



SVOBODA
RECREATION DEVELOPMENT

РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИЙ

Добрый день!

Я – Евгения Лукина, руководитель Департамента консалтинга и разработки концепций. Я очень рада, что Вы обратились именно к нам!

Цель данной презентации – наглядно продемонстрировать примеры наших работ и визуально познакомить Вас с документами и отчетами, которые Вы получаете в результате разработки концепции.

Для дальнейшего знакомства будем рады пригласить Вас на презентацию работ с нашими экспертами.

Приятного просмотра!



ЕВГЕНИЯ ЛУКИНА
Head of Consulting & Concept Department

ОТ ИДЕИ К ФИНАНСОВО ОБОСНОВАННОМУ ПРОЕКТУ

Цель нашей работы - создание уникальной, жизнеспособной и инвестиционно-привлекательной концепции.

РЕЗУЛЬТАТ РАБОТЫ

Стратегические документы, дающие четкие ответы на вопросы:

Целевая аудитория

Для кого мы строим отель?

Уникальность

Чем он будет отличаться от конкурентов?

Позиционирование

Какую нишу на рынке займет?

Мотивация гостя

Зачем туда поедут люди?

Финансы

Какой объем инвестиций, операционные затраты и срок окупаемости?



КОМАНДА ПРОЕКТА

В работе над Вашим проектом задействованы эксперты различных областей:

- Аналитики рынка;
- Отельные операторы (отельеры);
- Маркетологи и бренд-стратеги;
- Архитекторы и проектировщики;
- Финансисты и инвестиционные аналитики.

Синергия этих специалистов создает по-настоящему жизнеспособный проект.

В результате работы с нами Вы получаете готовый пакет документов для защиты и привлечения инвестиций:

- ✓ Отчет о выездном обследовании территории
- ✓ Глубокое маркетинговое исследование рынка и аудитории
- ✓ Альбом концепции – визуализация и детальное описание проекта

Это исчерпывающий пакет для презентации:

- ✓ Инвесторам и партнерам
- ✓ Банкам для получения кредитов и субсидий
- ✓ Государственным органам

**Наши концепции защищаются
на уровне правительств областей
и на ПМЭФ**

ВЫЕЗД СПЕЦИАЛИСТОВ

Мы проводим комплексное исследование территории и объекта для оценки потенциала реализации и формирования стратегии развития туристско-рекреационного комплекса



1 - 3 дня

продолжительность выезда



1 - 4 человека

состав группы



АНАЛИЗ ЛОКАЦИИ

- ✓ Анализ исходных данных проекта
- ✓ Оценка влияния окружения
- ✓ Оценка транзитных путей
- ✓ Транспортная доступность
- ✓ Ландшафтно-визуальная оценка
- ✓ Особенности участка: уникальность, возможности и ограничения
- ✓ SWOT-анализ

30%

от общего объема документа

АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛА

Личная экспертная сессия
с представителями компании:
маркетологом и архитектором.

Интервью с командой Заказчика,
формулировка целей и задач
проекта, ожидаемого результата.

Выявление «невидимых» и скрытых
особенностей участка, а также его
уникальных возможностей,
потенциала, ограничений.

ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА ОТЧЕТ О ВЫЕЗДЕ

- ✓ Результаты маркетингового и ландшафтно-визуального анализа
- ✓ Определение первичных гипотез использования или развития участка, формата, позиционирования, категории объекта и инфраструктуры
- ✓ Предварительное понимание вектора разработки концепции, максимально раскрывающей потенциал участка
- ✓ Рекомендации по функциональным решениям
- ✓ Оценка рисков реализации (в случае выявления)
- ✓ SWOT-анализ участка
- ✓ Экспертное заключение о возможностях и перспективах развития участка
- ✓ Авторская методика оценки участка

V. ЭКСПЕРТНОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ ПО УЧАСТКУ

Местоположение (география участка): Участок расположен рядом с мегаполисом, что позволяет быстро добраться до участка. В какой-то степени является изъёмом, так как не создается впечатление загородного отдыха в уединенной локации. Имеет умеренно-интенсивный трафик дорожного транспорта, есть небольшая загазованность воздуха. При правильном расположении будущего здания и сооружения могут быть с ведены к минимуму шумовые помехи и нагрузки.

Преимуществом локации является её близость к МКАД и основным транспортным артериям, что обеспечивает высокий уровень доступности и позволяет привлекать трафик из престижных районов Северо-Запада и Юго-Запада Москвы и области. Минское шоссе, входящее в международный маршрут, дополнительно создаёт условия для притока транзитных путешественников, что может расширить аудиторию будущего объекта.

ОЦЕНКА МЕСТОПОЛОЖЕНИЯ: 4 ИЗ 5

Транспортная доступность, качество дорог: Участок обладает хорошей транспортной доступностью как для индивидуальных путешественников, так и для гостей, пользующихся общественным транспортом (автобус, ж/д). Основной поток посетителей, вероятно, будет сформирован за счёт гостей, предпочитающих поездки на личном автомобиле.

Качество дорог и подъездных путей является важным фактором при выборе загородного отдыха. В целом, дорожная инфраструктура подъездных путей находится в удовлетворительном состоянии, но отдельные участки требуют модернизации.

Существующие транспортные условия нельзя назвать идеальными, но они не являются критичным фактором. Качество дорог и подъездных путей — управляемый риск, который можно компенсировать за счёт работы с инфраструктурой, создания уникального гостевого опыта и грамотной информационной политики. Для целевой аудитории, ориентированной на концепцию объекта, комфорт и впечатления могут быть важнее состояния дорожного покрытия.

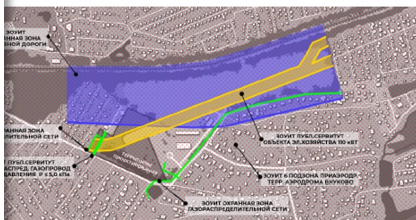
ОЦЕНКА ТРАНСПОРТНОЙ ДОСТУПНОСТИ: 4,9 ИЗ 5

Особенности участка: Уникальное соседство с КСК является важной характеристикой, сочетающей преимущества и недостатки. Положительный аспект — аудитория, которая посещает КСК, будет заинтересована в инфраструктурных объектах гостиничного комплекса (ГК): СПА, салон красоты, спортивные зоны, точка питания, досуговые услуги. Возможности кросс-маркетинга и совместного продвижения КСК и ГК позволят увеличить посещаемость обеих локаций, создавая эффект синергии.

С другой стороны, специфический запах от КСК может стать дискомфортным фактором для гостей ГК, а повышенная посещаемость ГК может создавать шумовое воздействие, что повлияет на комфорт резидентов КСК и самих

Возможно введение дополнительных ограничений на высоту, максимальное количество надземных этажей, максимальное количество отдыхающих, максимальное количество номеров, процент застройки.

быми условиями использования территорий (ЗООИТ).



быми условиями использования территорий (ЗООИТ) — земли, где те или иные ограничения по строительству и эксплуатации объектов для такого регулирования — обеспечить безопасные и благоприятные жизни и снизить негативное воздействие на окружающую среду.

Ориентир проектирования заходят несколько ЗООИТ, так же некоторые близости и могут влиять на территорию проектирования и на дополнительные ограничения на проектирование, проект района:

Объекты энергетики, связи и транспорта:

Приаэродромная территория аэродрома Москва (Внуково) в составе 6-й подзоны;

Шестая подзона приаэродромной территории аэродрома Москва

Охранная зона воздушной линии электропередачи 110 кВ Голыцино-отпайкой на Соловьево;

Охранная зона воздушной линии электропередачи 110 кВ Вяземско-отпайкой на Соловьево;

Охранная зона ЛЭП 110 кВ: фид.7 КРУН-746 ПС-11;

Охранная зона объекта «Газораспределительная сеть с. Жаворонки», кадастровый номер 50:20:0000000.295252;

Охранная зона объекта «Газовая распределительная сеть от ГРС «Воское», кадастровый номер 50:20:0000000.292127;

Охранная зона объекта «Газораспределительная сеть СНТ «Дружба» ушка», кадастровый номер 50:20:0000000.291099.

ИТ:

Публичный сервитут объекта «Распределительный газопровод

давления Р ≤ 5,0 МПа, расположенный по адресу: Московская область,

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ

Экспертным советом было принято решение о том, что участок проектирования является спорным для реализации гостиничного комплекса с рекреационной зоной в классическом формате, где отель с номерным фондом является центральным смыслом.

Идея реализации гостиничного объекта высокого уровня не сопоставима с существующими контекстом территории, который не подходит для комфортного загородного отдыха. На текущий момент участок имеет ряд нерешаемых проектированием, зонированием обременений, которые не позволяют раскрыть потенциал для объекта категории 4-5 звезд.

Видим реализацию потенциальных гипотез:

	Гипотеза №1	Гипотеза №2	Гипотеза №3
Тип	Семейный парк Семейный клуб	Спортивно-развлекательный комплекс	Конно-спортивный клуб
Позиционирование	Загородный семейный клуб с современной инфраструктурой, закрытой территорией и высоким уровнем сервиса	Достоинный загородный спортивно-развлекательный комплекс уровня бизнес-класса / комфорта с небольшим номерным фондом в виде отдельно стоящих домов и домов-модулей преимущественно для краткосрочного и среднего пребывания и отдыха «выходного дня» с акцентом на семейный отдых	Центр притяжения (ядро/доминанта) — элитный конно-спортивный клуб с объединением на одной территории смежных бизнес-форматов, которые с ним не конфликтуют, а, наоборот, дополняют, усиливая, развивая, создавая единый продукт
Ядро	Семейная студия, детский клуб	Спортивные зоны	Конно-спортивный клуб (КСК)
Статус КСК	Вторичный Дополняющий	Первичный Центр идеи	
Доминантная инфраструктура (объем уменьшается в зависимости от гипотезы)	<ul style="list-style-type: none"> Детский игровой клуб (1 000 м²); Семейный ресторан с арендными гостиницами; Детские площадки, аква-зона с бассейном (взрослый, детский); Тематические игровые зоны; Фермерское хозяйство. 	<ul style="list-style-type: none"> Спорт (премиальный теннисный клуб, плавательный бассейн, фитнес-зал); СПА и зоны с бассейнами (взрослый, детский) и термы с оздоровительными услугами (массаж, хиллинг, салон красоты); Детская игровая (студия), точки питания (ресторан, семейное кафе/кафе-терия). 	
Номерной фонд	Номерной фонд	Номерной фонд	

ПРИМЕР ОТЧЕТА О ВЫЕЗДЕ

- Экспертное заключение по участку;
- Оценка потенциала локации;
- Первичные гипотезы.

Содержание отчета о выезде насчитывает **более семи крупных разделов**, в каждом из которых представлена полноценная информация о результатах осмотра участка и соседних локаций.



ГЛУБИННОЕ МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

Базовые задачи:

- Анализ рыночного потенциала и прогноз спроса (актуальные тренды и тенденции, сезонность, динамика развития рынка, объем [предложение, спрос];
- Оценить окружение (инфраструктура, территориальный образ, магниты и точки притяжения, концепции объектов аналогичного формата) по качественным и количественным критериям;
- Определить конкурентное окружение (карта конкурентов, бенчмаркинг, УТП);
- Определить ЦА (сегментация, профили и потребности, источник трафика, поведение и предпочтения, факторы выбора направления);
- Сформировать базу для обоснования гипотез концепции;
- Определение объема целевой аудитории в конкретной локации.

География исследований.

Опыт команды:

- Дальневосточный Федеральный Округ: Приморский Край, Владивосток;
- Северо-Западный Федеральный Округ: Ленинградская область, Мурманская область;
- Центральный Федеральный Округ: Московская область;
- Южный Федеральный Округ: Краснодарский Край, Ставропольский Край;
- Республика Крым: г. Симферополь;
- Северо-Кавказский Федеральный Округ: Карачево-Черкесская Республика, Кабардино-Балкарская Республика.

*Масштаб и состав исследования зависит от целей и задач девелоперского проекта

ЭКОНОМИКА ТУРИЗМА В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

SVOBODA
RECREATION DEVELOPMENT

Драйверы спроса

- Близость к городу (до 200 км);
- Природно-рекреационный потенциал территории и отличные видовые характеристики;
- Крупный водоем
- Лес хвойный или смешанный
- Рельеф с перепадом высот
- Высокий потенциал с точки зрения развития инфраструктуры: всесезонного активного отдыха: водный туризм, горные и беговые лыжи, терренкуры, велосипедные дорожки;
- Транспортная доступность;

Особенности туризма
Ленинградская область, 2025 год

Спрос на отдых в 2025 году

6,5 млн. чел.
турпоток в область в 2024 году

12 000 руб. сут.
средняя цена в 2025 году
рост на 24% к ценам 2024 года

8 млн. чел.
ожидаемый турпоток к 2030 году

2,5 раза
рост числа бронирований к 2024 году

ДЕМОГРАФИЯ ПО САНКТ-ПЕТЕРБУРГУ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

SVOBODA
RECREATION DEVELOPMENT

Численность населения Санкт-Петербурга

5 652 922 человек

6,2 - 6,5 миллиона человек
Включая близлежащие территории

Оценка географии турпотока



Сформированный турпоток в направлении
Вуоксы и Республики Карелия

Возрастной турпоток



Ядро: 30-45 лет

Состав путешественников



*на основании данных, представленных в документе "Федеральный туристический маркетинговый сервис территориально-пространственного планирования Российской Федерации до 2035 г."

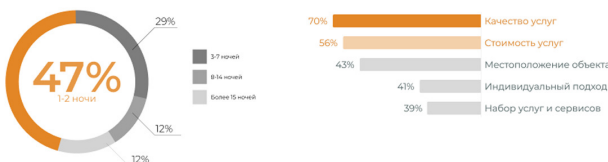
ДЕМОГРАФИЯ ПО САНКТ-ПЕТЕРБУРГУ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

SVOBODA
RECREATION DEVELOPMENTТоп-5 популярных видов отдыха
в Приозерском районе Ленинградской области

Наиболее востребованные виды туризма согласно
предпочтениям и частоте посещений*



Факторы выбора места отдыха



*на основании данных Агентства Экономического развития Ленинградской области

ЭКОНОМИКА ТУРИЗМА В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

SVOBODA
RECREATION DEVELOPMENT

Характеристика основных КСР

3 506 единиц
номерного
фонда
на территории Приозерского района

421 объектов
классифицировано

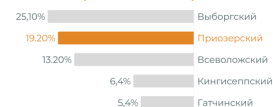
529 объектов
серый сектор

1 450 единиц
номерного
фонда
потребность в дополнительном
номерном фонде

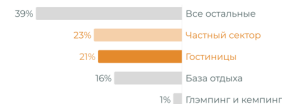
Дефициты рынка

- Отмечается дефицит на отели уровня 4 и 5 звезд, комфорт + и премиум;
- Дефицит объектов с небольшим номерным фондом с премиальными домами. Потребность есть, предложений мало;
- Дефицит концептуальных объектов;

Статистика по районам Ленинградской области



Формат КСР в Ленинградской области



ВЫДЕРЖКИ МАРКЕТИНГОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

РАЗРАБОТКА ИДЕОЛОГИЧЕСКОЙ И ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ КОНЦЕПЦИИ ОБЪЕКТА

Наша цель – найти **BIG IDEA**, которая станет сердцем проекта, его легендой, главной ценностью и будет отличать его от многих других и будет совпадать с ценностями ваших гостей и станет магнитом для вашей аудитории.

- **BIG IDEA** рождается из глубокого анализа локации, рынка и ваших целей. Она объединяет всё в единое целое – архитектуру, дизайн, инфраструктуру, услуги и сервисы;
- Формат, стиль, уровень сервиса (эконом, средний, премиум, люкс) на основе анализа спроса, конкурентов и локации;
- Концепция позиционирования (ценности, философия);
- Концепция услуг и сервисов;
- Определение УТП (уникальное торговое предложение);
- Разработка нейминга и идентичности: название, его обоснование, логотип, дескриптор
- Функциональные идеи (описание инфраструктуры и элементы) – формат, типология номерного фонда;
- Структура номерного фонда;
- Инфраструктурный микс: состав, масштаб и фокус дополнительных услуг (SPA-концепция, F&B концепция, концепция досуга и отдыха, MICE-концепция)
- Ценовая стратегия: рекомендации по ценовому позиционированию относительно конкурентов и ожиданий ЦА;
- Маркетинговая стратегия продвижения будущего объекта.

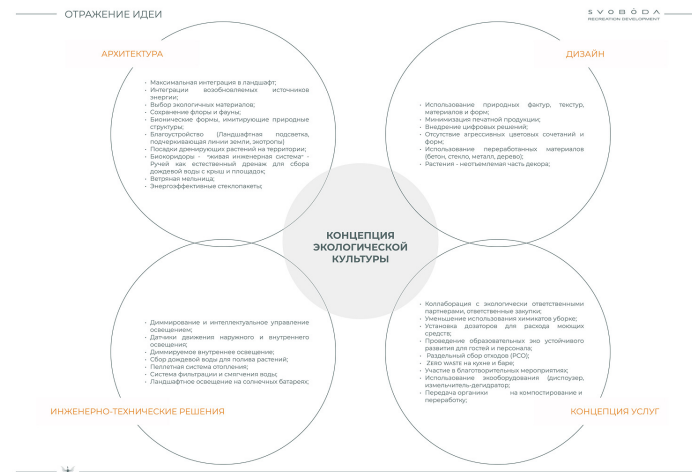
РАЗРАБОТКА ИДЕОЛОГИЧЕСКОЙ И ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ КОНЦЕПЦИИ ОБЪЕКТА

HUMAN

Отель Природы Человека

HUMAN (Человек) - смысловая капсула философии - центр идеи - Гость=Человек, его сущность, гармония с собой, другими, природой

H — это наш Гость (Human),
U — его уникальность (Unique),
M — мудрость тела и души (Mindfulness),
A — аутентичность (Authentic),
N — природа (Nature), внутренняя



КЛЮЧЕВЫЕ ПРИНЦИПЫ ОБЛИКА РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСА

svoboda RECREATION DEVELOPMENT

Диалог с природой через контраст:

- Светлый цвет фасадов (молочное дерево, дракка) мягко вписывается в зелень леса и поля;
- Ритмичные структуры (повторяющиеся колонны, навесы или остекленные галереи) задают динамику, но сохраняют баланс с окружением;

Контраст материалов

- Экстерьер: молочное дерево, шероховатая поверхность дракка (акцент на графичности);
- Интерьер: теплые натуральные материалы (матовые белые поверхности, светлое медовое дерево, лен), мягкие линии, «обволакивающая» атмосфера;



WELLNESS. ОБЩАЯ СТИЛИСТИКА ИНТЕРЬЕРА

svoboda RECREATION DEVELOPMENT

Философия пространства: «Единство внутреннего состояния человека через связь с глубинным "Я" и природой».

Дерево (необработанные столбы как колонны, мебель из массива, грубая фактура);

Камень (настенные панели, полы, столешницы);

Натуральные ткани (лен, хлопок, шерсть в нейтральных и земляных оттенках);

Особенности:

- Общий дизайн пространства - спокойный, настраивающий на отдых;
- Использование срубленных при строительстве деревьев, как элементов дизайна;
- Проникновение природы в дизайн (материалы отделки, растения, камень);
- Воздушность пространства за счет зонирования зоны отдыха линиями шторами;
- Спокойный интерьер «зеленого островка» и опорной «оси»;



svoboda
RECREATION DEVELOPMENT

Мастер-план и функциональное зонирование

SVOBODA
RECREATION DEVELOPMENT



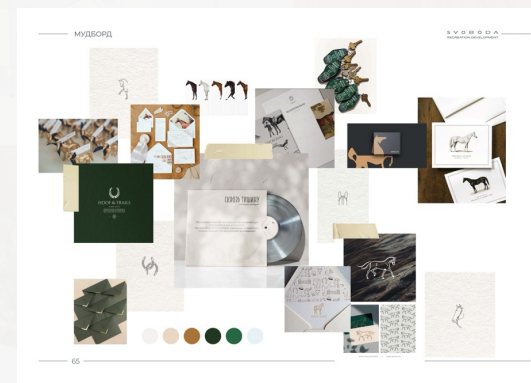
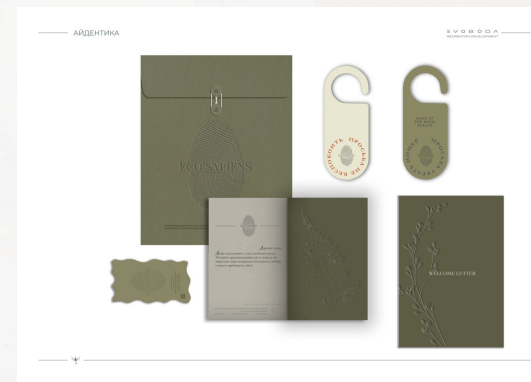
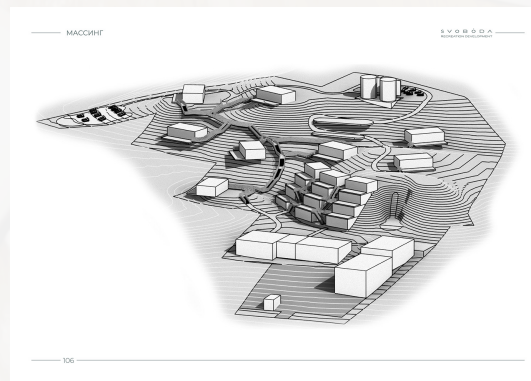
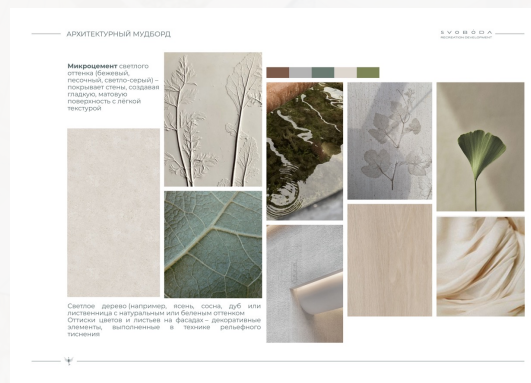
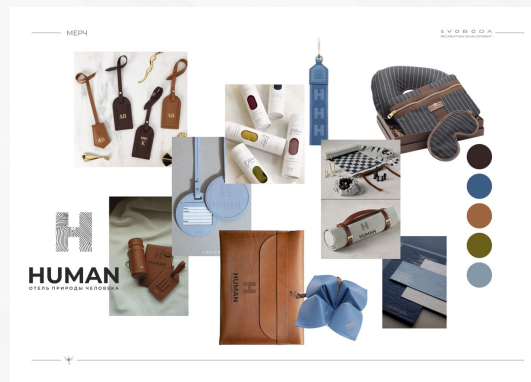
РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ

Мудборды с референсами:
цветовые палитры, материалы,
мебель, освещение, айдентика

Массинг - упрощенные
трехмерные модели объекта



SVOBODA
RECREATION DEVELOPMENT



Финансовая модель

- CAPEX - Капитальные вложения;
- Profit and Loss, прибыль и убытки компании;
- Cash Flow;
- Показатели экономической эффективности;
- ROI.

CAPEX ECO SAPIENS

S V O B O D A
RECREATION DEVELOPMENT

№	Перечень капитальных вложений	Функциональное назначение	Тип	Кол-во	5	Ед. изм.	Цена за 1 ед.	Стоимость	
2.6	Ландшафт бар	фундамент	ДК	1	80	м2	180 000	14 400 000	
	оборудование и оснащение	Плита	1			компл	850 025	850 025	
	терраса	ДК	1	60	м2	19 500	1 170 000	1 170 000	
2.7	Павильон для мероприятий (навес)	фундамент	ДК	1	90	м2	10 000	9 000 000	
	терраса	Плита	1			компл	924 864	924 864	
	терраса	ДК	1	75	м2	19 500	1 462 500	1 462 500	
2.8	Пригласительная галерея ресторана + ландшафт + навес (террасный навес с навесом)	ДК	1	250	м2	32 500	8 125 000	8 125 000	
2.9	СПА-комплекс (эксплуатационная часть кровли 50 кв.м)	МК	1	260	м2	190 000	49 400 000	49 400 000	
	фундамент	Плита	1			м2	2 307 644	2 307 644	
	оборудование, оснащение	ДК	1			компл	9 800 000	9 800 000	
	Бассейн вытесный (в здании 15м2, на улице 60 м2)	ДК	1	75	м2	19 500	1 462 500	1 462 500	
	терраса	ДК	1	100	м2	19 500	1 950 000	1 950 000	
2.10	Спортивный зал	оснащение	ДК	1	60	м2	140 000	8 400 000	8 400 000
	фундамент	Плита	1			м2	697 398	697 398	
	терраса	ДК	1	50	м2	19 500	975 000	975 000	
2.11	Помещение аренды спортивного инвентаря	оснащение	ДК	1	60	м2	15 000	900 000	900 000
	оснащение	Плита	1			м2	697 398	697 398	
2.12	Ресторан	ДК	1	120	м2	180 000	21 600 000	21 600 000	
	фундамент	Плита	1			м2	1 077 401	1 077 401	
	оснащение	ДК	1			компл	2 356 200	2 356 200	
2.13	АБК	2 здания	МК	1	350	м2	120 000	42 000 000	42 000 000
	фундамент	Плита	1			м2	3 043 649	3 043 649	
	оснащение офисных помещений	ДК	1			компл	2 340 000	2 340 000	
	оснащение складских помещений	ДК	1			компл	1 470 000	1 470 000	
	оснащение парковочной	ДК	1			компл	3 640 000	3 640 000	
	оснащение прочих технических помещений	ДК	1			компл	1 360 000	1 360 000	
2.14	КПП	ДК	1	20	м2	120 000	2 400 000	2 400 000	
	фундамент	Плита	1			м2	392 234	392 234	
	оснащение	ДК	1			компл	860 000	860 000	
	выездная группа	ДК	1			компл	2 100 000	2 100 000	
	навес с воротами	ДК	1	50	м2	1 420 000	1 420 000	1 420 000	
2.15	Ограждение территории в лесу (заборы)	Забор	1	590	мп	3 000	1 770 000	1 770 000	
2.16	Ограждение отельного комплекса	Забор	1	410	мп	12 500	5 125 000	5 125 000	
2.17	Прочие						2 702 609	2 702 609	

CAPEX HUMAN

S V O B O D A
RECREATION DEVELOPMENT

№	Перечень капитальных вложений	Функциональное назначение	Тип	Кол-во	5	Ед. изм.	Цена за 1 ед.	Стоимость
1	Подготовительные работы:							-
1.1	Подготовка участка (вывоз мусора, разработка участка, устройство временных дорог и пр.)							-
1.2	Прочие							-
2	Строительство зданий и сооружений:							702 000 036
2.1	Коттедж 80 - 6 шт по 80 м2	фундамент	ДК	6	80	м2	175 000	1 050 000
	оснащение коттеджа (мебель, техника, белье и пр.)	Плита	6			компл	850 025	5 100 150
	терраса	ДК	6	60	м2	19 500	1 170 000	1 170 000
2.2	Коттедж 60 - 10 шт по 60 м2	фундамент	ДК	10	60	м2	175 000	1 750 000
	оснащение коттеджа (мебель, техника, белье и пр.)	Плита	10			компл	697 398	6 973 980
	терраса	ДК	10	45	м2	19 500	8 550 000	8 550 000
2.3	Коттедж 40 кв.м - 4 шт.	фундамент	ДК	4	40	м2	175 000	700 000
	оснащение коттеджа (мебель, техника, белье и пр.)	Плита	4			компл	544 864	2 179 456
	терраса	ДК	4	35	м2	19 500	6 825 000	6 825 000
2.4	Дуплекс 1 этаж - 40 кв.м. (общ. 80 кв.м.) - 3 шт	фундамент	ДК	3	80	м2	175 000	525 000
	оснащение коттеджа (мебель, техника, белье и пр.)	Плита	3			компл	850 025	2 550 075
	терраса дуплекса 1 этаж - 30 кв.м. (общ. 60 кв.м.) - 3 шт	ДК	3	60	м2	19 500	5 850 000	5 850 000
2.5	Дом Бассейна - 2 шт (2 этаж, 1 этаж - 25 м2) по 50 м2	фундамент	ДК	2	50	м2	175 000	350 000
	оснащение коттеджа (мебель, техника, белье и пр.)	Плита	2			компл	84 570	169 140
	терраса для бассейна (3 этаж) - 2 шт по 15 м2	ДК	2	12	м2	19 500	234 000	234 000
2.6	Ресторан	МК	1	270	м2	185 000	49 950 000	49 950 000
	оборудование и оснащение	Плита	1			компл	2 367 609	2 367 609
	терраса	ДК	1	206	м2	19 500	4 017 000	4 017 000
2.7	Бар	ДК	1	150	м2	185 000	27 750 000	27 750 000
	оборудование и оснащение	ДК	1			компл	1 406 427	1 406 427
	терраса	ДК	1	60	м2	19 500	1 170 000	1 170 000
2.8	Открытый павильон (для йоги и мастер-классов) на теплый контур	фундамент	Плита	1	160	м2	120 000	19 200 000
	терраса	Плита	1			м2	1 488 706	1 488 706
		МК	1	0	м2	19 500	0	0
2.9	СПА-комплекс	МК	1	250	м2	185 000	46 250 000	46 250 000
	оборудование, оснащение	фундамент	МК	1	250	м2	2 307 644	2 307 644

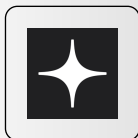
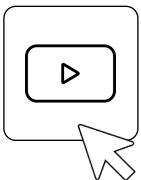
Наша команда гибко подходит к составу работ
и готова предлагать оптимальные решения

Давайте обсудим Ваш проект

+7 (812) 665 77 35

info@svoboda-group.com

<https://svoboda-group.com>



Санкт-Петербург 15-я линия Васильевского острова, дом 84

