

# 2023



**Заказчик: Фонд развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры**

**Исполнитель: ООО «Николиерс»**

**Исследование по разработке модели загородных объектов туристической инфраструктуры Ханты-Мансийского автономного округа – Югры**

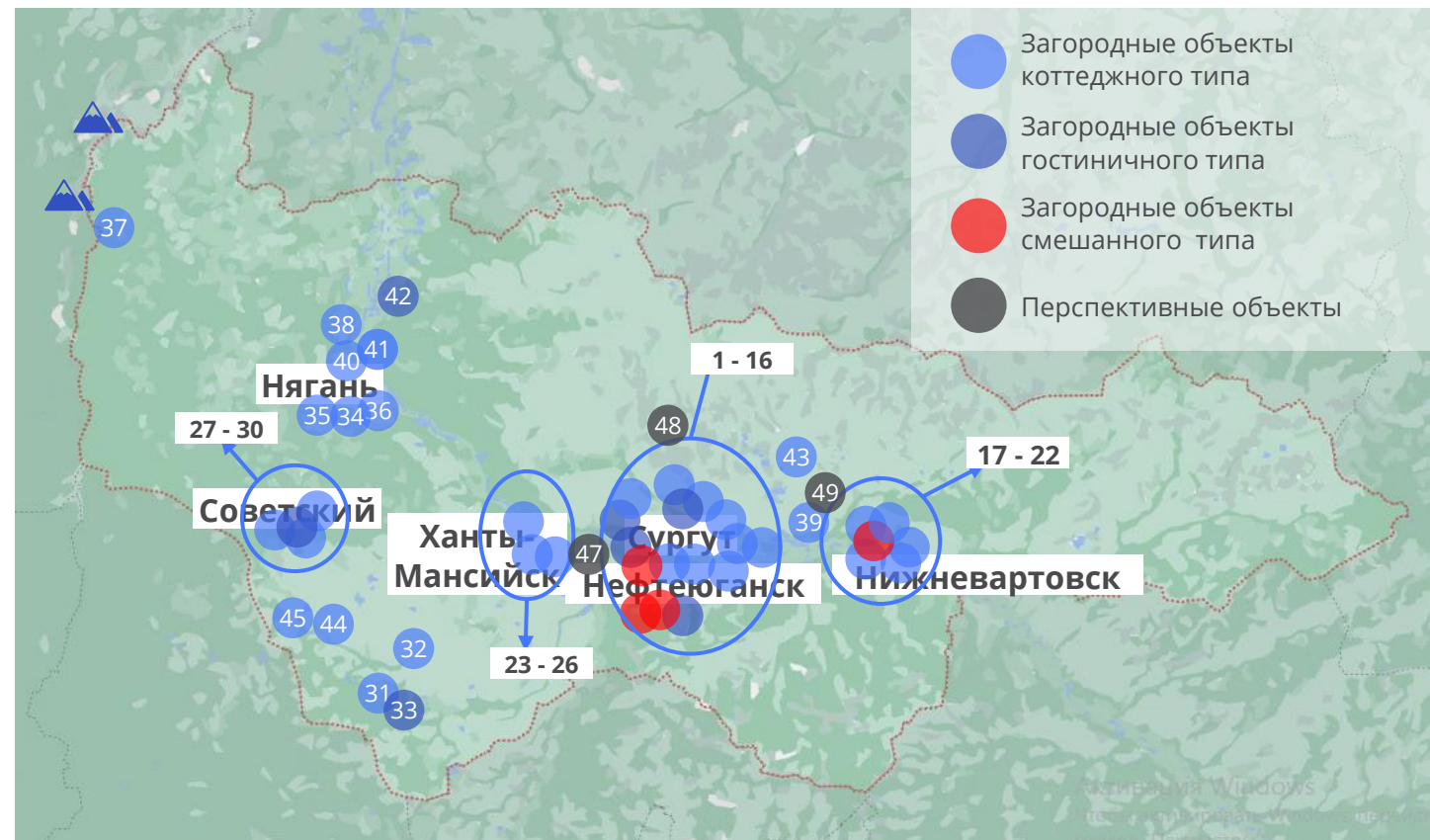
**Дата проведения: Июль 2023**

## Анализ существующего и прогнозируемого предложения загородных объектов

# Общий уровень конкуренции

- › Рынок загородной туристической инфраструктуры ХМАО находится на стадии формирования.
- › Уровень конкуренции мы оцениваем как низкий.
- › Объем предложения небольшой: на середину 2023 г. рынок представлен 46 различными объектами размещения (базы отдыха, рыболовно-охотничьи базы, гостиницы, гостевые дома, глэмпинги и пр.) на 2,6 тыс. мест, где основной объем составляют коттеджи (84%).
- › В среднем загородные объекты небольшие – 5 коттеджей – и преимущественно не отвечают требованиям клиентов по уровню комфорта и качеству предложения.
- › Предложение большей частью сконцентрировано вокруг крупных городов, в комфортной автомобильной доступности (1-1,5 часа). Около половины предложения (39%) расположено в Сургутском и Нижневартовском районах.
- › Анонсировано 3 новых объекта: база отдыха «Черный лис», глэмпинг на территории природного комплекса «Ягом», этно-деревня и глэмпинг в Сургутском районе.

## Расположение объектов загородного размещения на территории ХМАО

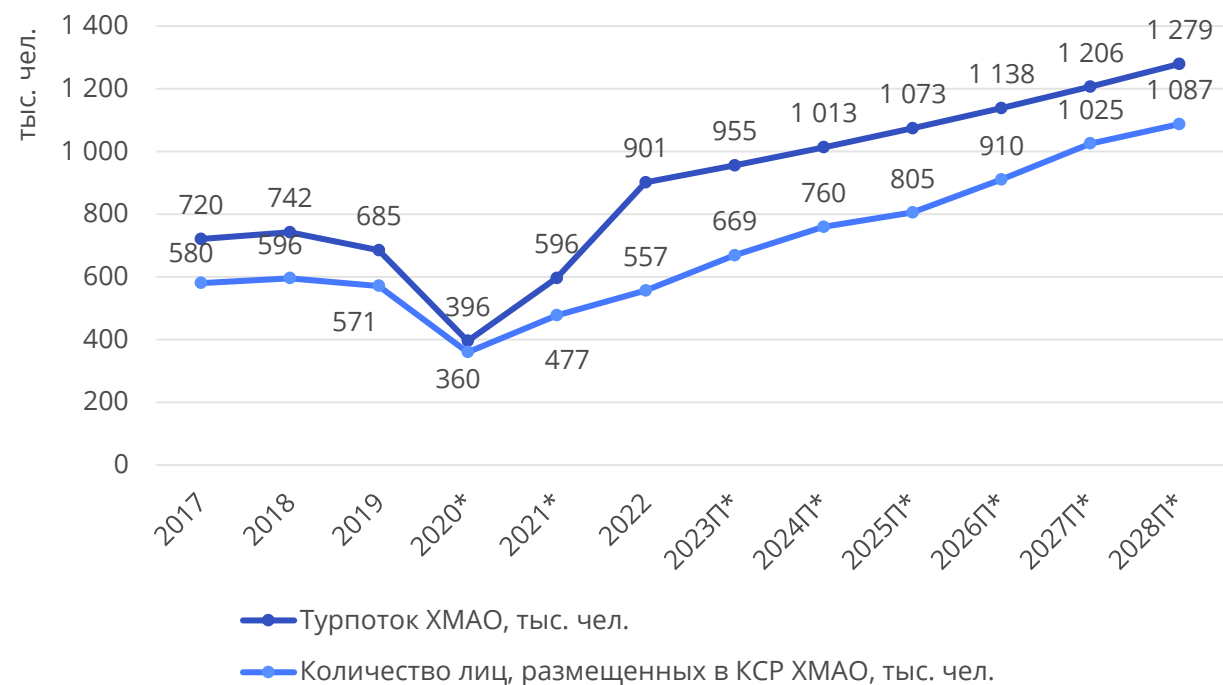


## Анализ существующего и прогнозируемого предложения загородных объектов

# Туристический поток в ХМАО

- Туристский поток всего Ханты-Мансийского автономного округа в 2022 году составил 901 тыс. человек: полностью восстановился после пандемии 2020-2021 годов. По сравнению с показателем 2018 года увеличился на 21%.
- В перспективе ожидается дальнейший прирост туристского потока за счет увеличения объема внутреннего туризма. Однако, не столь высокими темпами.
- Прогнозируемый ежегодный прирост турпотока ожидается на уровне 5-7% в год. Мы не исключаем открытие внешних границ, что приведет к переориентации части туризма на зарубежные страны (на страны Азии).
- Таким образом, к 2028 году туристский поток ХМАО может составить около 1,3 млн человек за год.
- В 2022 году число лиц, размещенных коллективных средства размещения (КСР), составило 557 тыс. человек, что составляет 62% от общего турпотока. Показатель практически восстановился после пандемии и составил 93% от уровня 2018 года.
- Важно отметить, что численность лиц, размещенных в КСР растет медленнее, чем туристский поток.

### Динамика турпотока и количества лиц, размещенных в КСР, ХМАО



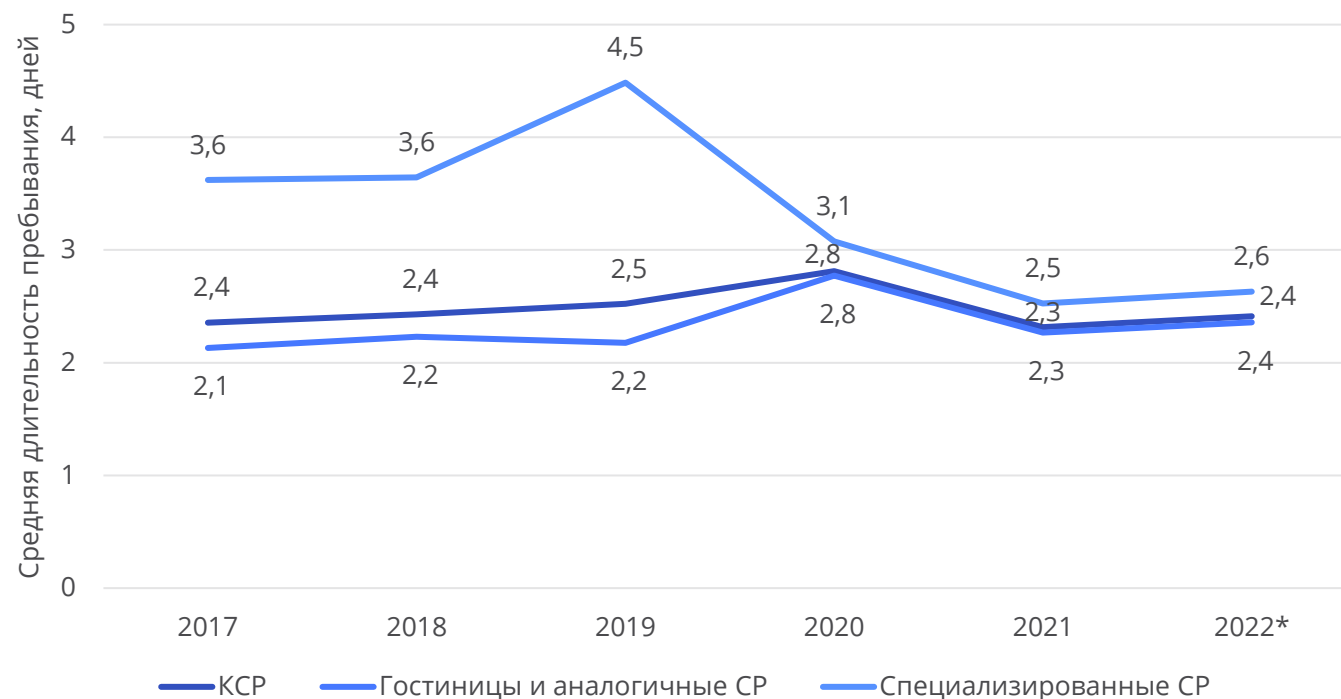
Источники: официальные статистические данные Федстата, «Концепция развития внутреннего и въездного туризма в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре», расчеты, проведенные Консультантом

## Анализ существующего и прогнозируемого предложения загородных объектов

# Средняя продолжительность пребывания туриста

- › Средняя продолжительность пребывания туриста в ХМАО в 2022 году составила 2,4 дня, что равно показателю допандемийного 2018 года.
- › Продолжительность пребывания варьируется в зависимости от типа КСР. Длительность пребывания по типам объектов составила:
  - Гостиницы и аналогичные СР в 2022: 2,4 дня. Пиковое значение: 2,8 дней (2020 год). Показатель 2022 года практически равен показателю 2018 года (2,2 дня).
  - Специализированные средства размещения в 2022: 2,6 дня. Пиковое значение: 4,5 дня (2019 год). Показатель 2022 года на 1 день меньше, чем показатель 2018 года (3,6 дней)

Средняя длительность пребывания в КСР по типам средств размещения



Источники: официальные статистические данные Федстата, расчеты, проведенные Консультантом

## Анализ существующего и прогнозируемого предложения загородных объектов

# Портрет гостя ХМАО по основным типам туризма

Тип туризма	Доля турпотока	Число туристов	Длительность пребывания	Частота возвращений	Комментарии
Деловой	65-75%	631	1 - 2 дня	1-2 раза в год	На территории ХМАО расположено большое количество организаций, занятых в сфере добычи полезных ископаемых, как региональные офисы федеральных компаний, таких как «Лукойл», «Газпромнефть», так и главные офисы местных компаний, например «Сургутнефтегаз».
Спортивный	15-20%	158	7 - 14 дней	1-2 раза в год	На территории округа проводится достаточно большое количество спортивных мероприятий, как федерального, так и регионального масштаба. ХМАО является «биатлонной столицей России». Округ характеризуется высокой развитостью спортивной инфраструктуры. Большинство инфраструктуры для спорта расположено в столице округа, то есть город Ханты-Мансийск является центром притяжения спортсменов.
Досуговый, событийный, природный	10-15%	113	3 - 14 дней	1 раз в год для туристов из других регионов 1-3 раза в год – жители ХМАО	На территории округа проходят различные фестивали. Наиболее известный «Дух огня» - международный кинофестиваль дебютов. Кроме того, к досуговому туризму относится туризм с целью улучшения физического и ментального здоровья и отдыха. На территории ХМАО расположено большое количество озер и других природных достопримечательностей, что делает популярным природный туризм, в особенности рыбалку и охоту. Туристы также могут приезжать на территорию округа для посещения достопримечательной, связанных с историей и культурой края.

## Анализ существующего и прогнозируемого предложения загородных объектов

# Прогноз изменения структуры и объема спроса

### Потенциальная целевая аудитория, потенциальный максимальный объем спроса на услуги загородных объектов отдыха по типам

Мы выделили две группы целевой аудитории: население ХМАО и туристы.

- › Для населения ХМАО учитывались: структура доходов населения, доля трудоспособного населения (от 20 до 59 лет), потенциальная доля населения, предпочитающих загородный отдых, факторы транспортной доступности (какая доля от ЦА потенциально приедет в загородный объект) и потенциальная доля в общем спросе в зависимости от типа объекта и частоты посещения.
- › Для турпотока ХМАО учитывались: распределение турпотока в зависимости от цели поездки, потенциальная доля туристов, которая может быть заинтересована в загородных объектах туризма, частота посещения, доля в спросе в зависимости от типа.

Максимальный потенциальный объем спроса на загородные туристические объекты в ХМАО, тыс. человек в год			
Потенциальный спрос по типам объектов	Население ХМАО	Турпоток ХМАО	Итого
Luxury	121	43	<b>164</b>
С расширенным спектром услуг	410	118	<b>528</b>
С минимально необходимым числом объектов	173	10	<b>183</b>
<b>Итого</b>	<b>704</b>	<b>171</b>	<b>875</b>

Анализ существующего и прогнозируемого предложения загородных объектов

# Прогноз изменения структуры и объема спроса

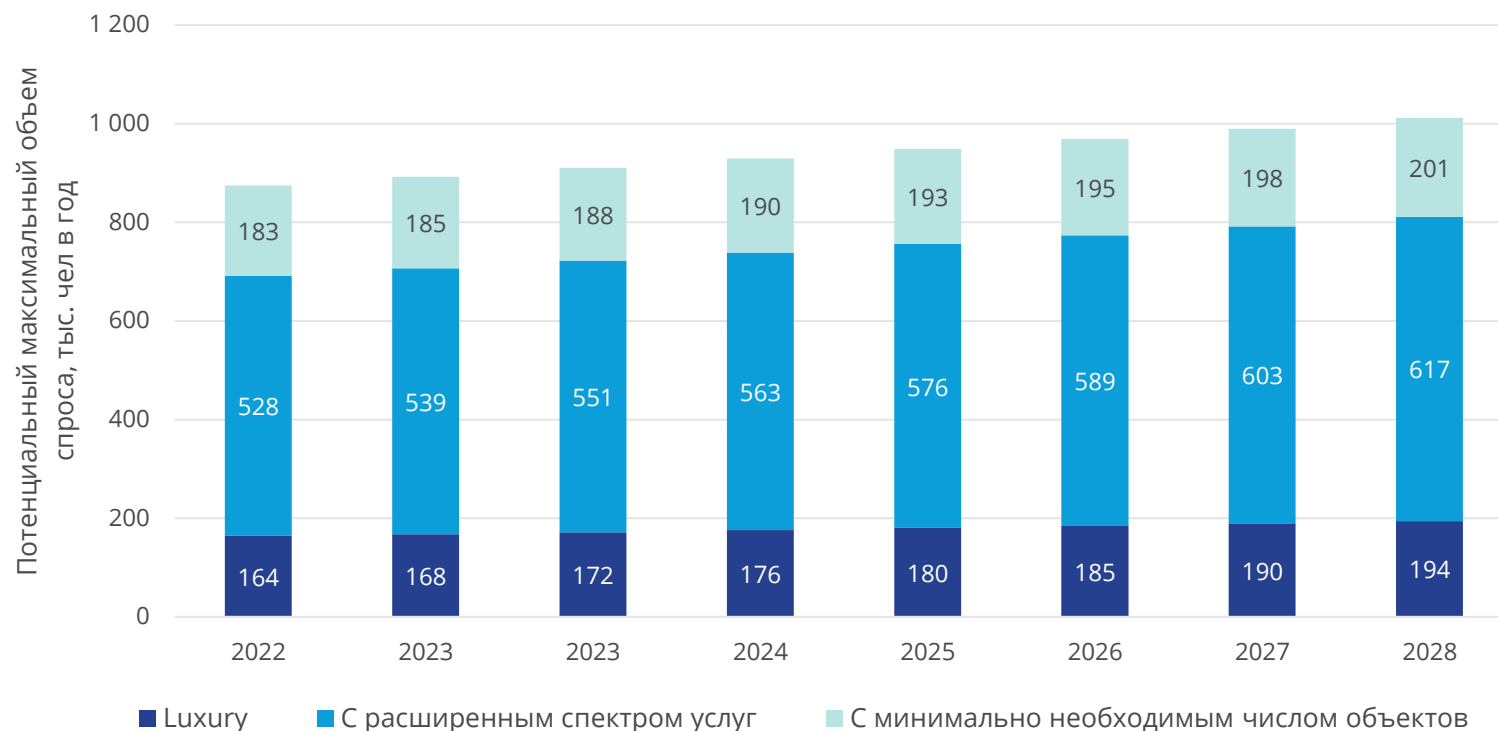
## Прогноз спроса на услуги загородных объектов отдыха по типам на 2023-2028 гг.

Для прогноза спроса учитывалось следующее:

- › Ежегодный прирост туристического потока: 5-7% в год.
- › Прирост населения ХМАО: 1% в год.

Данный прогноз приведен при условии появления новых качественных туристических загородных объектов: базы отдыха, гостиницы и пр.

## Прогноз спроса на услуги загородных объектов по типам, 2023-2028 г.





## Выводы о потенциале развития загородных объектов

# Объем предложения, обеспеченность

Мы видим потенциал для развития загородных туристических объектов в ХМАО по следующим причинам:

- › Потенциал роста турпотока в ХМАО, который обусловлен развитием внутреннего туризма, что, как следствие, приведет к росту спроса на загородные базы отдыха, гостиничные, водно-оздоровительные комплексы.
- › Наличие точек притяжения для туристической индустрии: природный потенциал, событийный / культурный туризм, наличие спортивной инфраструктуры, в том числе для мероприятий международного уровня.
- › Наличие платёжеспособного населения ХМАО: средняя заработная плата в ХМАО за 2022 г. составила 104 тыс. ₽ /мес., что в 1,4 раза выше среднероссийского показателя.
- › Дефицит современных загородных объектов: всего пять объектов (357 мест) на весь Ханты-Мансийский автономный округ. В регионе нет объектов типа Luxury, а также новых современных объектов с широким набором инфраструктуры - то есть свободная ниша для подобных объектов.
- › Максимальный потенциальный объем спроса на услуги современных качественных загородных туристических объектов к 2028 году может составить около 1 млн человек в год.

## Сравнительный анализ регионов РФ

Регион	Турпоток, тыс. чел.	Численность лиц размещенных в КСР, тыс. чел.	Число мест в КСР	Число ночевков в КСР, тыс. ночей	Средняя длительность пребывания, дней	Количество мест на 1000 размещенных лиц
Алтайский край	1 884	736	37 369	3 571	4,9	50,8
Нижегородская область	2 398	1 327	46 459	4 630	3,5	35,0
Свердловская область	3 101	1 792	50 180	5 980	3,3	28,0
Мурманская область	604	372	9 953	1 238	3,3	26,7
<b>ХМАО</b>	<b>901</b>	<b>557</b>	<b>13 748</b>	<b>1 342</b>	<b>2,4</b>	<b>24,7</b>
Тюменская область (без АО)	1 370	948	22 921	2 506	2,6	24,2
Республика Карелия	1 490	573	12 523	1 320	2,3	21,8

*Были рассмотрены ТОП регионов по национальному туристическому рейтингу 2022 года (исключая южные курортные регионы), где в настоящее время активно развивается и стимулируется туризм на государственном и региональном уровнях, а также ближние регионы.*



## Разработка моделей (типов) загородных объектов

## Модели объектов

## Модели загородных туристических объектов

ТИП 0. «Старт»		ТИП 1		ТИП 2		ТИП 3	
<b>Загородный «мобильный» объект без капитальных строений</b>		<b>Загородный объект с минимально необходимым числом объектов</b>		<b>Загородный объект с расширенным спектром услуг</b>		<b>Загородный объект типа «luxury»</b>	
• Объем инвестиций	12 - 15 млн ₽	• Объем инвестиций	90 - 100 млн ₽	• Объем инвестиций	260 - 270 млн ₽	• Объем инвестиций	510 - 520 млн ₽
• Срок строительства	Менее 1 года	• Срок строительства	1-2 года	• Срок строительства	1-2 года	• Срок строительства	2 года
• Чистый денежный поток для Инвестора*	30 - 35 млн ₽	• Чистый денежный поток для Инвестора*	200 - 220 млн ₽	• Чистый денежный поток для Инвестора*	400 - 410 млн ₽	• Чистый денежный поток для Инвестора*	500 - 510 млн ₽
• Срок окупаемости с начала функционирования*	2 - 3 года	• Срок окупаемости с начала функционирования*	7 - 8 лет	• Срок окупаемости с начала функционирования*	8 - 9 лет	• Срок окупаемости с начала функционирования*	10 - 11 лет

**Общая идея:**

- **Формат** – туристический рекреационный комплекс без капитальных строений
- **Позиционирование** – массовый ценовой сегмент
- **Якорь** – «сафари туры» на квадроциклах и снегоходах и пр.

**Общая идея:**

- **Формат** – арендный поселок, ориентированный на семейный отдых и дружеские компании
- **Позиционирование** – массовый ценовой сегмент
- **Якорь** – современные небольшие дома в аренду, беседки с зоной барбекю, бани

**Общая идея:**

- **Формат** – всесезонный загородный курорт, место для проведения семейного отдыха, досуга, с проживанием, оздоровлением, развлечениями, широким спектром услуг
- **Позиционирование** – средний и выше среднего ценовой сегмент.
- **Якорь** – различные формы досуга и оздоровления работают вместе, создавая синергетический эффект

**Общая идея:**

- **Формат** – всесезонный курорт класса luxury
- **Позиционирование** – высокий ценовой сегмент
- **Якорь** – современный загородный курорт повышенного уровня комфорта с зоной SPA и wellness с сезонным бассейном

\* С учетом льготного займа

## Разработка моделей (типов) загородных объектов

# Модели объектов: функциональный состав

### Модели загородных туристических объектов

#### ТИП 0. «Старт»

##### Загородный «мобильный» объект без капитальных строений

- Туры и маршруты – катания на квадроциклах, снегоходах, сап-бордах
- Проживание – шатры / палатки и оборудованные места под палатки
- Баня / сауна – мобильная небольшая баня
- Мангальные площадки для пикника – оборудованная площадка для пикника
- Пространства для проведения мероприятий – шатер, открытая площадка
- Детская и спортивная площадка – некоммерческий элемент инфраструктуры
- Элементы благоустройства – подготовка маршрутов для «сафари туров», очищенный от мелколесья лес, пляжная зона / зона отдыха, дорожки, качели, фотозона и пр.
- Зона парковки, проезды, въездная группа

#### ТИП 1

##### Загородный объект с минимально необходимым числом объектов

- Проживание – полностью оборудованные коттеджи разной вместимости / модульные дома с мангальной зоной: 12 коттеджей
- Баня / сауна – отдельностоящая баня(и): 1-2 бани
- Административное здание – с магазином / кафе
- Беседки, мангальные площадки для пикника – предлагаются в аренду отдельно от коттеджей
- Детские и спортивные площадки – некоммерческий элемент инфраструктуры
- Элементы благоустройства – очищенный от мелколесья лес, пляжная зона / зона отдыха, дорожки, качели и пр.
- Зона парковки, проезды, въездная группа

#### ТИП 2

##### Загородный объект с расширенным спектром услуг

- Проживание – коттеджи разной вместимости / модульные дома: 20 коттеджей
- Ресторан и кафе – отдельностоящие здания, летние сезонные кафе
- SPA, wellness и оздоровление – банный комплекс: три разных по вместимости бани
- Беседки, мангальные площадки для пикника – предлагаются в аренду отдельно
- Активности на открытом воздухе – веревочный парк, каток
- MICE инфраструктура: летняя площадка для проведения мероприятий, сцена
- Небольшой детский центр – в составе административного здания
- Детские и спортивные площадки – некоммерческий элемент инфраструктуры
- Элементы благоустройства – очищенный от мелколесья лес, пляжная зона / зона отдыха, дорожки, малые архитектурные формы, освещение, фото зона и пр.
- Зона парковки, проезды, въездная группа

#### ТИП 3

##### Загородный объект типа «luxury»

- Проживание – коттеджи разной вместимости / модульные дома - 16 шт., бутик отель - 20 номеров
- Ресторан – в здании отеля
- Банный комплекс – банный комплекс с купелями: три разных по вместимости бани
- SPA, wellness и оздоровление – спа центр в комплексе с отелем, с сезонным уличным бассейном.
- MICE инфраструктура: банкетный зал в составе ресторана
- Детские и спортивные площадки – некоммерческий элемент инфраструктуры
- Элементы благоустройства – очищенный от мелколесья лес, пляжная зона / зона отдыха, дорожки, малые архитектурные формы, освещение, фото зона и пр.
- Зона парковки, проезды, въездная группа



Разработка моделей (типов) загородных объектов

# Референсы: ТИП 0. Загородный «мобильный» объект без капитальных строений





Разработка моделей (типов) загородных объектов

# Референсы: ТИП 1. Загородный объект с минимально необходимым числом объектов





Разработка моделей (типов) загородных объектов

# Референсы: ТИП 2. Загородный объект с расширенным спектром услуг





Разработка моделей (типов) загородных объектов

# Референсы: ТИП 3. Загородный объект типа «luxury»



## Разработка моделей (типов) загородных объектов

## Показатели экономической эффективности

Показатели эффективности (с учетом финансирования и налогообложения)				
Показатель	ТИП 0. «Старт» Загородный «мобильный» объект без капитальных строений	ТИП 1 Загородный объект с минимально необходимым числом объектов	ТИП 2 Загородный объект с расширенным спектром услуг	ТИП 3 Загородный объект типа «luxury»
<b>Основные параметры</b>				
Площадь территории, га	1,2	1,5	4,6	3,7
Общая площадь зданий, м <sup>2</sup>	-	1 090	2 360	3 890
Количество коттеджей, шт.	-	12	20	16
Количество номеров, шт.	-	-	-	20
<b>Расходы</b>				
Инвестиции				
Вход в Проект (покупка Участка), млн Р	- (аренда ЗУ)	-	-	-
Инвестиции в проектирование и строительство, млн Р, с НДС	(13)	(92)	(264)	(513)
<b>Система налогообложения</b>				
Возмещение НДС по капитальным затратам, млн Р	УСН (1%) - (не применимо)	УСН (5%) - (не применимо)	Общая 34	Общая 67
Финансирование девелопмента				
Выплата процентов по кредиту на девелопмент, млн Р	(3)	(51)	(112)	(265)
Расчеты по налогу на прибыль				
Налог на прибыль, млн Р	- (не применимо)	- (не применимо)	(37)	(41)
<b>Доходы</b>				
Чистый операционный доход за 5 / 10 лет, млн Р без НДС	28	143	372	612
Чистый операционный доход в базовый год, млн Р, без НДС	6	14	45	73
Капитализированный доход от продажи объекта, млн Р, без НДС	19	163	345	583
<b>FCF (Чистый денежный поток для Инвестора), с учетом продажи Объекта в конце прогнозного периода, млн Р</b>	<b>31</b>	<b>164</b>	<b>337</b>	<b>444</b>
<b>Показатели экономической эффективности для Инвестора</b>				
NPV (при дисконтировании по 14,5%), млн Р	16,9	20,8	34,9	19,4
IRR, %	142,8%	23,3%	20,7%	16,5%
Срок окупаемости, лет с начала проектирования и строительства	3,1	11,9	12,2	13,6
Срок окупаемости, лет с запуска объекта	3,1	9,9	10,9	11,6
<b>Показатели с учетом льготного займа</b>				
<b>FCF (Чистый денежный поток для Инвестора), с учетом продажи Объекта в конце прогнозного периода, млн Р</b>	<b>33</b>	<b>215</b>	<b>403</b>	<b>510</b>
NPV (при дисконтировании по 14,5%), млн Р	18,5	32,9	58,1	43,9
IRR, %	208,3%	28,8%	25,1%	19,2%
Срок окупаемости, лет с начала проектирования и строительства	2,3	9,9	10,1	12,7
Срок окупаемости, лет с запуска объекта	2,3	7,9	8,1	10,7



## Рекомендации по приоритетным направлениям для развития загородных объектов

# Карта с наиболее привлекательными зонами

Для формирования перспективных туристических зон для размещения загородных объектов на приоритетных туристических направлениях мы использовали анализ точек притяжения для потенциальных туристов.

Природные локации:

- › Удаленные / труднодоступные локации

Тяготеющие к крупным городам ХМАО и к уже сформированным локациям для отдыха.

- › Зоны расположения культурных, развлекательных, спортивные объектов

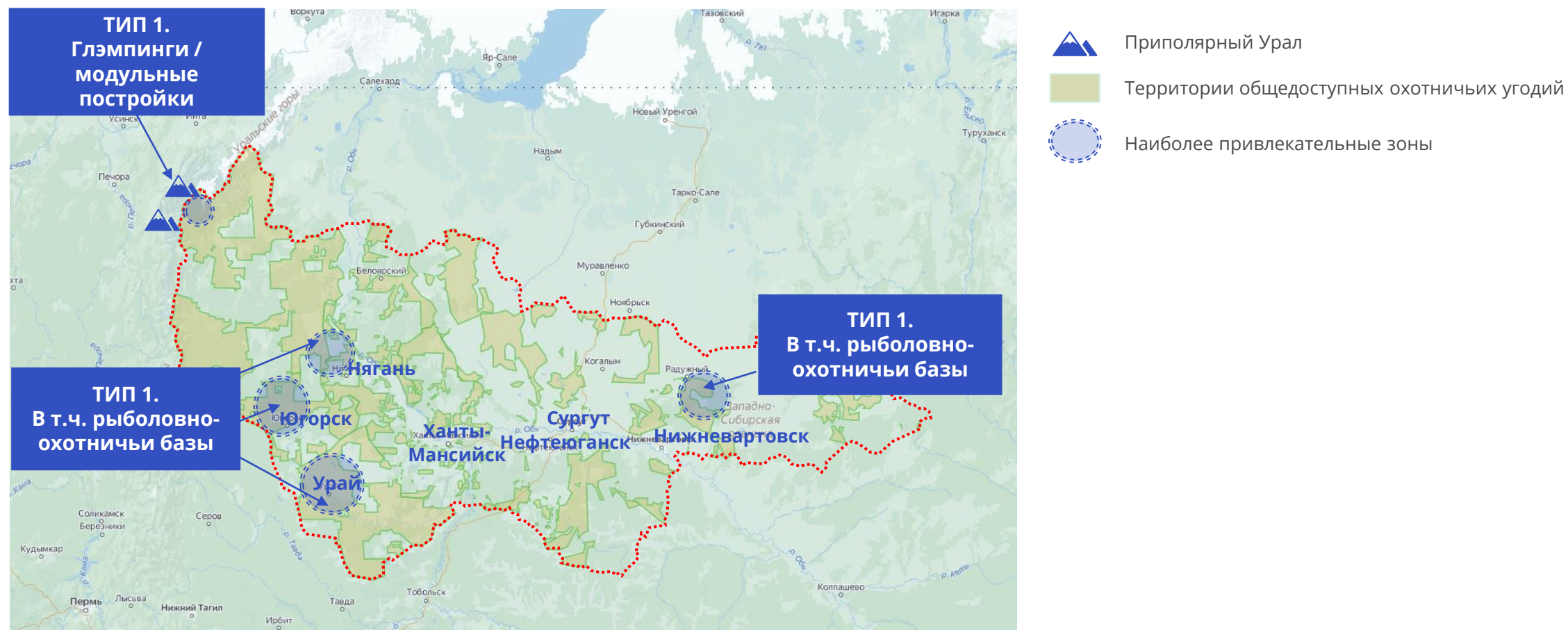
### Потенциальная емкость рынка по типам Объектов (при условии создания современных качественных объектов) в ХМАО

Тип 0 и Тип 1	Десять - двенадцать объектов для каждого типа: три-два объекта расположенных в агломерации городов
Тип 2	Пять - семь объектов: по одному - два объекта, расположенных в агломерации основных городов ХМАО
Тип 3	Так как данный объект самый капиталоемкий с точки зрения инвестиций и наиболее рискованный с точки зрения рыночной реализации мы рекомендуем реализовать один объект в зоне агломерации наиболее крупного города ХМАО - Сургута. Далее, по мере развития рынка данный тип может масштабироваться до еще двух-трех (вблизи наиболее крупных городов ХМАО).
Итого	26-32 объекта различных типов

Рекомендации по приоритетным направлениям для развития загородных объектов

# Карта с наиболее привлекательными зонами

Карта с наиболее привлекательными направлениями / зонами для развития загородных объектов: удаленные локации



Рекомендации по приоритетным направлениям для развития загородных объектов

# Карта с наиболее привлекательными зонами

Карта с наиболее привлекательными направлениями / зонами для развития загородных объектов: тяготеющие к крупным городам ХМАО: Ханты-Мансийск



Существующие загородные объекты



Наиболее привлекательные зоны

Рекомендации по приоритетным направлениям для развития загородных объектов

# Карта с наиболее привлекательными зонами

Карта с наиболее привлекательными направлениями / зонами для развития загородных объектов: тяготеющие к крупным городам ХМАО: Сургут и Нефтеюганск





Рекомендации по приоритетным направлениям для развития загородных объектов

# Карта с наиболее привлекательными зонами

Карта с наиболее привлекательными направлениями / зонами для развития загородных объектов: тяготеющие к крупным городам ХМАО: Нижневартовск и Мегион



## Рекомендации по приоритетным направлениям для развития загородных объектов

# Меры поддержки

В рамках анализа мы рассмотрели ТОП регионов по национальному туристическому рейтингу 2022 года, где в настоящее время активно развивается и стимулируется туризм на государственном и региональном уровнях.

Таким образом, были проанализированы следующие регионы (исключая южные курортные регионы):

- › Алтайский край;
- › Мурманская область;
- › Республика Карелия;
- › Нижегородская область;

### Сравнительный анализ регионов РФ

Регион	Тип	Меры поддержки в сфере туризма		Прочие
		Льготный займ / субсидирование кредита	Субсидирование / гранты	
ХМАО	Региональный уровень	Да, для объектов туристической инфраструктуры (1-3%) 80% / 20% До 300 млн ₽	Да, до 5 млн ₽	Микрофинансовые продукты Сниженные налоговые ставки УСН
Алтайский край	Федеральный и региональный уровни	Да: 3-5% «Льготное кредитование на строительство (реконструкцию) гостиниц и МФК» Ключевая ставка + 2,75% для субъектов МСП программа «1764»	Да, 1,5 млн ₽ для некапитальных объектов в рамках программы «Туризм и индустрия гостеприимства»	ОЭЗ туристско-рекреационного типа «Бирюзовая Катунь»
Нижегородская область	Федеральный и региональный уровни	Да, 100% процентной ставки, но не более ключевой ставки, по программе субсидирования для возмещения части затрат на оплату процентной ставки по кредитам Ключевая ставка + 2,75% для субъектов МСП программа «1764»	Да, 1,5 млн ₽ для некапитальных объектов в рамках программы «Туризм и индустрия гостеприимства»	-
Мурманская область	Федеральный и региональный уровни	Да, в рамках ТОП (2%) 70% / 30% Ключевая ставка + 2,75% для субъектов МСП программа «1764»	Да, 1,5 млн ₽ для некапитальных объектов в рамках программы «Туризм и индустрия гостеприимства»	ТОР «Столица Арктики»
Республика Карелия	Федеральный и региональный уровни	Ключевая ставка + 2,75% для субъектов МСП программа «1764»	Да, 1,5 млн ₽ для некапитальных объектов в рамках программы «Туризм и индустрия гостеприимства»	ТОР «Костомукша» ТОР «Кондопога»

## Рекомендации по приоритетным направлениям для развития загородных объектов

# Меры поддержки

### Другие возможные меры поддержки

Создание ОЭЗ / ТОР являются привлекательными и мотивирующими для потенциальных инвесторов инструментами поддержки.

Наиболее активно развивается Алтайский край, где была создана ОЭЗ туристско-рекреационного типа общей площадью 3,3 тыс. га.

Условия реализации	ОЭЗ туристско-рекреационного типа в Алтайском крае
Регулирующие законы	Федеральный закон N 116-ФЗ от 22.07.2005 *Алтайский край «Бирюзовая катунь»: Закон Алтайского края от 10.04.2007 № 21-ЗС "О ставке налога на прибыль организациям - резидентам особой экономической зоны туристско-рекреационного типа на территории Алтайского района Алтайского края".
Орган, принимающий решение о создании	Правительство РФ
Срок действия	49 лет
Площадь территории	Один или несколько участков территории, определяемых Правительством РФ (требования о максимальном размере площади ОЭЗ отсутствуют)
Налог на прибыль*	14,5%, где в Федеральный бюджет- 2%, в региональный бюджет - 12,5%
Налог на имущество*	0% в течение первых 10 лет
Земельный налог*	0% в течение первых 5 лет
Преференции по аренде земли*	аренда земли без торгов льготная ставка по аренде земли (2% от кадастровой стоимости)
Возмещение НДС	20%
Взносы во внебюджетные фонды	30% (28% для резидентов ОЭЗ, объединенных в кластер)
Таможенные пошлины	не допускается применение процедуры свободной таможенной зоны
Создание инфраструктуры	Финансирование за счет бюджетов всех уровней
Прочие меры гос. поддержки	Компенсация расходов на создание, модернизацию и реконструкцию объектов инфраструктуры технопарков, промышленных парков и ОЭЗ
	Доступ к объектам, имеющим развитую инфраструктуру Минимизация затрат на коммунальные услуги за счёт субсидий и более выгодная аренда недвижимости



# Адаптация разработанных типов объектов к внедрению на пилотных зонах отдыха Югры

## Эскизные предложения

Коттеджи, благоустройство пляжной зоны





Адаптация разработанных типов объектов к внедрению на пилотных зонах отдыха Югры

# Эскизные предложения

Коттеджи - экстерьер и интерьер



Адаптация разработанных типов объектов к внедрению на пилотных зонах отдыха Югры

# Эскизные предложения

Шалаши (летние дома)





Адаптация разработанных типов объектов к внедрению на пилотных зонах отдыха Югры

# Эскизные предложения

Элементы благоустройства территории





Адаптация разработанных типов объектов к внедрению на пилотных зонах отдыха Югры

## Эскизные предложения

Банный комплекс, благоустройство береговой линии





Адаптация разработанных типов объектов к внедрению на пилотных зонах отдыха Югры

# Эскизные предложения

Площадка для проведения мероприятий, конференц-зал



Адаптация разработанных типов объектов к внедрению на пилотных зонах отдыха Югры

## Объекты: «Сказка», «Парус»

### Стратегическое виденье и общая идея

#### Общая идея:

- **Формат** – всесезонный загородный курорт, место для проведения семейного отдыха, досуга, с проживанием, оздоровлением, развлечениями, широким спектром услуг
- **Реновация объектов** – частичная модернизация инфраструктурных элементов, обновление благоустройства территории.
- **Позиционирование** – массовый ценовой сегмент
- **Якорь** – широкий набор инфраструктуры

### База туризма и отдыха «Сказка»

#### ТИП 2. Загородный объект с расширенным спектром услуг

• Объем инвестиций	220 - 230 млн ₽
• Срок реновации	1-2 года
• Чистый денежный поток для Инвестора*	295 - 305 млн ₽
• Срок окупаемости с начала функционирования*	8 - 9 лет

### Центр туризма и отдыха «Парус»

#### ТИП 2. Загородный объект с расширенным спектром услуг

• Объем инвестиций	120 - 130 млн ₽
• Срок реновации	1-2 года
• Чистый денежный поток для Инвестора*	145 - 155 млн ₽
• Срок окупаемости с начала функционирования*	8 - 9 лет

\* С учетом льготного займа



Адаптация разработанных типов объектов к внедрению на пилотных зонах отдыха Югры

## Объекты: «Сказка», «Парус»

### Функциональный состав

#### База туризма и отдыха «Сказка»

- **Проживание** – коттеджи разной вместимости: реновация существующих, новое строительство
- **Ресторан** – реновация существующего здания, мобильное кафе
- **SPA, wellness** – банный комплекс с купелями (новое строительство)
- **Беседки, мангальные площадки для пикника** – новые беседки (сохранение количества)
- **Шалаши** – реновация текущих объектов
- **Активности на открытом воздухе** – веревочный парк, зимний каток, мини-зоопарк, этностойбище, стрельба по мишеням, прокат инвентаря и пр.
- **MICE инфраструктура** – сцены, банкетные залы
- **Небольшой детский центр** – в составе административного здания (новое строительство)
- **Детские и спортивные площадки** – некоммерческий элемент инфраструктуры (новое строительство)
- **Элементы благоустройства** – дорожки, озеленение, малые архитектурные формы
- **Зона парковки, проезды, въездная группа**

#### Центр туризма и отдыха «Парус»

- **Проживание** – реновация существующих коттеджей разной вместимости
- **Ресторан** – реновация существующего здания, мобильное кафе
- **SPA, wellness** – банный комплекс с купелями (новое строительство)
- **Беседки, мангальные площадки для пикника, палатки** – новые беседки (сокращение количества)
- **Активности на открытом воздухе** – зимний каток, зоопарк, этностойбище, прокат инвентаря и пр.
- **MICE инфраструктура** – сцена, банкетные залы
- **Небольшой детский центр** – в составе административного здания (новое строительство)
- **Детские и спортивные площадки** – некоммерческий элемент инфраструктуры (новое строительство)
- **Элементы благоустройства** – дорожки, озеленение, малые архитектурные формы
- **Зона парковки, проезды, въездная группа**

## Разработка моделей (типов) загородных объектов

## Показатели экономической эффективности

Показатели эффективности (с учетом финансирования и налогообложения)		
Показатель	База туризма и отдыха «Сказка»	Центр туризма и отдыха «Парус»
<b>Основные параметры</b>		
Площадь территории, га	16,1	5,2
Общая площадь зданий, м <sup>2</sup>	2 388	1 274
Количество коттеджей, шт.	20	7
Количество номеров, шт.	-	-
<b>Расходы</b>		
Инвестиции		
Инвестиции в проектирование и строительство, млн Р, с НДС	(225)	(126)
Возмещение НДС по капитальным затратам, млн Р	30	16
Финансирование девелопмента		
Выплата процентов по кредиту на девелопмент, млн Р	(103)	(62)
Расчеты по налогу на прибыль		
Налог на прибыль, млн Р	(26)	(13)
<b>Доходы</b>		
Чистый операционный доход за 10 лет, млн Р без НДС	295	158
Чистый операционный доход в базовый год, млн Р, без НДС	36	19
Капитализированный доход от продажи объекта, млн Р, без НДС	266	139
<b>FCF (Чистый денежный поток для Инвестора), с учетом продажи Объекта в конце прогнозного периода, млн Р</b>	<b>239</b>	<b>113</b>
<b>Показатели экономической эффективности для Инвестора</b>		
NPV (при дисконтировании по 14,5%), млн Р	20,7	7,9
IRR, %	19,3%	18,1%
Срок окупаемости, лет с начала проектирования и строительства	12,7	13,0
Срок окупаемости, лет с запуска	10,7	11,0
<b>Показатели с учетом льготного займа</b>		
<b>FCF (Чистый денежный поток для Инвестора), с учетом продажи Объекта в конце прогнозного периода, млн Р</b>	<b>297</b>	<b>149</b>
NPV (при дисконтировании по 14,5%), млн Р	39,9	18,9
IRR, %	23,9%	23%
Срок окупаемости, лет с начала проектирования и строительства	10,7	11,2
Срок окупаемости, лет с запуска	8,7	9,2

Расширенная информация по данному исследованию в т.ч. финансовые модели, доступны представителям туристического бизнеса Югры по запросу.

# КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Центр компетенций в сфере туризма  
Фонд развития Югры

г. Ханты-Мансийск, ул. Мира, д. 52

[visitugra@fondugra.ru](mailto:visitugra@fondugra.ru)

+7 (3467) 388-611



[vk.com/VisitUgra](https://vk.com/VisitUgra)



[t.me/VisitUgra](https://t.me/VisitUgra)



[dzen.ru/VisitUgra](https://dzen.ru/VisitUgra)



[visitugra.ru](https://visitugra.ru)



**ВИЗИТ  
ЮГРА**