



Красная Смородина® на 34 номера

Готовый проект со всеми параметрами

СМОРОДИНА КРАСНАЯ

Бренд Красная Смородина®

Красная Смородина® — один из трёх брендов Сети Отелей Смородина®.

Позиционирование

Отели под брендом Красная Смородина® — это объекты среднего сегмента Midscale категории 3-4 звезды.

Сегменты рынка

Основной сегмент бренда Красная Смородина® — это городские отели. Вторым важным сегментом является рынок загородных и курортных гостиниц. Наконец, отели при аэропортах, при индустриальных и технопарках.

Форматы отелей

Классический отель

Отель длительного проживания (Long Stay Hotel, Апарта-отель)

Отель с апартаментами (Hotel & Suites)

Комбо отель (2 бренда в одном здании)

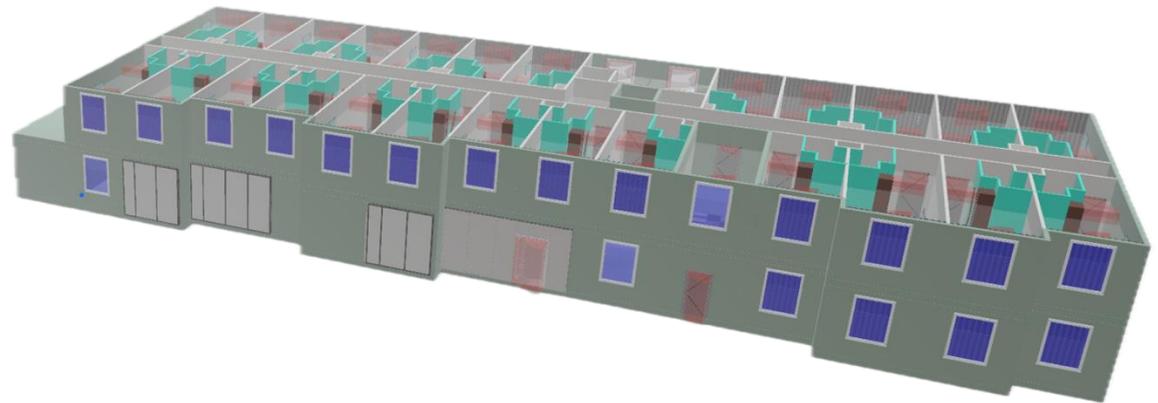


BIM модель малого отеля



Гостиничный оператор IFK Hotel Management, владелец франшизы Сеть отелей Смородина[®], и компания Development Systems, ведущий проектировщик гостиниц, создали универсальную BIM модель городской гостиницы Красная Смородина[®] на 34 номера.

Цифровая модель гостиницы позволяет в максимально сжатые сроки адаптировать проект практически к любому подходящему земельному участку в городе. Что, в свою очередь, сокращает сроки строительства и ввода гостиницы в эксплуатацию.

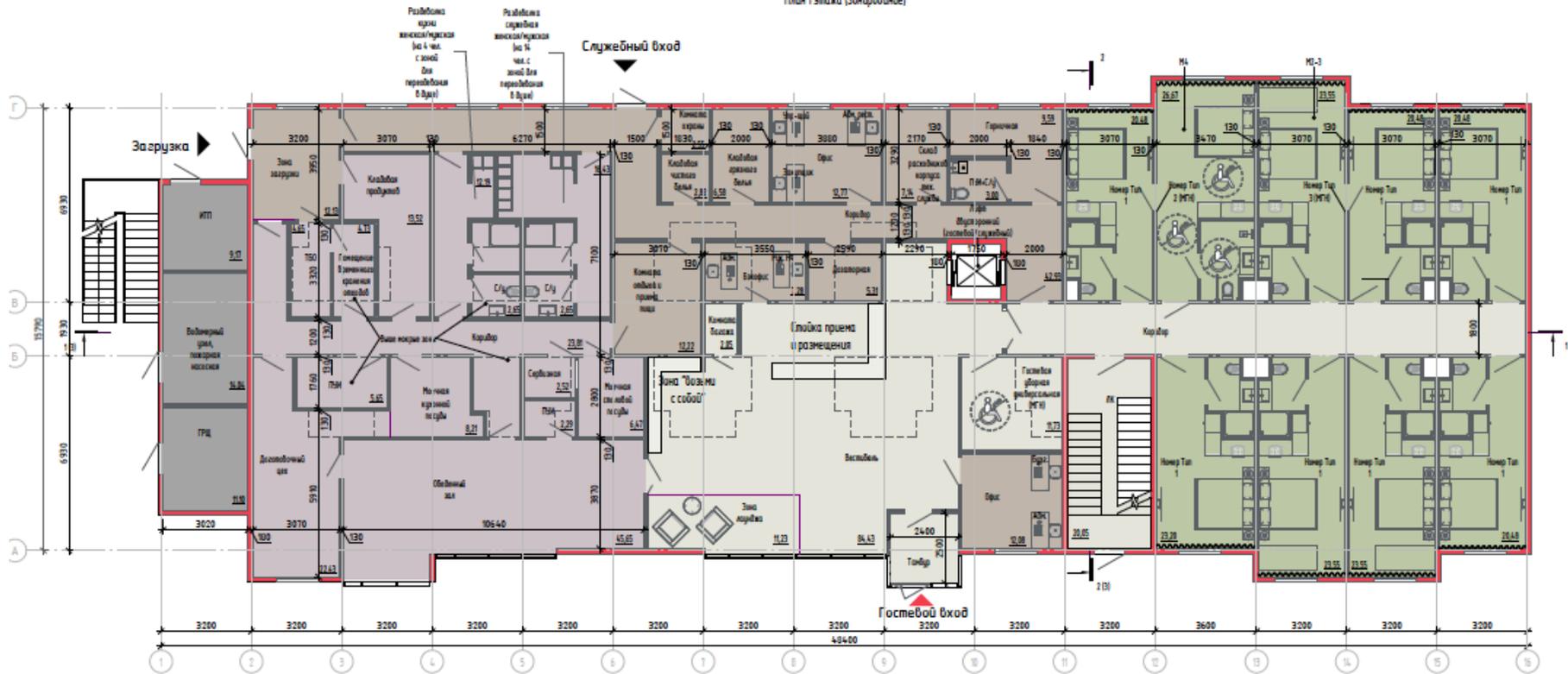


Сроки реализации проекта составляют в среднем 24 месяца. Проект реализован по техническим стандартам бренда Красная Смородина[®].

План 1-го этажа



План 1 этажа (Зонирование)



ВЫСУШЕННЫЕ ПРОЕКТНЫЕ РЕШЕНИЯ

ПИТАНИЕ	Только завтраки, с круглосуточным доступом гостей к оборудованным кофемашинами, микроволновой печи и холодильникам с готовыми блюдами, вендоматам «Возьми с собой»
КАТЕГОРИИ НОМЕРОВ	Наличие 3 категорий номеров, в т.ч.2 номера для МГН
ПЛОЩАДЬ НОМЕРОВ	Оптимальные площади номеров (база - 3,2м х6,9м), сочетающие комфорт и минимальные затраты, учитывающие практику мировых гостиничных сетей
СЛУЖЕБНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ	Минимальный набор вспомогательных служебных помещений, обеспечивающих качественное функционирование объекта: служба питания (обслуживаемое - только завтрак, 24/7 самообслуживание на кофе-пойнтах), служба приема и размещения, хозяйственная служба, бэк-офис
РАЗДЕЛЕНИЕ ПОТОКОВ	Разделенные служебные и гостевые потоки за счет обособленной служебной зоны, (организовали один вход для персонала, оснащённый СКУДом, применяем проходной двухсторонний лифт)
ЗОНА РАЗГРУЗКИ	Зона загрузки расположена вне зоны видимости номерного фонда

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ

ОТСУТСТВИЕ ПОДВАЛА	Экономия на продолжительных земляных работах и минимизация рисков протечки
КОНСТРУКТИВ	Конструктивная схема здания с минимальным количеством внутренних несущих стен (только пилоны)
ГАБАРИТЫ КОНСТРУКЦИЙ	Универсальные габариты конструкций, позволяющие реализовывать несущий каркас здания не только из монолита, но и из других строительных материалов
ПЛАНИРОВКА И КОМПЛЕКТАЦИЯ	Симметричные планировки и использование серийных универсальных элементов мебели и комплектации
ЛЕСТНИЦА	Решение только с 1 внутренней лестничной клеткой для оптимизации площади объекта
ФАСАД	Выбрана оптимальная фасадная система СФТК (декоративная штукатурка по минвате) с витражными акцентами во входной группе и обеденном зале

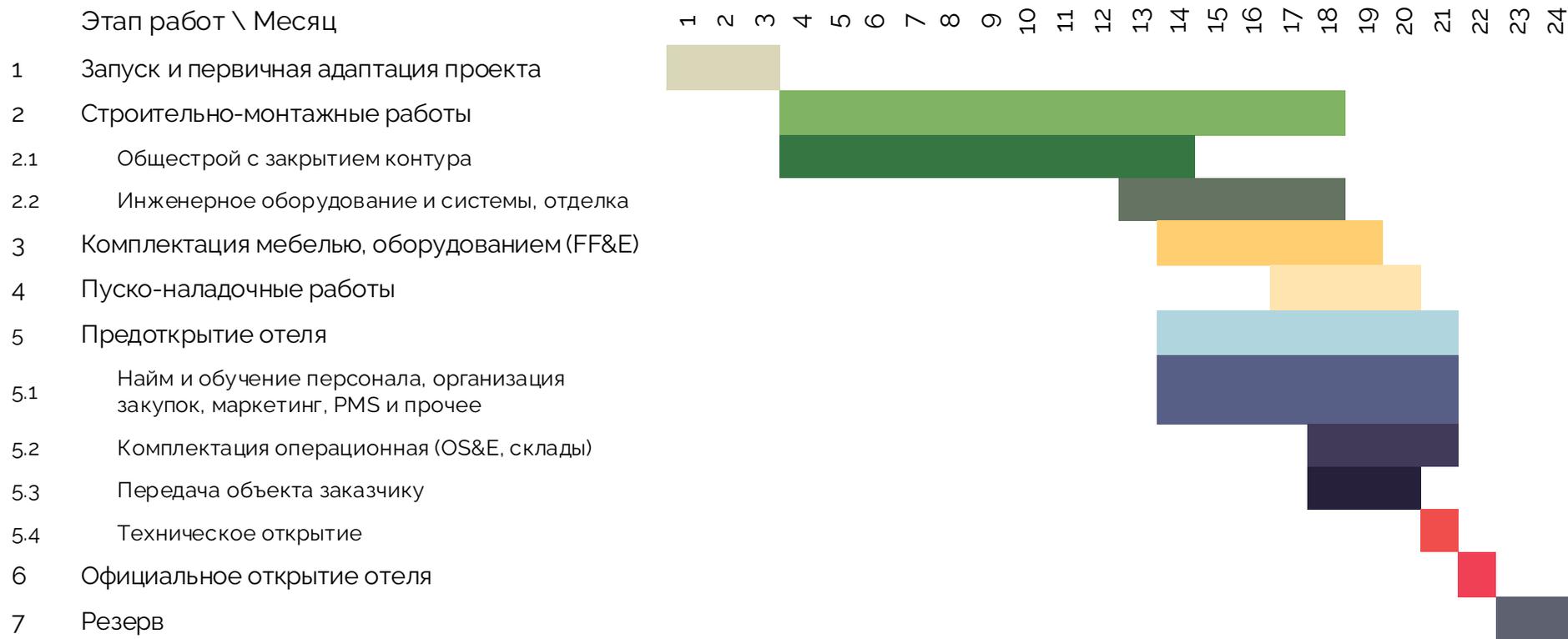
УТП проекта



ПРОДУКТ «ПОД КЛЮЧ»

1. Уникальный инвестиционный проект, обеспечивающий инвестора всем необходимым документальным и профессиональным сопровождением на всем пути: от проектирования до открытия отеля и далее в эксплуатации
2. Оказание консультационной поддержки относительно наилучшего рыночного позиционирования, концептуальных решений, оценки операционной доходности после открытия гостиницы, финансовых прогнозов, подготовки к открытию и запуску отеля
3. Поддержка инвестора в процессе оснащения и тендерных процедур по выбору поставщиков и подрядчиков

График реализации проекта



Проект бюджета



КОД	СТАТЬЯ ЗАТРАТ / РАЗДЕЛ ЗАТРАТ	СМЕТНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА
1	Глава 1. Стоимость земельного участка и расходы по его содержанию	0
2	Глава 2. Стоимость строительства	219 871 000
2.1.	Подготовительный период, в т.ч. устройство подкрановых путей, перебазировка вертикального транспорта, демонтажные работы и работы по выносу сетей	15 026 000
2.2.	Основные Объекты строительства	166 573 000
2.2.1.	Подземная часть (общестроительные работы):	32 377 000
2.2.2.	Надземная часть (общестроительные и отделочные работы):	82 126 000
2.2.3.	Внутренние инженерные системы:	52 070 000
2.3.	Внутриплощадочные инженерные сети	9 829 000
2.4.	Наружные внеплощадочные инженерные сети (ТУ)	0
2.5.	Благоустройство и озеленение территории, объекты транспортного хозяйства	28 443 000
3	Глава 3. Коммерческие расходы и оснащение	75 609 000
3.1.	Коммерческие расходы на предоткрытие отеля, включая гостиничную комплектацию	26 900 000
3.2.	Технологическое оборудование, мебель, инвентарь и прочая строительная комплектация	48 709 000
	ИТОГО РАСХОДЫ НА СТРОИТЕЛЬСТВО	295 480 000
	Кроме того:	
	Проектные и изыскательские работы, авторский надзор, услуги по сопровождению проектирования и строительства	30 081 000
	Услуги сопровождения гостиничного оператора/франчайзера	2 074 000
	ИТОГО ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РАСХОДЫ	325 561 000

Финансовые показатели

*приведены усредненные данные; для каждого проекта показатели рассчитываются отдельно

- Стабилизированная загрузка — **> 70%**
- Стабилизированная средняя стоимость номера (ADR) — **> 7 000 руб.**
- Стабилизированная валовая операционная прибыль **~40%**
- Внутренняя норма доходности (IRR) — **16,6%**
- Дисконтированный срок окупаемости (DPP)— **10 лет**

Стабилизированные показатели — это операционные показатели отеля на 3-4 год работы.



Преимущества для инвестора



Готовый проект, предсказуемые сроки и бюджет, надежная франшиза

- Уникальный инвестиционный проект, обеспечивающий инвестора всем необходимым документальным и профессиональным сопровождением на всем пути: от проектирования до открытия отеля и далее в эксплуатации
- Общая площадь здания 1491 кв.м. Это позволит не проходить госэкспертизу.
- Адаптация проекта к земельному участку занимает до 3-х месяцев
- Лучшие проектные решения на рынке малых отелей с соблюдением всех международных стандартов
- Гостиничный оператор помогает набрать и обучить команду и открыть отель



Будем рады сотрудничеству!

Если вас заинтересовало предложение,
предлагаем обсудить детали

Татьяна Авдошина

Партнер, директор по развитию бизнеса
development@ifk-hm.com

+7 495 787-7001

smorodina@ifk-hm.com

