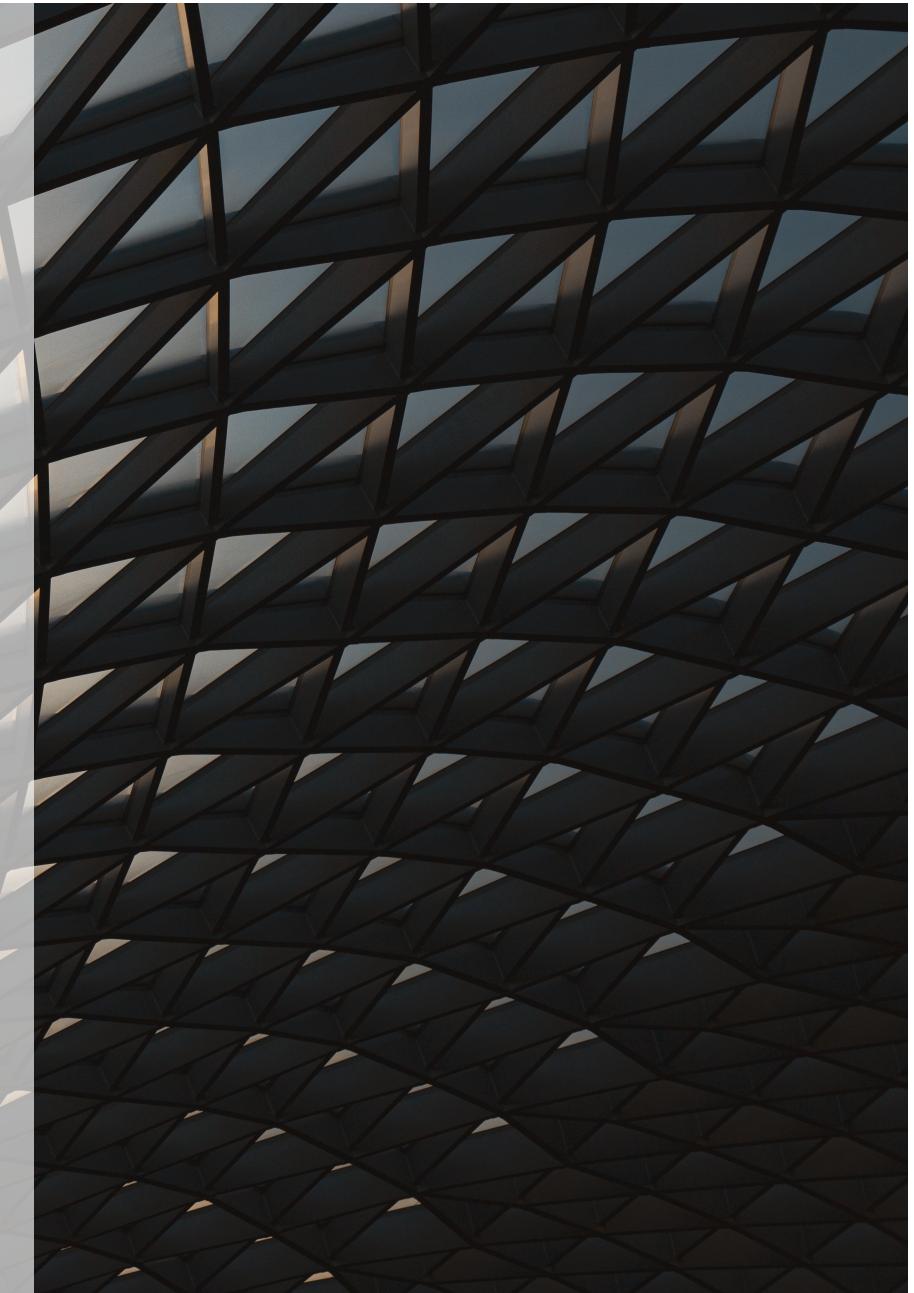


СВОБОДА
RECREATION DEVELOPMENT

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 правительства 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
的独特性, 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 изъяном, 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 сведены 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 гостей из престижных районов Северо-Запада и Юго-Запада Москвы и области. Минское шоссе, входящее в международный маршрут, дополнительно создает условия для притока транзитных пассажирских, что может расширить аудиторию будущего объекта.

ОЦЕНКА МЕСТОПОЛОЖЕНИЯ: 4 ИЗ 5

Транспортная доступность, качество дорог: Участок обладает хорошей транспортной доступностью, как для индивидуальных пассажирских автомобилей, так и для гостей, пользующихся общественным транспортом (автобус, ж/д). Основной поток посетителей, вероятно, будет сформирован за счет 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 критическим фактором. Качество дорог и подъездных путей – управляемый риск, который можно компенсировать за счет 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.

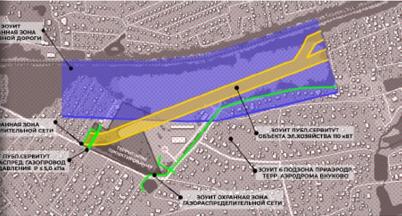
ОЦЕНКА ТРАНСПОРТНОЙ ДОСТУПНОСТИ: 4,9 ИЗ 5

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 обоих локаций, создавая эффект синергии.

С другой стороны, специфический запас 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 высотность, максимальное количество надземных этажей, максимальное количество отдающих, максимальное количество номеров, процент застройки.

общими условиями использования территорий (ЗОУИТ).



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 существующим контекстом территории, который не подходит для комфортного загородного отдыха. На текущий момент участок имеет ряд нерешенных проектирований, зонирования 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 современным инфраструктурой, замкнутой территории и достаточным уровнем сервиса	Доступный загородный спортивно-развлекательный комплекс уровня бизнес-класс / комфорт с небольшим номерным фондом в виде отдельных стационарных зон отдыха, предположительно для краткосрочного и среднесрочного пребывания и отдыха «в выходной день с акцентом на семейном отдыхе	Центр притяжения (аэродромикан) – элитный конно-спортивный клуб с объединением на одной территории смежных бизнес-объектов, которые с ним не связаны друг с другом, дополняют, усиливают, развиваются, создавая единый продукт
Ядро	Семейная студия, детский клуб	Спортивные зоны	Конно-спортивный клуб (КСК)
Статус КСК	Вторичный Дополняющий	Первичный Центр идеи	
Доминантная инфраструктура (объем менеджера в зависимости от Гипотезы)			<ul style="list-style-type: none"> Детский игровой клуб (0-1000 м²); Семейный ресторан с арендными гостиницами; Детские площадки, аквазона с водосмесью (взрослый, детский); Тематические игровые зоны; Фитнес-холдинг.
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.



ГЛУБИНОЕ МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

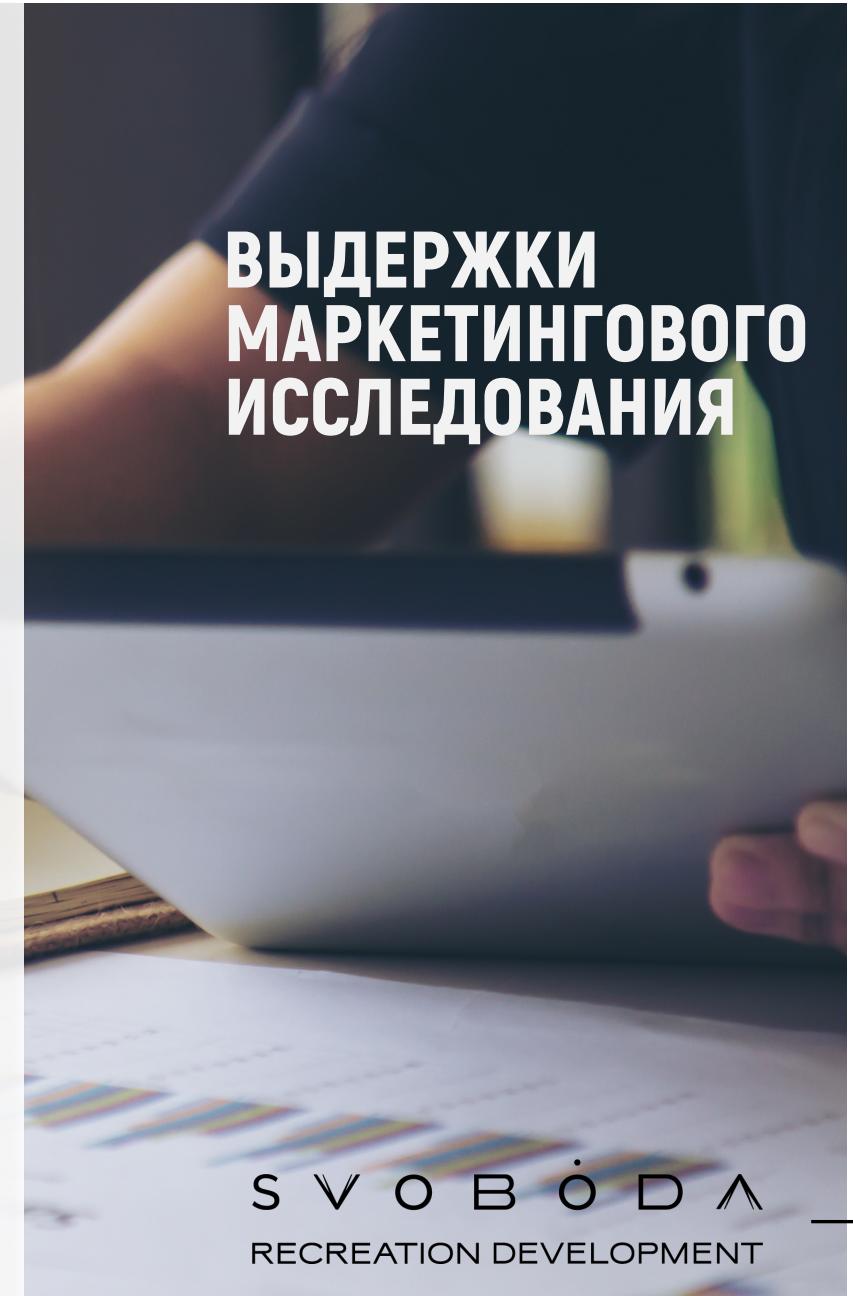
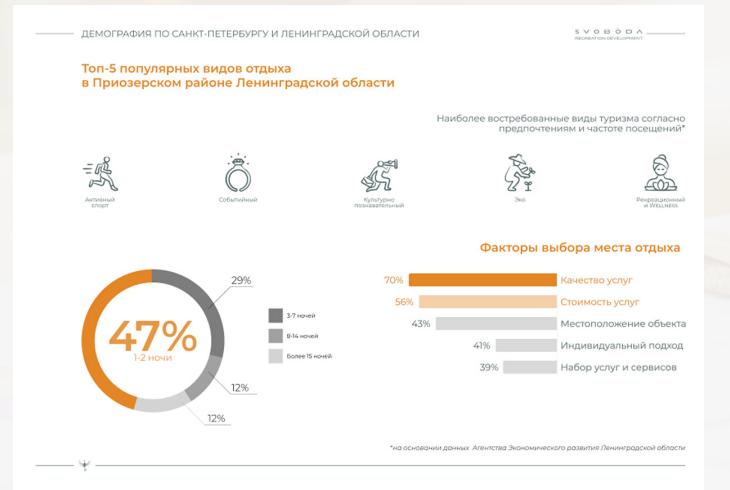
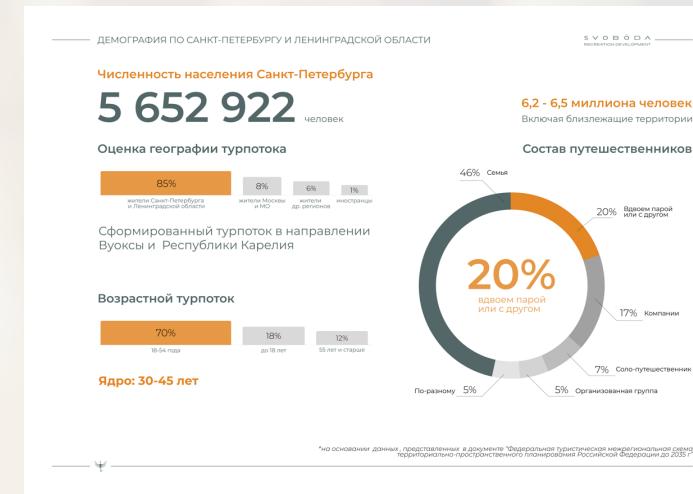
Базовые задачи:

- 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



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.

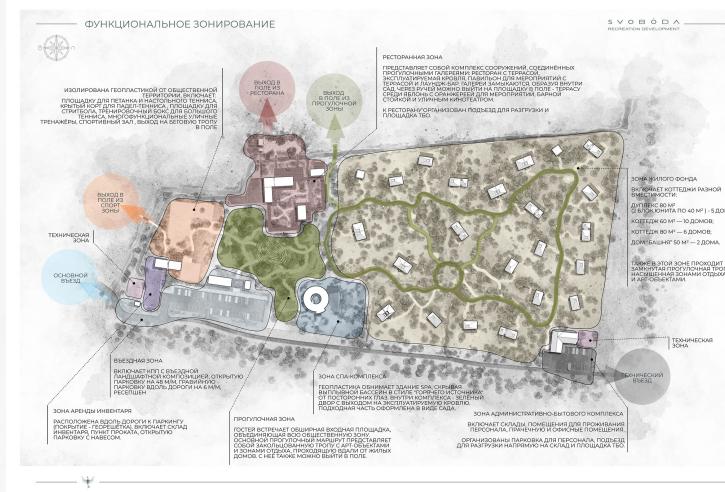
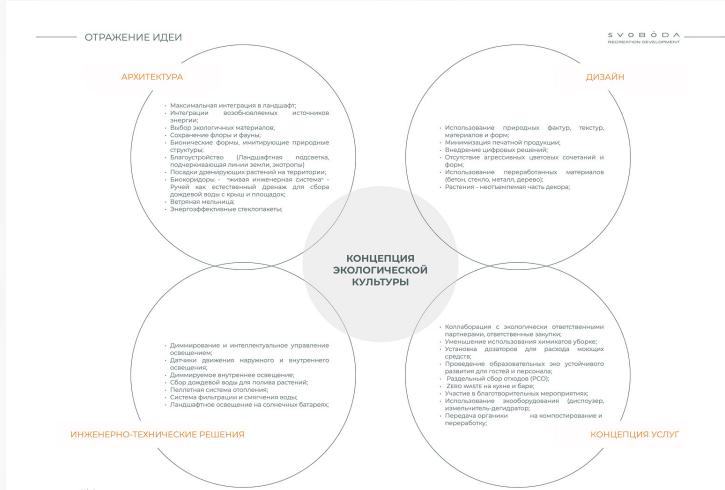
РАЗРАБОТКА ИДЕОЛОГИЧЕСКОЙ И ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ КОНЦЕПЦИИ ОБЪЕКТА

HUMAN

Отель Природы Человека

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

Н — это наш Гость (Human),
У — его уникальность (Unique),
М — мудрость тела и души (Mindfulness),
А — аутентичность (Authentic),
Н — природа (Nature), внутренняя



— КЛЮЧЕВЫЕ ПРИНЦИПЫ ОБЛИКА РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСА

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

Контраст материалов

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

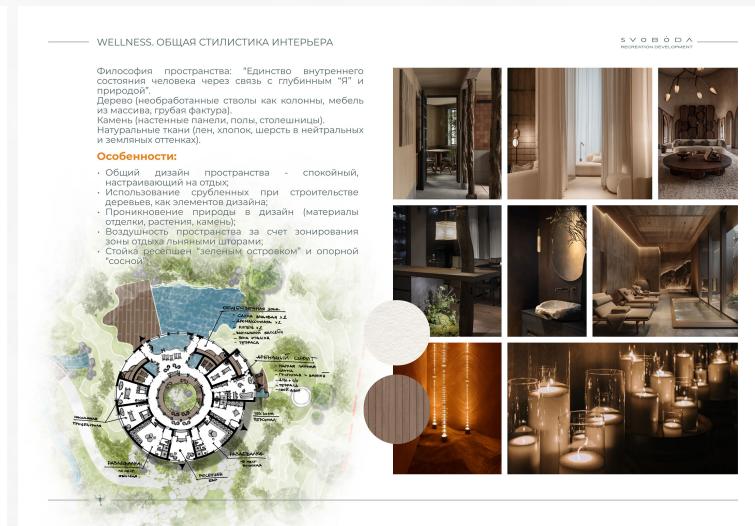


— WELLNESS. ОБЩАЯ СТИЛИСТИКА ИНТЕРЬЕРА

- Философия пространства: "Единство внутреннего состояния человека через связь с глубинным "Я" и природой".
Дерево (необработанные стволы 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 сгруппированных при строительстве деревьев, как элементов дизайна;
 - Проникновение природы в дизайн (материалы отделки, растения, камень);
 - Воздушность пространства за счет зонирования зоны отдыха линчевыми шторами;
 - Стойка расположена "зеленым островком" и опорной "сосной".



S V O B Ó D A

RECREATION DEVELOPMENT

Мастер-план и функциональное зонирование

S V O B O D A
RECREATION DEVELOPMENT



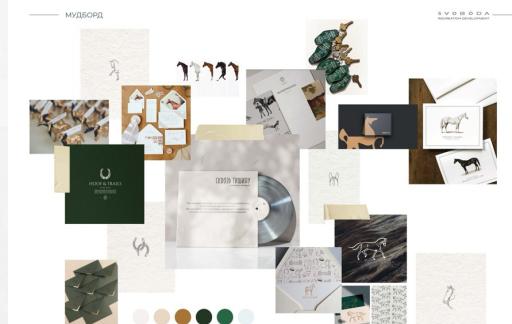
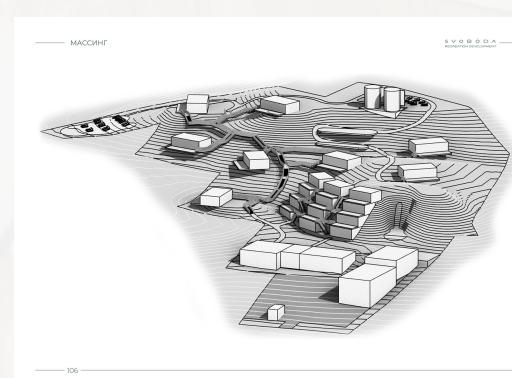
- Распределение зон, посадка зданий с учетом «красных» зон, нормативных отступов и ограничений;
- Транспортная и пешеходная логистика;
- Архитектурно-ландшафтные решения (стилистика объекта);
- Технико-экономические показатели (ТЭП).

РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ

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

Массинг - упрощенные
трехмерные модели объекта

S V O B O D A
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	№	Ед. изм.	Цена за 1 ед.	Стоимость
2.6	Паундик бар	фундамент	ДК	1	80	кв2	180 000	14 400 000
		оборудование и оснащение	Плита	1		компл	850 025	850 025
2.7	Павильон для мероприятий (извест)	терраса	ДК	1	60	кв2	19 500	117 000
		фундамент	Плита	1	90	кв2	110 000	9 900 000
2.8	Прогулочные галереи ресторана + паунди + лиф	(террасный настил с настилом)	ДК	1	75	кв2	924 864	924 864
			Плита	1	75	кв2	19 500	1 460 500
			ДК	1	250	кв2	32 500	8 125 000
2.9	СТА-изоляция (использованная часть кровли 50 кв.м.)	фундамент	МК	1	260	кв2	190 000	49 400 000
		оборудование, оснащение	Плита	1		кв2	2 307 644	2 307 644
		Бассейн выстенный (в здании 700 м2, на участке 80 кв.м.)	терраса	1	100	кв2	19 500	1 950 000
2.10	Спортивный зал	фундамент	ДК	1	60	кв2	140 000	8 400 000
		оснащение	Плита	1		кв2	697 398	697 398
2.11	Помещение аренды спортивного инвентаря	терраса	ДК	1	50	кв2	19 500	975 000
		оснащение	Плита	1		кв2	130 000	7 800 000
2.12	Ресепшн	фундамент	ДК	1	60	кв2	1 340 000	1 340 000
		оснащение	Плита	1	120	кв2	180 000	21 600 000
2.13	АВК	фундамент	ДК	1	350	кв2	120 000	42 000 000
		оснащение офисных помещений	Плита	1		кв2	3 043 649	3 043 649
		оснащение складов, производственных помещений	Плита	1		кв2	2 340 000	2 340 000
		оснащение правленной	Плита	1		кв2	1 470 000	1 470 000
		оснащение прочих технических помещений	Плита	1		кв2	3 640 000	3 640 000
2.14	КПП	фундамент	ДК	1	20	кв2	120 000	2 400 000
		оснащение	Плита	1		кв2	392 234	392 234
		внешняя группа	Плита	1		кв2	600 000	600 000
2.15	Ограждение территории в лесу (рабица)	забор	ДК	1	50	кв2	1 200 000	2 100 000
2.16	Ограждение отельного комплекса	забор	ДК	1	490	кп	3 000	1 770 000
2.17	Прочее		Плита	1		кп	12 500	5 125 000
							2 702 609	

CAPEX.HUMAN

S V O B O D A

RECREATION DEVELOPMENT

№	Перечень капитальных вложений	Функциональное назначение	Тип	Кол-во	№	Ед. изм.	Цена за 1 ед.	Стоимость
1	Подготовительные работы:						-	-
1.1	Подготовка участка (бетон, мусора, разработка участка, устройство временных дорог и пр.)						-	-
1.2	Прочее						-	-
2	Строительство зданий и сооружений:						702 000 026	
2.1	Коттедж 60 - 6 шт по 60 м2	фундамент	ДК	6	80	кв2	725 000	4 320 000
		оснащение коттеджа (мебель, техника, белки и пр.)	Плита	6		компл	850 025	4 900 150
		терраса	Плита	6	60	кв2	1 570 000	9 420 000
2.2	Коттедж 60 - 10 шт по 60 м2	фундамент	ДК	10	60	кв2	725 000	7 250 000
		оснащение коттеджа (мебель, техника, белки и пр.)	Плита	10		компл	697 398	6 973 980
		терраса	Плита	10	45	кв2	1 590 000	11 850 000
2.3	Коттедж 40 кв.м. - 4 шт.	фундамент	ДК	4	40	кв2	175 000	28 000 000
		оснащение коттеджа (мебель, техника, белки и пр.)	Плита	4		компл	540 881	2 163 524
		терраса	Плита	4	35	кв2	1 240 000	4 960 000
2.4	Дуплексы 1 этаж (базд. 80 кв.м.) - 3 шт	фундамент	ДК	3	80	кв2	175 000	42 000 000
		оснащение коттеджа (мебель, техника, белки и пр.)	Плита	3		компл	850 025	2 550 075
		терраса	Плита	3	60	кв2	2 240 000	7 440 000
			Плита	3	60	кв2	79 500	3 189 000
2.5	Дом Банище - 2 этаж (2 этаж - 25 м2) по 50 м2	фундамент	ДК	2	50	кв2	175 000	17 500 000
		оснащение коттеджа (мебель, техника, белки и пр.)	Плита	2		компл	84 070	169 140
		терраса	Плита	2	12	кв2	350 000	1 350 000
2.6	Ресторан	фундамент	МК	1	270	кв2	185 000	49 950 000
		оборудование и оснащение	Плита	1		компл	1 287 609	3 393 609
2.7	Бар	фундамент	ДК	1	150	кв2	185 000	16 500 000
		оборудование и оснащение	Плита	1		компл	1 406 427	4 017 000
		терраса	Плита	1	206	кв2	1 240 000	1 464 427
2.8	Открытый павильон (для бильярда и мастер-классов) не теплый контур	фундамент	ДК	1	160	кв2	120 000	19 200 000
		терраса	Плита	1	0	кв2	1 488 706	1 488 706
2.9	СПА-комплекс	фундамент	МК	1	250	кв2	185 000	46 250 000
		оборудование, оснащение	Плита	1		компл	2 307 644	5 980 000

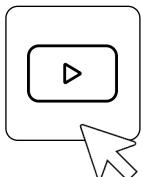
Наша команда гибко подходит к составу работ
и готова предлагать оптимальные решения

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



СОЗДАЕМ
ПРОСТРАНСТВА
ВОЗМОЖНОСТЕЙ

