

Инвестиционный меморандум. Глэмпинг-деревня в Сорокском заказнике.

Село Вирма, Беломорский р-н, Республика Карелия.

Сайт <http://belomorglamp.bzm.bz>

Резюме

- Формат: глэмпинг-деревня в лесу, рядом с Белым морем, внутри Сорокского заказника.
- Старт: 20 участников × 3 дома (33 м², круглогодичные) = 60 домов.
- Финансирование: ипотека 9 млн на участника, 2% годовых, 20 лет.
- Доходность (на 1 участника): выручка ~4,214 млн/год,
- Расходная часть: ОПЕКС ~1,896 млн , ипотека ~0,546 млн, чистый поток **~1,77 млн/год.**
- Масштаб проекта (20 участников): чистый поток **~35,4 млн/год.**
- Развитие: гранты на экотропы к Белому морю, кемпинг-стоянки, расширение фонда, глэмпинг на островах.

Уникальность

- Лесная локация внутри заказника + выход к морю и островам через экотропы.
- Комфорт: утеплённые домики 33 м² с санузлом и мини-кухней, баня/чан, костровые зоны.
- Эстетика: дома на 75% состоят из стекол, ощущается присутствие на природе.
- Многосезонность:
 - Лето: рыбалка; экскурсии — Петроглифы, Соловки, сейды, лабиринты, старинные сёла; ягоды и грибы.
 - Осень/весна: охотничьи туры и рыбалка (сильные сезоны, высокая загрузка).
 - Зима: снегоходы, лыжи, снегоступы, наблюдение северного сияния.
 - Круглогодично: ретриты, йога, медитации, реабилитация, спа, оздоровление, гастро-туры, места силы.
- Кооперативная модель: личная выгода каждого + общая инфраструктура и маркетинг.

РЫНОК И ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

- Сегмент: экотуризм/глэмпинг в Карелии, спрос на «природа+комфорт», ретрит-туры.
- Ценовой ориентир: 6 000–10 000/сутки за дом, в зависимости от сезона и пакета.

Финансовая модель

Параметры, принятые для расчётов:

Дом: 33м²; пакет «комфорт» (санузел, мини-кухня, отопление), 1 участник = 3 дома.

- **ADR** = 8 000 Р/ночь (средняя дневная ставка по пакету).
- **Загрузка по сезонам** (на 3 дома — 1 участника):
 - Лето (92 дня): 60%
 - Май + сентябрь (61 день): 45%
 - Октябрь—апрель (212 дней): 45%
- **Доходы (на 1 участника) = 4 214 000 Р/год** (как раньше).
- **ОРЕХ** (включая клининг, коммуналка, платформы, дрова, налоги, текущий персонал) = 40 % выручки
- **Административные фиксированные расходы (на участника) = 200 000/год**
- **Ипотека = 546 354/год**
- **УК 30 % от чистой прибыли**, где чистая прибыль — это доход после ОРЕХ, админ и ипотеки (до выплаты УК).

Расчёт прибыли на одного участника (1 участник = 3 дома)

- **Выручка** = 4 214 000 ₽
- **ОРЕХ (40 %)** = 1 685 600 ₽
- **Административные расходы** = 200 000 ₽
- **Ипотека** = 546 354 ₽
- **Чистая прибыль до УК** =
 $4\,214\,000 - 1\,685\,600 - 200\,000 - 546\,354 = \mathbf{1\,781\,046}.$
- **УК получает 30 %** от этой суммы = $0,30 \times 1\,781\,046 \approx \mathbf{534\,314}.$
- **Чистый поток для участника после уплаты УК** = $1\,781\,046 - 534\,314 = \mathbf{1\,246\,732/год}.$

Общая модель (20 участников = 60 домов)

- **Выручка (всех участников) = $20 \times 4\,214\,000 = 84\,280\,000$**
- **ОРЕХ (40 %) = 33 712 000**
- **Административные расходы (фикс.) = $20 \times 200\,000 = 4\,000\,000$**
- **Ипотека суммарно = $20 \times 546\,354 = 10\,927\,080$**
- **Чистая прибыль до УК = $84\,280\,000 - 33\,712\,000 - 4\,000\,000 - 10\,927\,080 = 35\,640\,920$**
- **УК получает (30 %) = $0.30 \times 35\,640\,920 \approx 10\,692\,276$**
- **Чистый поток (по всем участникам) = $35\,640\,920 - 10\,692\,276 = 24\,948\,644/\text{год}$**
- **Средний чистый поток на участника, после УК — $24\,948\,644 / 20 \approx 1\,247\,432/\text{год}$.**

Точка безубыточности (с учётом УК и расходов)

- **Фиксированные ежегодные обязательства (на 1 участника):**
 - ипотека **546 354**
 - фиксированные административные/страховые/админ-затраты (консервативно) **200 000**
 - Итого: **746 354** фиксированных расходов в год.
- **Маржинальная рентабельность** = $100\% - \text{ОРЕХ}\% = 55\%$.
- **Точка безубыточности:** фикс. расходы ÷ маржинальная рентабельность = **1 243 000**

При ADR = 8 000 Р, это $\approx$ **155 ночей** на все 3 дома (в сумме). Делим на 3 дома → **52 ночи на каждый дом в год** → это загрузка $\approx 14\%$ ($52/365 \approx 14,2\%$).