

**Мини-отель в Крыму. Бизнес проект за 10 млн**.

Отель расположен в пригородной зоне, где есть туристические и культурные объекты, – то это ориентация на семейные пары, с детьми, молодежь.

Отель предоставляет среднюю степень комфорта – 12 номеров, наличие горячей воды и доступа в интернет. Наличествует транспортная доступность.

Кроме стандартных методов рекламы и продвижения услуг на рынке имеет смысл использовать такие инструменты как:

-вхождение в Ассоциацию Отельеров Крыма.

-участие в выставках и мероприятиях, посвященных развитию туризма и гостеприимства, которые инициируются различными государственными и общественными организациями.

Данный отель является относится к пригородным отелям, основное преимущество которых состоит в том, что создается действительно неповторимая атмосфера тишины и покоя, малочисленность людей не создает дискомфорта при общении. Недостаток состоит лишь в том, что удаленность от центра города не всегда удобна даже для ВИП клиентов.

Исходя из общей концепции этого бизнеса, средняя норма гостей в мини отеле может находиться в интервале от 10 до 50человек. В нашем случае 20 человек (12 номеров: 10 двухместных и 2 одноместных). Для этого потребуется площадь под номера, служебные помещения, холлы, как минимум 250 кв. м. Капитальный объект такой площади естественно будет оформляется в аренду, так как строительство явно будет в несколько раз больше, чем первоначальные инвестиции. Стандартный формат оборудования номера мало чем отличается от принятого в этой отрасли. Преимуществом будет, конечно же, наличие WI-FI.В отеле обязательно должна быть горячая и холодная вода (можно, например, поставить солнечные панели), прачечные услуги, холодильное оборудование, мини кафе или вендинговые автоматы по продаже кофе, чая.При открытии отеля предстоит пройти немало проверок и согласований с государственными, контролирующими и проверяющими органами, что займет в среднем несколько месяцев (в российских условиях).Предоставление услуг мини отелей пока не является лицензированным видом предпринимательской деятельности, но для создания бизнеса потребуется зарегистрировать ООО, встать на налоговый учет.

**Персонал.** Не менее важная составляющая успеха бизнеса, особенно в сфере гостеприимства. Для этого необходим грамотные и обученные кадры, хорошо мотивированные. Мы используем для таких услуг как приготовление завтраков, стирки, охраны и ведения бухгалтерского учета специализированные аутсорсинговые компании. Это создаст существенную экономию как по фонду оплаты труда, издержкам, так и позволит сконцентрироваться на создании комфортной атмосферы своим гостям.

**Экономика и прибыль**

Для создания пригородного мини отеля на 20 человек (12 номеров: 10 двухместных и два одноместных) понадобиться дом или помещения площадью примерно 250 кв. метров (включая служебные помещения). Также за основу расчетов следует принять среднюю стоимость номера в сутки на одного человека – 1000 (всего 15 долларов США!) рублей. Таким образом, исходя из начальных данных, расходы и доходы будут иметь следующий вид:

**первоначальные инвестиции:**

* аренда 2х этажного дома площадью в 250 кв. м на 1 год (из расчета 100 000 рублей в месяц) составит 1 200 000
* перепланировка, ремонт 1 500 000
* мебель и оборудование для номеров (50тыс/номер) 1 000 000
* покупка микроавтобуса + годовое ТО 1 000 000
* оборудование для автономного теплоснабжения, солнечных панелей, охраны, сигнализации, 500 000
* страхование 80 000
* торговые автоматы, обустройство мини кофейни 300 000
* регистрация ООО, получение разрешений 30 000

**ИТОГО: 6 610 000**

**операционные расходы (в месяц):**

* обслуживание номеров (уборка, стирка) 60 000
* логистика и транспорт 20 000
* зарплата персонала (администратор, консьерж, телефонный оператор) 150 000
* расходы на коммунальные услуги, э/энергию, интернет, ТВ 100 000
* реклама 200 000
* создание сайта 40 000
* зарплата повару (3) 75 000
* расходы на услуги аутсорсинга (бухгалтерия, охрана) 50 000
* **ИТОГО: 705 000**

Таким образом, первоначальные инвестиции, включая первый месяц работы, составят 7 315 000, включая резерв под расширение в размере 2685000 млн. руб. для оплаты аренды на будущие периоды. При полной загруженности гостиницы на все 12 номеров (20 человек) и средней цене за сутки в 1000 рублей дневная выручка составит 20 000 рублей или 600 000 рублей в месяц (без учета налогов которые зависят от выбранной системы налогообложения или патента)

**Месячный доход при полной загруженности составит:** **600 тыс. – 260 тыс. = 340 000, однако** надо понимать, что полная загруженность круглый год — это скорее из области желаемого, чем из реальности. Поэтому доход следует скорректировать на сезонность, неравномерность потока которую можно принять в виде поправочного коэффициента в 30%. В годовом выражении доход может составлять 3 млн. рублей (без учета налогов), что даст срок окупаемости первоначальных инвестиций в 3 -3.5 года, что даже для кризисных периодов в экономике довольно неплохой результат.