инвестиции

2,4 млн руб.	цена объекта
1,1 млн руб.	ожидаемая среднегодовая выручка
5,2 тыс. руб.	ожидаемая средняя стоимость сдачи в аренду

Конфигурация объекта

1	коттедж	• Площадь 32 м2 • Некапитальное строение
2	комнаты	• 1 спальня • 1 гостиная, совмещ. с кухней • Душ и с/у
4	спальных места (2 основных +2 дополнительных)	• Мебелировка • Современный дизайн в экостиле
1	веранда	• купель устанавливается опционально

Коттедж на 1 спальню

Мини-дом, в котором есть всё, что нужно человеку для жизни: спальня, гостиная, кухня, душ, с/у и веранда с купелью

Доходы	1й год	2й год	3й год	4й год	5й год
Дней в году	365	365	365	365	365
Среднегодовая загрузка	60%	60%	60%	60%	60%
Темп инфляции	5%	5%	5%	5%	5%
Ср. стоимость сдачи в аренду	5 200	5 460	5 733	6 020	6 321
Выручка от сдачи объектов в аренду	1 138 800	1 195 740	1 255 527	1 318 303	1 384 219
Расходы					
Расходы на эксплуатацию "под ключ" в %	60%	60%	60%	60%	60%
Расходы на эксплуатацию и плата за управление объектом	683 280,00	717 444,00	753 316,20	790 982,01	830 531,11
Прибыль					
Ежегодная прибыль (руб.)	455 520,00	478 296,00	502 210,80	527 321,34	553 687,41
Годовая доходность (%)	18,93%	19,88%	20,87%	21,91%	23,01%
Ежегодная прибыль накопительным итогом	455 520,00	933 816,00	1 436 026,80	1 963 348,14	2 517 035,55
Прибыль накоп. итогом	-1 950 937,74	-1 472 641,74	-970 430,94	-443 109,60	110 577,81

... и еще чуть-чуть

6

Финансовая модель для инвесторов

Финансовая модель для инвесторов

Ключевые предпосылки по результатам оценки прогнозного потока гостей и концепции бизнес-модели всего проекта

Группа показателей	Показатель		2030/2	2030/3	2030/4		2031/1	2031/2	2031/3	2031/4
		0	2	3	4	2031	1	2	3	4
	Начало периода		01.04.30	01.07.30	01.10.30		01.01.31	01.04.31	01.07.31	01.10.31
	Конец периода		30.06.30	30.09.30	31.12.30		31.03.31	30.06.31	30.09.31	31.12.31
Итого - Прогноз посещаемости курорта в сезон										
	Посещаемость, поездки		66 875	66 178	139 330	486 855	214182	66311	67032	139330
	Посещаемость, человекодни / skier-days		124 175	121 053	255 620	865 061	362932	123690	122819	255620
	% среднегодовой загрузки гостиниц горнолыжной деревни		37.58%	34.38%	64.70%	56.60%	71.98%	35.75%	33.21%	64.70%
	% среднегодовой загрузки гостиниц горнолыжной деревни с учетом анализа чувствительн		37.58%	34.38%	64.70%	56.60%	71.98%	35.75%	33.21%	64.70%
	низкие дни		21.94%	19.29%	48.21%	30.74%	35.31%	20.20%	17.69%	48.21%
	средние дни		7.45%	15.09%	8.79%	17.89%	22.22%	7.67%	15.51%	8.79%
	пиковые дни		8.19%	0.00%	7.69%	5.49%	4.44%	7.88%	0.00%	7.69%
	новогодние каникулы		0.00%	0.00%	0.00%	2.47%	10.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	% загрузки номерного фонда по типу дня									
	низкие дни		29%	27%	58%		56%	27%	25%	58%
	средние дни		52%	53%	100%		100%	54%	55%	100%
	пиковые дни		82.80%		100.00%		100.00%	79.73%		100.00%
	новогодние каникулы						100.00%			
Вместимость подъемников в проектируемый период			6610	6610	6610	6610	6610	6610	6610	6610
Вместимость трасс в проектируемый период			7160	7160	7160	7160	7160	7160	7160	7160
Вместимость сервисов на входе (кассы) в проектируемый период			9544	9544	9544	9544	9544	9544	9544	9544
Число пользователей подъемника в средний пиковый день в сезон					10054		10054			10054
	% пользователей подъемником - катающихся по трассам, остаток - подъемы на вершину		0.00%	0.00%	81.90%	81.90%	81.90%	0.00%	0.00%	81.90%
Число пользователей подъемника в средний пиковый день в низкий сезон			1347	1347				1347	1347	
	% пользователей подъемника спуска (даунхил, родльбан, зиплайн, горные безмоторные к		81.90%	81.90%	81.90%	81.90%	81.90%	81.90%	81.90%	81.90%

Финансовая модель для инвесторов

Ключевые предпосылки по результатам оценки прогнозного потока по отдельным объектам в проекте

№	Показатель	2	3	4	2031	1	2	3	4
		01.04.30	01.07.30	01.10.30		01.01.31	01.04.31	01.07.31	01.10.31
		30.06.30	30.09.30	31.12.30		31.03.31	30.06.31	30.09.31	31.12.31
	Итого операционная прибыль от размещения с учетом инфляции, т	**11 266**	**9 258**	**25 964**	**80 116**	**32 971**	**11 067**	**9 341**	**26 736**
ii	**Сводные показатели по номерному фонду**								
	Итого выручка от номерного фонда	*16 382*	*14 314*	*32 819*	*101 751*	*39 161*	*15 742*	*14 029*	*32 819*
	Итого выручка от номерного фонда с учетом инфляции	*21 904*	*19 284*	*44 544*	*142 211*	*53 548*	*21 684*	*19 466*	*45 868*
	Итого операционная прибыль от размещения	*8 425*	*6 872*	*19 130*	*58 009*	*24 113*	*8 034*	*6 732*	*19 130*
	Итого операционная прибыль от размещения с учетом инфляции	*11 266*	*9 258*	*25 964*	*80 116*	*32 971*	*11 067*	*9 341*	*26 736*
	Броней ед. проживания	*3 420*	*3 163*	*5 888*	*18 677*	*6 479*	*3 254*	*3 056*	*5 888*
	Число человеконочей	*5 404*	*4 998*	*9 304*	*29 512*	*10 237*	*5 142*	*4 829*	*9 304*
	ADR	*4 790.01*	*4 525.53*	*5 573.80*	*5 447.92*	*6 044.30*	*4 837.80*	*4 590.64*	*5 573.80*
	RevPAR	*1 799.93*	*1 555.74*	*3 606.07*	*3 083.29*	*4 350.77*	*1 729.56*	*1 524.43*	*3 606.07*
	LOS	3	3	3	0	3	3	3	3
	GOPPAR	*2 463.55*	*2 172.53*	*3 248.93*	*3 105.90*	*3 721.65*	*2 469.11*	*2 202.90*	*3 248.93*
	% Операционной прибыли, засчитываемой как выручка УК	3 370	2 749	7 652	23 204	9 645	3 214	2 693	7 652
		40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%
	% операционной прибыли, засчитываемой как доход инвестора	5 055	4 123	11 478	34 805	14 468	4 821	4 039	11 478
		60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%
8	**Операционная прибыль от услуг и сервисов кроме проживания**	**8 243**	**7 803**	**9 796**	**45 258**	**19 075**	**8 158**	**7 983**	**10 042**
	прибыльность доп услуг в %	68%	69%	41%	56%	58%	68%	69%	42%
	% доп услуг в выручке								
	Отчисления УК ТРК Гора Белая	302.91	282.89	603.47	2 007.65	816.07	298.21	289.91	603.47
		2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%
	Выручка от услуг и сервисов кроме проживания	**12 117**	**11 316**	**24 139**	**80 306**	**32 643**	**11 928**	**11 596**	**24 139**
	Выручка от услуг и сервисов кроме проживания с учетом инфляци	**16 201**	**15 244**	**32 763**	**112 239**	**44 635**	**16 431**	**16 091**	**33 737**
	Операционая прибыль от услуг и сервисов кроме проживания	**7 941**	**7 521**	**9 192**	**43 251**	**18 259**	**7 860**	**7 693**	**9 439**
	Операционая прибыль от услуг и сервисов кроме проживания с уч	**10 617**	**10 132**	**12 476**	**60 449**	**24 967**	**10 827**	**10 675**	**13 192**

Финансовая модель для инвесторов

Формы бухгалтерской отчетности (год, квартал)

					Проверка ДС		-	-	-	-	-
					Проверка баланса		-	-	-	-	-
					Остаток ДС EOP		-	253.43	455.80	419.58	360.10
	Плата концедента		17791 млн.руб		Год		2023	2024	2025	2026	2027
	Среднегодовая Плата Концедента		1186 млн.руб.		Начало периода		01.01.23	01.01.24	01.01.25	01.01.26	01.01.27
	Ежеквартальная Плата Концедента		297 млн.руб.		Конец периоде		31.12.23	31.12.24	31.12.25	31.12.26	31.12.27
- №/-	*Наименование*	- *Значение*	*Имя*	*Ед. Измерен*	-	*Сумма*					
II.	**Отчет о прибылях и убытках**										
	Плата Концедента, без НДС			млн. руб.		17 791.07	-	1 031.45	1 374.63	1 373.84	1 372.96
	Операционный доходы			млн. руб.		32 467.39	129.84	702.86	2 080.81	1 758.35	1 908.65
	Операционные расходы			млн. руб.		(20 865.03)	(149.75)	(292.72)	(824.95)	(1 181.86)	(1 326.31)
	Расходы SPV			млн. руб.		(284.61)	(29.57)	(26.20)	(14.23)	(16.35)	(16.12)
	Начисление Капитального гранта			млн. руб.		-	-	-	-	-	-
	Прочие расходы (налог на имущество)			млн. руб.		(399.16)	-	-	-	-	-
	Валовая прибыль			млн. руб.		28 709.67	(49.48)	1 415.40	2 616.26	1 933.97	1 939.18
	рентабельность по валовой прибыли			%			н.д.	1.37	1.90	1.41	1.41
	EBITDA			млн. руб.		28 709.67	(49.48)	1 415.40	2 616.26	1 933.97	1 939.18
	рентабельность по EBITDA			%			н.д.	1.37	1.90	1.41	1.41
	Амортизация			млн. руб.		(7 739.69)	-	(198.02)	(460.18)	(629.66)	(629.66)
	Операционная прибыль (EBIT)			млн. руб.		20 969.98	(49.48)	1 217.38	2 156.08	1 304.32	1 309.52
	рентабельность по EBIT			%			н.д.	1.18	1.57	0.95	0.95
	Выплата % по кредитам			млн. руб.		(7 637.34)	(429.00)	(731.86)	(866.65)	(854.45)	(790.71)
	Капитализированные % по акционерным займам			млн. руб.		(456.82)	(287.84)	(79.29)	-	-	-
	Выплата % по акционерным займам			млн. руб.		(4 192.96)	(89.38)	(279.72)	(419.78)	(465.22)	(440.80)

Финансовая модель для инвесторов

Схема финансирования (пример- концессия), результаты проекта в целом и для акционера в отдельности

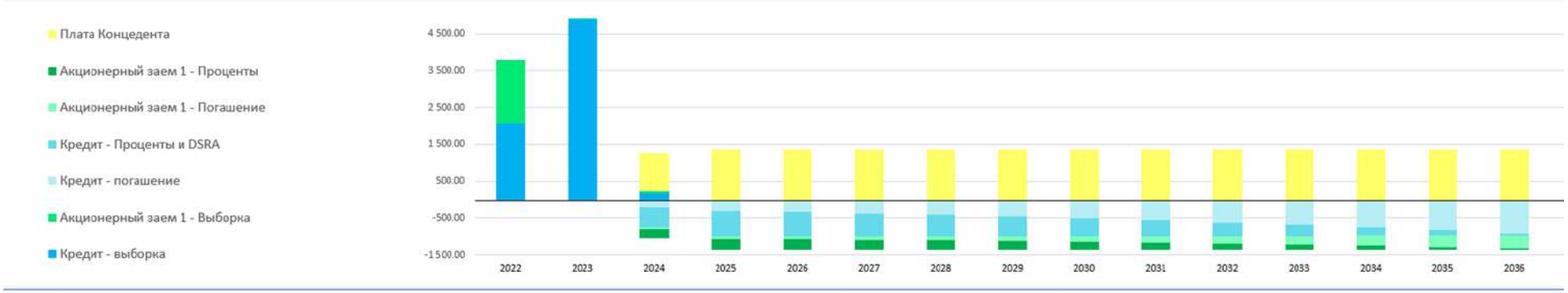
Банковское финансирование	12 626.84	млн. руб.
в т.ч.:		
Кредитная линия (Кредит КС)	7 142.22	млн. руб.
Кредитная линия (Кредит УК)	5 484.62	млн. руб.
Акционерные займы на финансирование капитальн	3 156.71	млн. руб.
в т.ч.:		
Акционерный заем 1 на финансирование инвест	1 785.55	млн. руб.
Акционерный заем 2 на финансирование инвест	1 371.16	млн. руб.

Краткосрочный займ на финансирование НДС	642.95	млн. руб.
Акционерный заем 3 на финансирование операционных кассовых разрывов	104.30	млн. руб.

Показатели эффективности

Показатели эффективности Проекта		
NPV	1 794.33	млн. руб.
IRR	11.1%	%
FCFF	17 038.17	млн. руб.
PBP	9.20	лет
DPBP	14.72	лет

Показатели эффективности Акционера		
NPV	1905.89	млн. руб.
IRR	20.5%	%
FCFE	10 762.10	млн. руб.
PBP	6.36	лет
DPBP	9.91	лет



Контакты

МКЕ

гора белая

Георгий Гемеджиев
генеральный директор ООО “МКЕ”
gg@mke.team

Василий Анимица
руководитель группы аналитики
va@mke.team

Мария Коршунова
korshunova@welcometoural.ru
+79655015851