



Vale Paraíso
ECO-RESORT



Технико-экономическое обоснование
Проект **ЭКО-КУРОРТА**

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Введение | 2 |
| Проведенные исследования | 2 |
| Проектная спецификация | 3 |
| Фотогалерея | 4 |
| Урбанистические параметры | 5 |
| Расположение | 6 |
| Томар и плотина Каштелу-ду-Боду | 7 |
| Целевой рынок - Дополнительное приложение А | 8 |
| Сектор бизнес-туризма | 8 |
| Сектор туризма для людей пожилого возраста | 9 |
| Сектор туризма для людей пожилого возраста – оказание медицинской помощи на дому | 9 |
| Целевые сегменты - Дополнительное приложение В | 10 |
| Анализ PEST – Дополнительное приложение С | 11 |
| Политика | 11 |
| Экономика | 12 |
| Социокультурный аспект | 12 |
| Технология | 12 |
| Туристический потенциал территории | 13 |
| Португалия | 13 |
| Анализ SWOT | 13 |
| Анализ SW для сектора туризма для людей пожилого возраста | 14 |
| Анализ SW для сектора бизнес-туризма | 15 |
| Анализ SE для сектора элитного туризма | 15 |
| Технико-экономическое обоснование - Презентация и анализ результатов | 16 |
| Вклад в реализацию технико-экономического обоснования | 16 |
| Метод, примененный для технико-экономического обоснования | 16 |
| Технико-экономическое обоснование – основанное на продаже 100% недвижимости | 17 |
| Технико-экономическое обоснование – основанное на продаже 50% недвижимости / 50% недвижимости используется для туризма и гостиничной деятельности | 18 |
| Технико-экономическое обоснование – основанное на 100% использовании недвижимости для туризма и гостиничной деятельности | 19 |
| Приложение I | 21 |
| Приложение II | 22 |
| Фото | 23 |

Введение

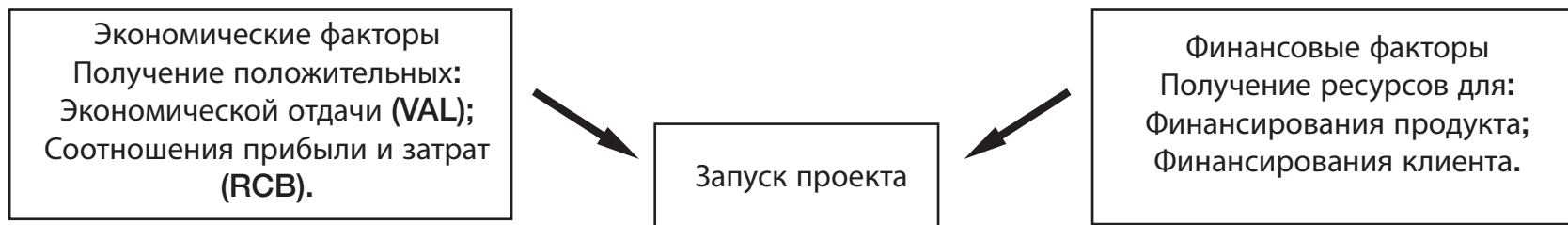
Настоящее исследование призвано продемонстрировать преимущества инвестирования в туристический сектор в Португалии и экономическую жизнеспособность проекта VALE-PARAÍSO.

Решения об инвестициях в сектор гостиничного бизнеса и гражданского строительства должны приниматься после серии исследований, а не основываясь на интуиции предпринимателя.

Представленное здесь исследование демонстрирует возможности реализации проекта, внедрив его в исторически и культурно известный регион, расположенный в центре страны, с небольшим населением, но с большим туристическим потоком, не имеющий моделей такого рода. Этот план был подготовлен после тщательного анализа информации из различных источников, обработанной при помощи специальных экономических инструментов и получения показателей жизнеспособности проекта, являющихся решающими при принятии решений.

Проведенное исследование рынка является определяющим при получении технических и экономических данных о предприятии. Продажные цены были рассчитаны с учетом текущей ситуации, уникальности местоположения и типа предоставляемых услуг.

Чистая приведенная стоимость (NPV) послужила основным методом, используемым в анализе. Внутренняя норма доходности (IRR), окупаемость и индекс доходности (IR) также являются определяющими при принятии решений. Проведенные исследования показали, что проект в различных его аспектах с точки зрения технических, рыночных и экономических показателей считается эффективным.



Вспомогательные исследования

Данная оценка инвестиционного проекта, как уже упоминалось выше, основана на всестороннем анализе целевых рынков и сегментов рынка. Для получения более убедительных доказательств был также проведен обзор предыдущих оценок инвестиционных проектов в сфере туризма в Португалии и проанализированы последние социально-экономические данные о туристическом потенциале участка и прилегающих территорий.

Приложения:

- Исследование целевого рынка
- Анализ целевых сегментов
- Политический, экономический, социокультурный и технологический анализ (PEST)



Vale Paraíso – это участок общей площадью **531.950m²**, вписанный в утвержденный план развития туристической зоны, ос ованной на концепции эко-курорта. Участок, относящийся к экологической охраняемой зоне, располагается на берегах лагуны Каштелу-ду-Боду в привилегированном живописном районе. Подробный план проекта эко-курорта **Vale Paraíso** включает в себя строительство туристического курорта с отдельно стоящими домами, таунхаусами и квартирными комплексами. Кроме того, составной частью подробного плана является вспомогательная инфраструктура, включающая стоянку для прогулочных судов, магазины, рестораны и зоны общественного отдыха: поля для гольфа, бассейны и прогулочные дорожки. Эко-курорт **Vale Paraíso** интегрирован в городскую систему с сетью существующих и запланированных дорог, общественным транспортом, коммунальными услугами и здравоохранением.



Урбанистические параметры

| | |
|--------------------------|--------------------------|
| Общая площадь: | 531.950,00m ² |
| Площадь застройки: | 21.115,00m ² |
| Площадь объекта: | 30.060,00m ² |
| Кол-во единиц жилья: | 193un. |
| Кол-во спальных мест: | 636un. |
| Кол-во парковочных мест: | 520un. |

- Гидроизолированные зоны -

| | |
|----------------------------------|-------------------------|
| Кол-во жилых помещений: | 23.635,00m ² |
| Торговля и вспом. услуги: | 1.520,00m ² |
| Вспом. зоны для спорта и отдыха: | 1.650,00m ² |
| Сеть пешеходных дорожек: | 28.988,00m ² |
| Планируемые пешеходные маршруты: | 2.492,00m ² |

- Зоны без гидроизоляции -

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| Зеленые зоны для частного использования: | 52.035,00m ² |
| Зеленые зоны для спорта и отдыха: | 10.149,00m ² |
| Ограждающие зеленые насаждения: | 25.535,00m ² |
| Строительные единицы, Информационная записка к плану, Планируемые пешеходные маршруты: | 2.493,00m ² |

Légende

Nombre d'exécution

| | |
|-----------------------------|------------|
| Апартаменты: | UA1 - UA2 |
| Таунхаусы: | UB1 - UB2 |
| Отдельно стоящие дома: | UI1 а UI96 |
| Отдых: Торговля & услуги: | C - CS |
| Стоянка для судов & услуги: | UL1 а UL3 |
| Урбанистические параметры: | M - SM |



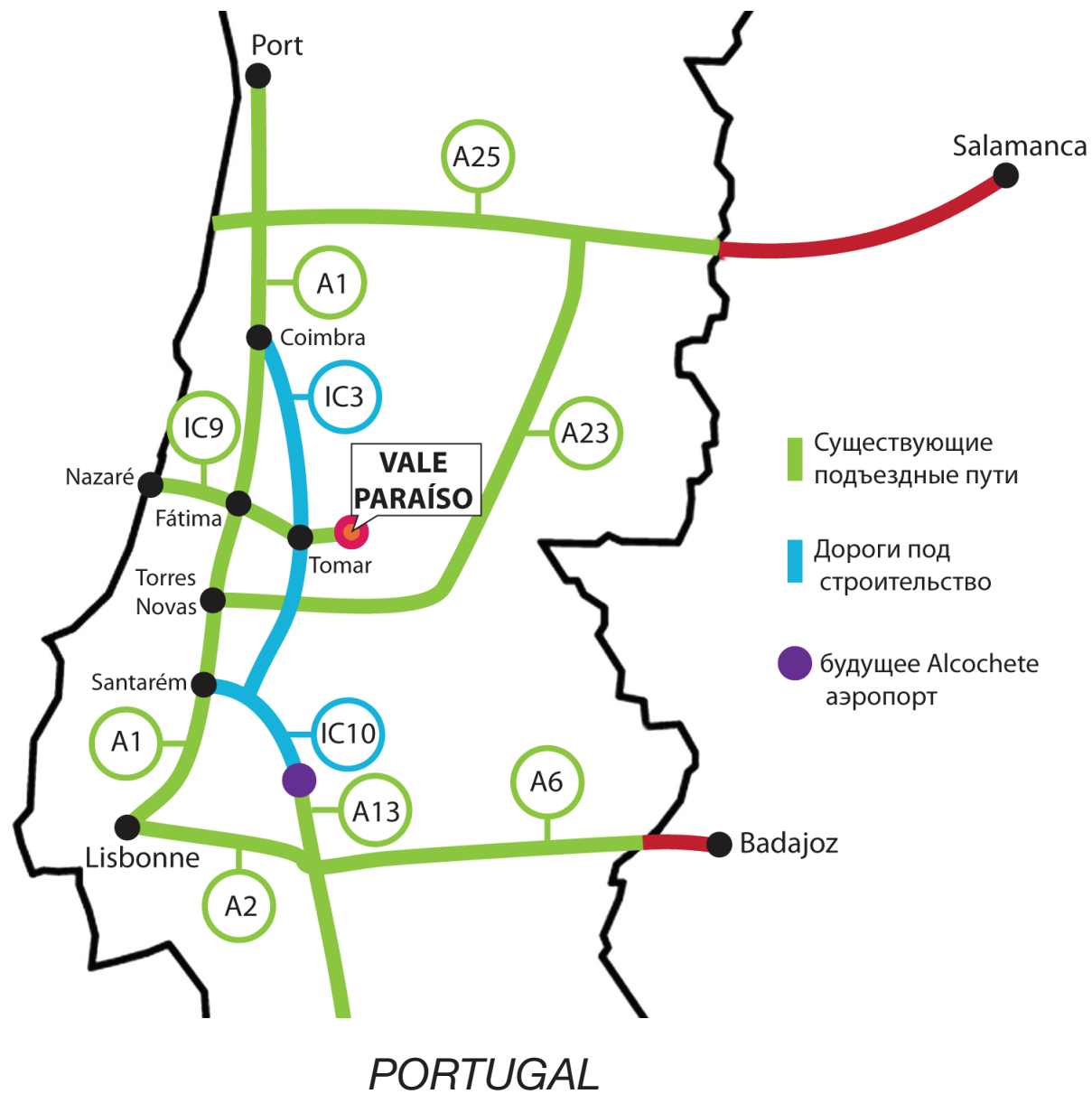
Расположение

Эко-курорт Vale Paraíso расположен на берегах лагуны Каштелу-ду-Боде в округе Томар.

Находясь в центре Португалии, Vale Paraíso обслуживается развитой сетью дорог, гарантирующей быстрый и безопасный доступ ко всем точкам страны.

Отправляясь из основных аэропортов Португалии или Испании, вы можете быстро и с комфортом доехать до эко-курорта Vale Paraíso. 90% пути приходится на автомагистрали или шоссе.

После завершения строительства новой автомагистрали IC9, запланированного на 2012 год, эко-курорт Vale Paraíso будет напрямую связан с западным побережьем, что позволит добраться до пляжей за 50 минут.



Томар и плотина Каштелу-ду-Боде

Томар и плотина Каштелу-ду-Боде

Томар – очень красивый город, центр округа, расположенный на живописном берегу реки Набан.

Статус города был присвоен Томару в 1844 году. Это один из самых древних городов Португалии, которому есть что поведать своим посетителям. В 1147 году город был отвоеван у мавров королем Афонсу Энрикешем, а затем подарен им Ордену Тамплиеров в 1159 году.

Среди богатейшего исторического наследия Томара выделяются такие памятники, как монастырь Христа, замок, церковь Св. Иоанна Крестителя XV века; церкви Носса Сеньора де Консейсау (XVI века) Санта Мария душ Оливайш. В этом очаровательном городе тамплиеров вы можете посетить Музей спичек, Португальско-еврейский музей или фантастический парк Моушау с его чудесными садами. Среди многочисленных достопримечательностей Томара следует отметить объекты сакрального искусства и знаменитую керамическую плитку. В настоящее время Томар известен своим туристическим потенциалом. Здесь есть многочисленные исторические строения и архитектурные памятники. Туристам предоставляется возможность совершить прогулку по прохладным садам вдоль реки Набан. И это далеко не все.

Плотина Каштул-ду-Боде является одной из наиболее важных плотин в Португалии. Протяженностью около 60 км, она простирается от окрестностей Томара до Сернаше-ду-Бонжардинь, возле плотины Боуса. Лагуна Каштелу-ду-Боде является уникальным местом для занятий водными видами спорта и прогулок на яхте Сан-Криштовау, где вам предложат различные блюда. Вдоль плотины вы можете найти для себя многочисленные природные оазисы спокойствия и умиротворения.



Целевой рынок – Дополнительное приложение А

В качестве опции при изучении эффективности проекта VALE-PARAÍSO была принята совокупность различных отраслей туризма, таких как туризм для людей пожилого возраста, бизнес-туризм, элитный туризм или рынок второстепенного жилья или жилья для отдыха

Одной из приоритетных задач является фокусирование на бизнес-туризме и туризме для людей пожилого возраста с возможностью приобретения жилья среди португальцев и иностранцев. Культура, романтика, анимация, здоровье, спорт и досуг предлагаются в сочетании с качественными услугами. Реклама эко-курорта производится с максимальным использованием информационных технологий и средств массовой информации.

Проект направлен на обеспечение высокого качества жизни с учетом потребностей пожилых людей, уделяя особое внимание оздоровительному туризму, оказанию медицинской помощи на дому, спорту и организованным путешествиям и экскурсиям по Португалии и за рубежом, адаптированным для пожилого населения с учетом их различных финансовых возможностей.

Такие направления, как сектор бизнес-туризма и туризма для людей пожилого возраста, связаны с высокой рентабельностью и перспективами. Ставка на эти секторы будет сделана за счет элитного предложения и дифференцированных услуг, в частности с использованием мощной технологической составляющей при строительстве курорта.

Сектор бизнес-туризма

Бизнес туризм можно определить как комплекс деловых поездок, коллективных или индивидуальных, осуществляемых в рамках профессиональной деятельности независимо от ее характера. Это могут быть конгрессы, съезды, мастер-классы, конференции, симпозиумы, семинары, выставки или поощрительные поездки.

Этот сектор является важным по следующим причинам:

- Большой спрос со стороны компаний;
- Спрос независимо от сезона;
- Окупаемость больших помещений, таких как залы;
- Повышенные средние затраты за человека/в день;
- Городской туризм; Анимация.

В данном секторе наибольшим спросом пользуются категории среднего и высокого качества (4 и 5 звезд). Требования к качеству обслуживания также достаточно высоки.

Secteur du tourisme sénior

Прогрессивное увеличение средней продолжительности жизни людей в развитых странах приводит к ежегодному росту числа пожилых людей. Уже стало фактом, что мировое население стареет, с той лишь разницей, что нынешнее старшее поколение не имеет ничего общего с прошлым. В настоящее время люди пожилого возраста являются важным фактором в развитии туризма, обладая свободным временем и большой покупательной способностью.

Этот новый сегмент рынка, каждый раз более экспрессивный, нуждается в высококачественном предложении, способном удовлетворить всем требованиям, поскольку в данном случае речь идет об информированном, опытным и взыскательном сегменте.

Основная мотивация этого туристического сегмента – это наслаждаться возрастом в полной мере в атмосфере отдыха и веселья в сочетании с приятным климатом и соответствующими условиями. Это означает, что приоритетом является безопасность. Когда мы говорим о безопасности, мы имеем в виду не только спокойствие, но, главным образом, удовлетворение основных потребностей, свойственных определенным возрастным группам. Так или иначе, имея проблемы со здоровьем, представители этого сегмента нуждаются в элементарном медицинском уходе, а кроме того, хотят иметь доступ к услугам здравоохранения и социального обеспечения высокого качества.

Подводя итог, можно сказать, что основными направлениями деятельности, в которой заинтересован данный сектор являются: Медицинский уход – оказание медицинской; помощи на дому; Хорошее самочувствие/ физическая активность; Социальные отношения (социальная анимация, праздники, паломничества, качественное времяпрепровождение); Путешествия/ организованные туры; Гастрономия; Природа

-- Цитирование международной прессе --

Стокгольм, 12 марта (Информационное агентство "Луза") -- По данным шведской газеты AftonBladet, интерес шведских пенсионеров к проживанию в Португалии вырос на 200 процентов в течение двух лет. В качестве основной причины этой тенденции газета отмечает наиболее выгодное португальское налогообложение по сравнению со шведским.

В газете говорится, что шведские пенсионеры смогут выиграть "сотни тысяч крон [десятки тысяч евро] каждый год", если они переедут в Португалию. Также отмечается, что пляжи, теплая погода и, прежде всего, налоговая система позволят Португалии создать конкуренцию традиционным направлениям для проведения времени шведскими пенсионерами.

"Франция, Испания и Таиланд привлекают большинство шведов в последние годы, но в данный момент Португалия является страной, которая интересует их все больше", говорится в газете, которая считает нашу страну "наиболее теплым".

Сектор туризма для людей пожилого возраста - оказание медицинской помощи на дому

Медицинские услуги для людей пожилого возраста являются абсолютно необходимыми, а следовательно послужат решающим фактором при выборе тура или при покупке жилья. Недостаток существующих туристических предложений для этого сегмента рынка может быть восполнен проектом эко-курорта Vale Paraíso.

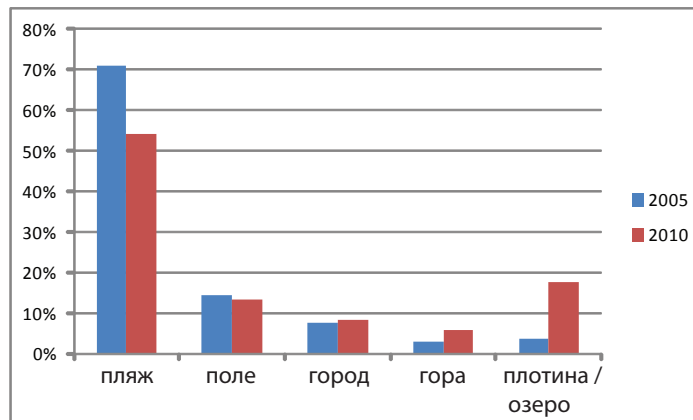
Как туристический объект или жилье для людей пожилого возраста эко-курорт Vale Paraíso объединяет все условия, чтобы обеспечить уникальное предложение на этом рынке в период резко возросшего спроса. Он обладает всем необходимым, чтобы предложить более высокое качество жизни. Делая ставку на оздоровительный туризм и оказание медицинской помощи на дому, наряду с предоставлением услуг иного рода, связанных с отдыхом, физической активностью и другими мероприятиями, такие как путешествия и организованные туры, этот проект станет наилучшим выбором. Уникальное сочетание географических, урбанистических и ландшафтных особенностей позволяют обеспечить полное удовлетворение нужд и потребностей данного сегмента рынка.

Целевые сегменты – Дополнительное приложение В

Проведя анализ национального туризма, мы увидели, что он очень сегментирован.

Эти сегменты рынка представляют собой хорошие возможности для бизнеса, особенно в недавно развитых секторах (отсюда являются менее консолидированными и их легче завоевать), как в случае сельского туризма или “short breaks” (выходные или перерыв на короткий отпуск).

Причиной интереса к этому сегменту рынка является и тот факт, что он представляет собой хорошие возможности для инвестиций. Это подтверждается следующей диаграммой:



С помощью этой диаграммы мы наблюдаем небольшой спад, так называемого «традиционного туризма» (например, пляжный и сельский туризм), а с другой стороны, рост городского туризма. Это изменение в тенденциях может быть связано с экономической стагнацией в стране и снижением реальных доходов отечественных туристов, которые, таким образом, отдают предпочтение коротким отпускам (воспользовавшись праздничными днями или продолжительными выходными), затрачивая меньше времени, а, следовательно, и денег на дорогу. Типичные клиенты этого сегмента – активное население среднего возраста.

С другой стороны, следует отметить все более растущий сегмент: оздоровительный туризм. Основной клиент данного сегмента – это население определенного возраста. Это пожилые люди, пенсионеры или еще работающие, имеющие финансовую возможность и много свободного времени, готовые потратить его на свой отпуск. Они готовы платить как за отдых, так и за оздоровление, будь то медицинские услуги или услуги эстетического характера.

Несмотря на то, что этот сегмент не является массовым, спрос на этот вид туризма растет, делая сегмент привлекательным.

Таким образом, в связи с растущим спросом и экономическим развитием Европы, два этих сегмента - бизнес-туризм (short-breaks) и туризм для людей пожилого возраста - считаются особо привлекательными.



Политика

Туризм стал одним из наиболее быстро растущих секторов в последние годы почти во всем мире. Этот факт играет большую роль в небольших странах, способных привлечь большое количество туристов, как в случае с Португалией. Правительство, стоящее у власти, давно поняло возможности данного сектора и теперь всячески инвестирует в мероприятия, направленные на повышение популярности нашей страны (примером могут служить рекламные кампании, разработанные Министерством туризма и вещаемые международными телевизионными компаниями), а также направленные на улучшение предлагаемых инвесторам условий. Вступление в Евросоюз и, как следствие, открытие европейских границ (после подписания Шенгенского соглашения) также облегчили передвижение европейских туристов, учитывая, что 90% принимаемых иностранцев приезжают как раз из стран, охваченных данным соглашением. Португалия является политически стабильной страной. Пост премьер-министра занимает Педро Пассуш Коэльу, который вместе со своей командой принимает все меры по внесению различных изменений в экономическую политику страны. Должность президента Республики принадлежит профессору Каваку Силва. Будучи уважаемой фигурой в международной политике, он рассматривается как президент, способный восстановить уровень потребительского доверия.

Экономика

Все чаще туризм позиционируется как один из самых благоприятных видов деятельности в национальной экономике. На его долю приходится от 7% до 8% национального ВВП. Еще один немаловажный факт, который следует учитывать, это то, что занятость населения в этом секторе составляет 10% от общенационального показателя. Последовательное увеличение доходов также является показателем роста туризма в Португалии, учитывая то, что в 2010 году доход составил более 8,3 млрд. евро.

Социокультурный аспект

Португалия обладает экстраординарными ресурсами и туристическим потенциалом.

Она является одной из стран с самым богатым историческим наследием в мире, с благоприятным климатом, с красивой береговой линией длиной 1713 км, большим разнообразием природных ландшафтов, хорошей инфраструктурой для занятий спортом и отличными гостиничными ресурсами. В дополнение к этому можно добавить гостеприимный португальский народ и присвоенный стране статус признанного туристического направления.

Глобальные демографические изменения в мире, в том числе сокращение рождаемости в некоторых европейских странах и увеличение продолжительности жизни, окажут долгосрочное влияние на способы проведения свободного времени и путешествия, а также на покупательную способность.

Сегодняшний клиент более требовательный и неустойчивый, имеющий большое количество вариантов для выбора, интернет и мобильные телефоны 3 и 4 поколения. Именно эти клиенты обладают повышенной осведомленностью о стоимости товаров и услуг, предлагаемых в конкурентной среде.

Уровень высшего образования в Португалии растет, что, вероятнее всего, будет способствовать росту предпринимательства и инновационного бизнеса, меняя образ жизни и содействуя деловому туризму.

Все чаще для поддержания хорошей психологической формы и снижения стресса в течение года общество отдает предпочтение мини-отпуску.

Технология

В последние десятилетия технологические инновации играют очень важную роль во всех областях. Не является исключением и туризм.

Портер писал:

“Информационная технология является одной из главных движущих сил возможности, или необходимости, изменения предприятий, поскольку они могут изменить одну или несколько из пяти конкурентных сил, определяющих прибыльность. (...) Именно поэтому руководители должны внимательно следить за информационными технологиями.” (Портер, 2001).

Что же касается туризма, то технология охватывает отрасль косвенным образом. Очевидно, что не технология создает туристические достопримечательности, но она в значительной степени увеличивает влияние на туристов. Одну из ключевых ролей технология играет при передаче информации, что является очень важным фактором в рекламе туристических направлений. Использование аудиовизуальных средств массовой информации (телевидение, радио, интернет), как способ знакомства со страной, применяется уже давно, и результаты говорят сами за себя.

Туристический потенциал территории

Португалия

Португалия - это страна простой и подлинной красоты, где можно наслаждаться жизнью ежеминутно.

Страна полна соблазнов, которые каждый год привлекают миллионы туристов со всех уголков земного шара. По данным Всемирной туристической организации (ВТО), Португалия является одной из 20 самых популярных стран мира. Ежегодно Португалию посещают более 12 миллионов иностранцев, что больше собственного населения страны.

Португалия приобрела широкую известность в Европе и в мире благодаря своим пляжам, солнцу, кухне и огромному культурному наследию.

Все это повышает интерес иностранцев, практикующих резиденциальный туризм, к этому райскому уголку на берегу моря. С севера на юг пейзажи и культура поразят вас своим разнообразием, а солнце и очарование будут приумножаться!

Для тех, кто ищет романтику, культуру, спорт, экологическую чистоту, гастрономические изыски, солнце и здоровье, Португалия станет наилучшим выбором.

Анализ SWOT

Сильные стороны (Strengths), слабые стороны (Weaknesses), возможности (Opportunities) и угрозы (Threats).

Сильные стороны:

Благоприятный климат.

Общительный дружелюбный народ.

Физико-географическое разнообразие, пейзажи, кухня, культурное наследие, традиции, отвечающие любым вкусам.

Политическая стабильность и интеграция в Евросоюз и зону евро.

Географическая близость к значительной части основных туристических рынков.

Направления с традициями качества.

Возникновение сильных национальных производственных групп.

Туризм для обеспеченных клиентов.

Конкурентоспособные цены.

Признанное туристами из разных стран мира туристическое направление Премиум-класса.

Безопасность, низкий уровень преступности.

Слабые стороны:

Недостаточное обозначение туристических объектов и мало дорожных знаков.

Сильный спад предложения неклассифицированного жилья.

Концентрация популярных направлений – солнце/море – там, где предложение ориентировано, в первую очередь, на массовый спрос, и, во многих случаях, может конкурировать только по цене.

Слабая интеграция национальных туроператоров и агентств

Анализ SWOT

Возможности:

Проживание в гостиницах в 2005 году выросло на 4,1%. Показатели внутреннего рынка (4,4%) превосходят показатели внешнего рынка (3,9%).

В 2010 году перевозка пассажиров через морские порты выросла на 7,6% по сравнению с 2007 годом.

Число пассажиров международных рейсов, отправлявшихся из крупнейших национальных аэропортов, в 2010 году выросло на 3,4%.

Слабая интеграция национальных туроператоров и агентств.

Возможность диверсификации предложения туристического продукта с увеличением спроса на альтернативный отдых.

Угрозы:

Чрезмерное увеличение цен на ископаемые виды топлива и, как следствие, сокращение авиарейсов и автомобильных поездок.

Отсутствие стратегии устойчивого развития туризма в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Анализ SW для сектора туризма для людей пожилого возраста

Сильные стороны:

Тенденция к постепенному старению населения

Зависимость от медицинского ухода

Мало предложений в данной области туризма

Слабые стороны:

Требуется особый уход и специально подготовленный персонал

Необходимость в признании компании (доверие)

Дорогое обслуживание -> необходимость сосредоточить внимание на обеспеченных пожилых людях

Анализ SW для сектора бизнес-туризма

Сильные стороны:

Сильные позиции Португалии в бизнес-туризме (между 2008 и 2010 Португалия занимала 8 место в мире среди направлений, выбираемых для проведения конгрессов, и 6 место в Европе).

Слабые стороны:

Некоторая зависимость от португальского бизнес-сектора.

Анализ SW для сектора элитного туризма

Сильные стороны:

Высокий спрос среди игроков в гольф, 43% из которых проживают в Португалии.

Предложение нового поля для гольфа, проектируемого в Томаре, и близость побережья, как основные факторы привлечения данного типа туристов. Португалия выделяется среди других стран большим предложением полей для гольфа. 52% иностранных игроков предпочитают именно нашу страну.

Слабые стороны:

Зависимость от социально-экономической системы

ЭКО-КУРОРТ VALE PARAÍSO

Вклад в реализацию технико-экономического обоснования

Представленные исследования основаны на подробном утвержденном плане создания ЭКО-КУРОРТА Vale Paraíso. Расчет затрат также произведен согласно этому подробному плану.

Используемые параметры базируются на существующей социально-экономической ситуации в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Эти параметры могут зависеть от исчисляемых переменных, таких как производственные затраты, расходы и оплата за услуги, и неисчисляемых переменных, диктуемых рынком, таких как инфляция и процентные ставки в экономике.

Исследования для оценки этих инвестиций будут основываться на методах дисконтированных денежных потоков, с особым акцентом на расчеты IRR - внутренней нормы доходности и NPV - чистой приведенной стоимости.

Метод, применяемый для технико-экономического обоснования

Технико-экономическое обоснование (оценка эффективности) проекта, с экономической (отдача) и финансовой точки зрения (платежеспособность) представлена с помощью следующей модели для оценки:

Предполагаемые сроки:

- A – Приобретение земли (до конца 1 периода);
- B – Специфический архитектурный проект (2 период : 3 месяца);
- C – Утверждение в компетентных органах (3 период: 3 месяца);
- D – Бюджетирование и планирование (4 период: 2 месяца);
- E – Разработка специальных проектов (5 период: 3 месяца);
- F - Утверждение в компетентных органах (6 период: 3 месяца);
- G - Реклама (7 период: 76 месяцев);
- H - Инфраструктуры (8 период: 26 месяцев);
- I - Строительство (9 период: 72 месяца);
- J – Продажа недвижимости (10 период: 78 месяцев);
- K – Управление предприятием (11 период: 84 месяца);

Технико-экономическое обоснование - Основываясь на продаже 100% недвижимости

| ИНВЕСТИЦИИ | Развитие & реклама проекта Vale-Paraíso / эко-курорт | | | | | | | | | | | | | | | | | ИТОГО | | |
|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|---|---|---|---|---|----|----|----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|---------------|
| | год 1 | | | | | | | | | | | | год 2 | год 3 | год 4 | год 5 | год 6 | | год 7 | годы |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 24 | 36 | 48 | 60 | 72 | 84 | месяцы | |
| Приобретение земли | -10.500.000 € | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -10.500.000 € |
| Специфический архитектурный проект | | -80.000 € | -80.000 € | -80.000 € | | | | | | | | | | | | | | | | -240.000 € |
| Утверждение в компетентных органах 0€ - утвержденный проект | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 € |
| Бюджетирование и планирование | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -50.000 € |
| Разработка специальных проектов | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -151.920 € |
| Утверждение в компетентных органах | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -75.000 € |
| Реклама | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -355.000 € |
| Инфраструктуры | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -2.420.170 € |
| Строительство | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -25.320.000 € |
| Управление предприятием | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -1.050.000 € |

| ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ | Перспектива, направленная на продажу 100% недвижимости | | | | | | | | | | | | | | | | | ИТОГО | | |
|-----------------------------------------|--------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|
| | год 1 | | | | | | | | | | | | год 2 | год 3 | год 4 | год 5 | год 6 | | год 7 | годы |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 24 | 36 | 48 | 60 | 72 | 84 | месяцы | |
| ПРОДАЖИ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Продажа - Дома 1 линии | | | | | | | 805.715 € | 805.715 € | 805.715 € | 805.715 € | 805.715 € | 4.028.571 € | 4.028.571 € | 4.028.571 € | 4.028.571 € | 4.028.571 € | 4.028.571 € | 4.028.571 € | 28.200.001 € |
| | Продажа - Дома 1 линии | | | | | | | 630.000 € | 630.000 € | 630.000 € | 630.000 € | 630.000 € | 3.150.000 € | 3.150.000 € | 3.150.000 € | 3.150.000 € | 3.150.000 € | 3.150.000 € | 22.050.000 € | |
| | Продажа - Таунхаусы 1 линии | | | | | | | | | 320.000 € | | 320.000 € | 640.000 € | | | | | | 1.280.000 € | |
| | Продажа - Таунхаусы 2 линии | | | | | | | | | 300.000 € | 300.000 € | 300.000 € | 300.000 € | 500.000 € | 500.000 € | 500.000 € | 500.000 € | 500.000 € | 4.200.000 € | |
| | Продажа - Апартаменты T0 | | | | | | | | | | 132.685 € | 132.685 € | 132.685 € | 663.428 € | 663.428 € | 663.428 € | 663.428 € | 663.428 € | 4.643.993 € | |
| | Продажа - Апартаменты T1 | | | | | | | | | | 133.668 € | 133.668 € | 133.668 € | 668.342 € | 668.342 € | 668.342 € | 668.342 € | 668.342 € | 4.678.392 € | |
| | Продажа - Торговые площади | | | | | | | | | | | | | 275.000 € | 275.000 € | 275.000 € | 275.000 € | | 1.100.000 € | |
| Продажа - Стоянка для прогулочных судов | | | | | | | | | | | | | 600.000 € | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € | 600.000 € | |

| РЕЗУЛЬТАТ | Инвестиции & Исследование проекта Vale-Paraíso / Эко-курорт | | | | | | | ИТОГО |
|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| | год 1 | год 2 | год 3 | год 4 | год 5 | год 6 | год 7 | |
| | 12 | 24 | 36 | 48 | 60 | 72 | 84 | месяцы |
| ИНВЕСТИЦИИ - Общие затраты на строительство и рекламу | -11.498.090 € | -5.532.000 € | -5.532.000 € | -4.405.000 € | -4.405.000 € | -4.395.000 € | -4.395.000 € | -40.162.090 € |
| Продажи - Прибыль от продаж | 10.350.340 € | 10.525.341 € | 9.285.341 € | 9.285.341 € | 9.285.341 € | 9.010.341 € | 9.010.341 € | 56.402.046 € |
| ПРИБЫЛЬ - Результаты до уплаты налогов | -1.147.750 € | 4.993.341 € | 3.753.341 € | 4.880.341 € | 4.880.341 € | 4.615.341 € | 4.615.341 € | 16.239.956 € |
| Индекс рентабельности | 0,90 | 1,90 | 1,68 | 2,11 | 2,11 | 2,05 | 2,05 | 1,40 |
| IRR - внутренняя норма доходности | | 3,35 | 4,00 | 4,15 | 4,17 | 4,18 | 4,18 | |
| NPV - чистая приведенная стоимость - учетная ставка 15% | -998.043 € | 2.777.640 € | 5.245.522 € | 8.035.873 € | 10.462.265 € | 12.457.604 € | 14.192.682 € | |

Технико-экономическое обоснование - Основываясь на продаже 50% недвижимости / использовании 50% в туристическом и гостиничном бизнесе

| ИНВЕСТИЦИИ | Развитие & реклама проекта Vale-Paraíso / эко-курорт | | | | | | | | | | | | | | | | | | ИТОГО | | | | |
|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|---|---|---|---|---|----|----|----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|---------------|
| | ГОД 1 | | | | | | | | | | | | ГОД 2 | ГОД 3 | ГОД 4 | ГОД 5 | ГОД 6 | ГОД 7 | | год13 | год14 | ГОД 15 | АНОС |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 24 | 36 | 48 | 60 | 72 | 84 | год13 | год14 | ГОД 15 | МЕСЯЦЫ | |
| Приобретение земли | -10.500.000 € | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -10.500.000 € |
| Специфический архитектурный проект | | -80.000 € | -80.000 € | -80.000 € | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -240.000 € |
| Утверждение в компетентных органах ОБ - утвержденный проект | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 € |
| Бюджетирование и планирование | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -50.000 € |
| Разработка специальных проектов | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -151.920 € |
| Утверждение в компетентных органах | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -75.000 € |
| Реклама | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -355.000 € |
| Инфраструктуры | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -2.420.170 € |
| Строительство | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -25.320.000 € |
| Управление предприятием | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -1.050.000 € |

| ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ | Продажа 50% недвижимости / Использование 50% недвижимости в туристической и гостиничной деятельности | | | | | | | | | | | | | | | | | | ИТОГО | | | | | |
|----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|-----|------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|---------------|--------------|-------------|--------------|
| | ГОД 1 | | | | | | | | | | | | ГОД 2 | ГОД 3 | ГОД 4 | ГОД 5 | ГОД 6 | ГОД 7 | | год13 | год14 | ГОД 15 | ГОДЫ | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 24 | 36 | 48 | 60 | 72 | 84 | год13 | год14 | ГОД 15 | МЕСЯЦЫ | | |
| ПРОДАЖИ | Продажа - Дома 1 линии | | | | | | | | | | | | 805.715 € | 805.715 € | 805.715 € | 805.715 € | 805.715 € | 4.028.571 € | 4.028.571 € | 4.028.571 € | 4.028.571 € | 4.028.571 € | 4.028.571 € | 28.200.001 € |
| | Продажа - Дома 2 линии | | | | | | | | | | | | 630.000 € | 630.000 € | 630.000 € | 630.000 € | 630.000 € | 3.150.000 € | 3.150.000 € | 3.150.000 € | 3.150.000 € | 3.150.000 € | 3.150.000 € | 22.050.000 € |
| Гостиничная деятельность Прибыль | Апартаменты Т0 - 45 единиц / средняя за полнимость 50% | | | | | | | | | | | | 0 € | 267.300 € | 273.983 € | 280.832 € | 287.853 € | 295.049 € | 342.167 € | 350.721 € | 359.489 € | 4.047.040 € | | |
| | Апартаменты Т0 - 45 единиц / средняя за полнимость 70% | | | | | | | | | | | | 0 € | 584.010 € | 598.610 € | 613.576 € | 628.915 € | 644.638 € | 747.582 € | 766.272 € | 785.429 € | 8.842.169 € | | |
| | Апартаменты Т1 - 34 единиц / средняя за полнимость 50% | | | | | | | | | | | | 0 € | 266.220 € | 272.876 € | 279.697 € | 286.690 € | 293.857 € | 340.784 € | 349.304 € | 358.036 € | 4.030.688 € | | |
| | Апартаменты Т1 - 34 единиц / средняя за полнимость 70% | | | | | | | | | | | | 0 € | 544.068 € | 557.670 € | 571.611 € | 585.902 € | 600.549 € | 696.453 € | 713.864 € | 731.711 € | 8.237.430 € | | |
| | Таунхаусы Т2 - 18 единиц / средняя за полнимость 50% | | | | | | | | | | | | 0 € | 140.940 € | 144.464 € | 148.075 € | 151.777 € | 155.571 € | 180.415 € | 184.925 € | 189.549 € | 2.133.894 € | | |
| | Таунхаусы Т2 - 18 единиц / средняя за полнимость 70% | | | | | | | | | | | | 0 € | 288.036 € | 295.237 € | 302.618 € | 310.183 € | 317.938 € | 368.710 € | 377.928 € | 387.376 € | 4.360.992 € | | |
| Гостиничная деятельность Затраты | Торговые единицы / средняя за полнимость 100% | | | | | | | | | | | | 0 € | 117.000 € | 119.925 € | 122.923 € | 125.996 € | 129.146 € | 149.770 € | 153.514 € | 157.352 € | 1.771.432 € | | |
| | Рестораны и офис стоянки для судов | | | | | | | | | | | | 0 € | 157.000 € | 160.925 € | 164.948 € | 169.072 € | 173.299 € | 200.973 € | 205.998 € | 211.148 € | 2.377.049 € | | |
| | Стоянка - швартовые станции / средняя за полнимость 50% | | | | | | | | | | | | 0 € | 937.500 € | 960.938 € | 984.961 € | 1.009.585 € | 1.034.825 € | 1.200.079 € | 1.230.081 € | 1.260.833 € | 14.194.164 € | | |
| | Регулярное техническое обслуживание | | | | | | | | | | | | 0 € | 0 € | 0 € | -357.600 € | -366.540 € | -375.704 € | -435.701 € | -446.593 € | -457.758 € | -4.464.088 € | | |
| Маркетинг | | | | | | | | | | | | 0 € | -52.370 € | -53.679 € | -55.021 € | -56.397 € | -57.807 € | -67.038 € | -68.714 € | -70.432 € | -792.905 € | | | |
| ПУИ (Поставка услуг извне) | | | | | | | | | | | | 0 € | -740.563 € | -759.077 € | -778.054 € | -797.505 € | -817.443 € | -947.983 € | -971.683 € | -995.975 € | -11.212.451 € | | | |
| Заработная плата (2,5% годового роста) | | | | | | | | | | | | 0 € | -362.433 € | -371.494 € | -380.781 € | -390.301 € | -400.058 € | -463.945 € | -475.544 € | -487.432 € | -5.487.396 € | | | |
| Реклама | | | | | | | | | | | | 0 € | -121.000 € | -60.750 € | -60.750 € | -60.750 € | -60.750 € | -60.750 € | -60.750 € | -60.750 € | -850.000 € | | | |

| РЕЗУЛЬТАТ | Инвестиции & Исследование проекта Vale-Paraíso / Эко-курорт | | | | | | | | | | | | | | | ИТОГО |
|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|--|--|--|--|-------|
| | ГОД 1 | ГОД 2 | ГОД 3 | ГОД 4 | ГОД 5 | ГОД 6 | ГОД 7 | год13 | год14 | ГОД 15 | ГОДЫ | | | | | |
| | 12 | 24 | 36 | 48 | 60 | 72 | 84 | год13 | год14 | ГОД 15 | МЕСЯЦЫ | | | | | |
| ИНВЕСТИЦИИ - Общие затраты на строительство и рекламу | -11.498.090 € | -5.532.000 € | -5.532.000 € | -4.405.000 € | -4.405.000 € | -4.395.000 € | -4.395.000 € | 0 € | 0 € | 0 € | -40.162.090 € | | | | | |
| ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ - Прибыль от продаж | 7.178.575 € | 7.178.571 € | 7.178.571 € | 7.178.571 € | 7.178.571 € | 7.178.571 € | 7.178.571 € | 4.226.934 € | 4.332.607 € | 4.440.922 € | 50.250.001 € | | | | | |
| ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ - Прибыль от гостиничной деятельности | 0 € | 0 € | 0 € | 3.302.074 € | 3.469.241 € | 3.555.973 € | 3.644.872 € | -1.975.417 € | -2.023.284 € | -2.072.347 € | 49.994.859 € | | | | | |
| ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ - Затраты на гостиничную деятельность | 0 € | 0 € | -1.276.366 € | -1.245.000 € | -1.632.206 € | -1.671.493 € | -1.711.761 € | -1.975.417 € | -2.023.284 € | -2.072.347 € | -22.806.839 € | | | | | |
| ПРИБЫЛЬ - Результаты до уплаты налогов | -4.319.515 € | 1.646.571 € | 3.672.279 € | 4.913.197 € | 4.610.606 € | 4.668.051 € | 4.716.681 € | 2.251.517 € | 2.309.324 € | 2.368.575 € | 37.275.931 € | | | | | |
| Индекс рентабельности | 0,62 | 1,30 | 1,54 | 1,87 | 1,76 | 1,77 | 1,77 | 2,14 | 2,14 | 2,14 | 1,59 | | | | | |
| IRR - внутренняя норма доходности | 0,13 | 0,48 | 0,61 | 0,67 | 0,70 | 0,72 | 0,72 | 0,72 | 0,72 | 0,72 | | | | | | |
| NPV - чистая приведенная стоимость - учетная ставка 15% | -3.756.100 € | -2.511.056 € | -96.473 € | 2.712.663 € | 5.004.950 € | 7.023.077 € | 8.796.252 € | 11.774.637 € | 12.101.010 € | 12.392.095 € | | | | | | |

Технико-экономическое обоснование - Основываясь на 100% использовании недвижимости в туристическом и гостиничном бизнесе

| ИНВЕСТИЦИИ | Развитие & реклама проекта Vale-Paraíso / эко-курорт | | | | | | | | | | | | | | | | | | ИТОГО | | | | |
|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|---|---|---|---|---|----|----|----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|---------------|
| | Год 1 | | | | | | | | | | | | Год 2 | Год 3 | Год 4 | Год 5 | Год 6 | Год 7 | ДДД | Год 13 | Год 14 | Год 15 | Годы |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 24 | 36 | 48 | 60 | 72 | 84 | 156 | 168 | 180 | МЕСЯЦЫ | |
| Приобретение земли | -10.500.000 € | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -10.500.000 € |
| Специфический архитектурный проект | | -80.000 € | -80.000 € | -80.000 € | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -240.000 € |
| Утверждение в компетентных органах 0€ - утвержденный проект | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 € |
| Бюджетирование и планирование | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -50.000 € |
| Разработка специальных проектов | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -151.920 € |
| Утверждение в компетентных органах | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -75.000 € |
| Реклама | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -355.000 € |
| Инфраструктуры | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -2.420.170 € |
| Строительство | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -25.320.000 € |
| Управление предприятием | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -1.050.000 € |

| ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ | 100% Туристическая/гостиничная деятельность | | | | | | | | | | | | | | | | | | ИТОГО | | | | |
|-------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|----|----|-----|------------|-------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|--------------|------|
| | Год 1 | | | | | | | | | | | | Год 2 | Год 3 | Год 4 | Год 5 | Год 6 | Год 7 | ДДД | Год 13 | Год 14 | Год 15 | Годы |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 24 | 36 | 48 | 60 | 72 | 84 | 156 | 168 | 180 | МЕСЯЦЫ | |
| Гостиничная деятельность Прибыль | Отдельно стоящие дома 1 линии - 47ед. / средняя заполняемость 50% | Период деятельности: Ноябрь / Апрель | | | | | | | | | | | 0 € | 620.400 € | 635.910 € | 651.808 € | 668.103 € | 684.806 € | 794.164 € | 814.019 € | 834.369 € | 9.393.130 € | |
| | Отдельно стоящие дома 1 линии - 47ед. / средняя заполняемость 70% | Период деятельности: Май / Октябрь | | | | | | | | | | | 0 € | 1.413.384 € | 1.448.719 € | 1.484.937 € | 1.522.060 € | 1.560.111 € | 1.809.251 € | 1.854.482 € | 1.900.844 € | 21.399.258 € | |
| | Отдельно стоящие дома 2 линии - 49ед. / средняя заполняемость 50% | Период деятельности: Ноябрь / Апрель | | | | | | | | | | | 0 € | 382.200 € | 391.755 € | 401.549 € | 411.588 € | 421.877 € | 489.248 € | 501.480 € | 514.017 € | 5.786.677 € | |
| | Отдельно стоящие дома 2 линии - 49ед. / средняя заполняемость 70% | Период деятельности: Май / Октябрь | | | | | | | | | | | 0 € | 864.360 € | 885.969 € | 908.118 € | 930.821 € | 954.092 € | 1.106.454 € | 1.134.115 € | 1.162.468 € | 13.086.792 € | |
| | Апартаменты Т0 - 45 единиц / средняя заполняемость 50% | Период деятельности: Ноябрь / Апрель | | | | | | | | | | | 0 € | 267.300 € | 273.983 € | 280.832 € | 287.853 € | 295.049 € | 342.167 € | 350.721 € | 359.489 € | 4.047.040 € | |
| | Апартаменты Т0 - 45 единиц / средняя заполняемость 70% | Период деятельности: Май / Октябрь | | | | | | | | | | | 0 € | 584.010 € | 598.610 € | 613.576 € | 628.915 € | 644.638 € | 747.582 € | 766.272 € | 785.429 € | 8.842.169 € | |
| | Апартаменты Т1 - 34 единиц / средняя заполняемость 50% | Период деятельности: Ноябрь / Апрель | | | | | | | | | | | 0 € | 266.220 € | 272.876 € | 279.697 € | 286.690 € | 293.857 € | 346.784 € | 349.304 € | 358.036 € | 4.030.688 € | |
| | Апартаменты Т1 - 34 единиц / средняя заполняемость 70% | Период деятельности: Май / Октябрь | | | | | | | | | | | 0 € | 544.068 € | 557.670 € | 571.611 € | 585.902 € | 600.549 € | 696.453 € | 713.864 € | 731.711 € | 8.237.430 € | |
| | Таунхаусы Т2 - 18 единиц / средняя заполняемость 50% | Период деятельности: Ноябрь / Апрель | | | | | | | | | | | 0 € | 140.940 € | 144.464 € | 148.075 € | 151.777 € | 155.571 € | 180.415 € | 184.925 € | 189.549 € | 2.133.894 € | |
| | Таунхаусы Т2 - 18 единиц / средняя заполняемость 70% | Период деятельности: Май / Октябрь | | | | | | | | | | | 0 € | 288.036 € | 295.237 € | 302.618 € | 310.183 € | 317.938 € | 368.710 € | 377.928 € | 387.376 € | 4.360.992 € | |
| Гостиничная деятельность Затраты | Торговые единицы / средняя заполняемость 100% | Период деятельности: год | | | | | | | | | | | 0 € | 117.000 € | 119.925 € | 122.923 € | 125.996 € | 129.146 € | 149.770 € | 153.514 € | 157.352 € | 1.771.432 € | |
| | Рестораны и офис стоянки для судов | Период деятельности: год | | | | | | | | | | | 0 € | 280.000 € | 287.000 € | 294.175 € | 301.529 € | 309.068 € | 358.424 € | 367.384 € | 376.569 € | 4.239.324 € | |
| | Стоянка - Швартовые станции / средняя заполняемость 50% | Период деятельности: год | | | | | | | | | | | 0 € | 937.500 € | 960.938 € | 984.961 € | 1.009.585 € | 1.034.825 € | 1.200.079 € | 1.230.081 € | 1.260.833 € | 14.194.164 € | |
| | Регулярное техническое обслуживание | Период деятельности: год | | | | | | | | | | | 0 € | 0 € | 0 € | -775.600 € | -794.990 € | -814.865 € | -944.993 € | -968.618 € | -992.834 € | -9.682.176 € | |
| | Маркетинг | Период деятельности: год | | | | | | | | | | | 0 € | -52.370 € | -53.679 € | -55.021 € | -56.397 € | -57.807 € | -67.038 € | -68.714 € | -70.432 € | -792.905 € | |
| ПУИ (Поставка услуг извне) | Период деятельности: год | | | | | | | | | | | 0 € | -940.563 € | -964.077 € | -988.179 € | -1.012.883 € | -1.038.206 € | -1.204.000 € | -1.234.100 € | -1.264.953 € | -14.240.589 € | | |
| Зарплата (2,5% годового роста) | Период деятельности: год | | | | | | | | | | | 0 € | -432.433 € | -443.244 € | -454.325 € | -465.683 € | -477.325 € | -553.551 € | -567.390 € | -581.574 € | -6.547.227 € | | |
| Реклама | Период деятельности: год | | | | | | | | | | | 0 € | -141.000 € | -70.750 € | -60.750 € | -60.750 € | -60.750 € | -60.750 € | -60.750 € | -60.750 € | -880.000 € | | |

| РЕЗУЛЬТАТ | Инвестиции & Исследование проекта Vale-Paraíso / Эко-курорт | | | | | | | | | | | | ИТОГО | | | | | | | | | | |
|----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-------------|-------------|-------------|---------------|------|
| | Год 1 | | | | | | | | | | | | Год 2 | Год 3 | Год 4 | Год 5 | Год 6 | Год 7 | ДДД | Год 13 | Год 14 | Год 15 | Годы |
| | 12 | 24 | 36 | 48 | 60 | 72 | 84 | 156 | 168 | 180 | МЕСЯЦЫ | 24 | 36 | 48 | 60 | 72 | 84 | 156 | 168 | 180 | МЕСЯЦЫ | | |
| ИНВЕСТИЦИИ - Общие затраты на строительство и рекламу | -11.498.090 € | -5.532.000 € | -5.532.000 € | -4.405.000 € | -4.405.000 € | -4.395.000 € | -4.395.000 € | 0 € | 0 € | 0 € | -40.162.090 € | -11.498.090 € | -5.532.000 € | -5.532.000 € | -4.405.000 € | -4.405.000 € | -4.395.000 € | -4.395.000 € | 0 € | 0 € | 0 € | -40.162.090 € | |
| ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ - Прибыль от гостиничной деятельности | 0 € | 0 € | 0 € | 6.705.418 € | 6.873.053 € | 7.044.880 € | 7.221.002 € | 7.401.527 € | 8.583.502 € | 8.798.089 € | 9.018.042 € | 101.522.991 € | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € | 101.522.991 € | |
| ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ - Затраты на гостиничную деятельность | 0 € | 0 € | 0 € | -1.566.366 € | -1.531.750 € | -2.333.875 € | -2.390.703 € | -2.448.952 € | -2.830.332 € | -2.899.572 € | -2.970.542 € | -32.142.847 € | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € | -32.142.847 € | |
| ПРИБЫЛЬ - Результаты до уплаты налогов | -11.498.090 € | -5.532.000 € | -392.948 € | 936.303 € | 306.005 € | 435.298 € | 557.575 € | 5.753.170 € | 5.898.518 € | 6.047.499 € | 29.218.054 € | -11.498.090 € | -5.532.000 € | -392.948 € | 936.303 € | 306.005 € | 435.298 € | 557.575 € | 5.753.170 € | 5.898.518 € | 6.047.499 € | 29.218.054 € | |
| Индекс рентабельности | 0,00 | 0,00 | 0,94 | 1,16 | 1,05 | 1,08 | 1,08 | 3,03 | 3,03 | 3,04 | 1,40 | 0,00 | 0,00 | 0,94 | 1,16 | 1,05 | 1,08 | 3,03 | 3,03 | 3,04 | 1,40 | | |
| IRR - внутренняя норма доходности | | | | | | | | 0,08 | 0,10 | 0,11 | | | | | | | | 0,08 | 0,10 | 0,11 | | | |
| NPV - чистая приведенная стоимость - учетная ставка 7,5% | -10.685.898 € | -15.482.918 € | -15.799.225 € | -15.098.121 € | -14.884.971 € | -14.602.914 € | -14.266.833 € | 959.047 € | 3.102.058 € | 5.145.907 € | | -10.685.898 € | -15.482.918 € | -15.799.225 € | -15.098.121 € | -14.884.971 € | -14.602.914 € | -14.266.833 € | 959.047 € | 3.102.058 € | 5.145.907 € | | |

Приложение I

Примечание 1: Дополнительное приложение к технико-экономическому обоснованию - Значения оценки продажи недвижимости

Примечание 2: Представленные значения отражают исследование рынка континентальной Португалии, и основаны на значениях, практикуемых на территории, и на качестве предлагаемых услуг.

| Отдельно стоящие дома | | Единицы с UI-1 по UI-96 - Всего 96 единиц | | | | |
|-----------------------------|--------------|-------------------------------------------|------------------|--------------|-------------------------|--------------|
| | Число единиц | Типология | Полезная площадь | Стоимость/м2 | Розничная цена/ единицу | ИТОГО |
| Дома первой линии | 47 | T4 | 180/200m2 | 3.000 € | 600.000 € | 28.200.000 € |
| Дома второй линии | 49 | T3 | 150/180m2 | 2.500 € | 450.000 € | 22.050.000 € |
| Таунхаусы | | Единицы UB1 - UB2 - Всего 18 единиц | | | | |
| | Число единиц | Типология | Полезная площадь | Стоимость/м2 | Розничная цена/ единицу | ИТОГО |
| Таунхаусы первой линии | 4 | T2 | 130m2 | 2.450 € | 320.000 € | 1.280.000 € |
| Таунхаусы второй линии | 14 | T2 | 130m2 | 2.300 € | 300.000 € | 4.200.000 € |
| Апартаменты | | Единицы UA1 - UA2 - Всего 79 единиц | | | | |
| | Число единиц | Типология | Полезная площадь | Стоимость/м2 | Розничная цена/ единицу | ИТОГО |
| Апартаменты | 45 | T0 | 60m2 | 1.720 € | 103.200 € | 4.644.000 € |
| Апартаменты | 34 | T1 | 80m2 | 1.720 € | 137.600 € | 4.678.400 € |
| Торговые точки | | Единицы CS1 - Общая площадь 1500m2 | | | | |
| | Число единиц | Типология | Полезная площадь | Стоимость/м2 | Розничная цена/ единицу | ИТОГО |
| Магазины | 20 | | 1200 - 1300m2 | 870 € | 1.100.000 € | 1.100.000 € |
| Стоянка для яхт и услуги | | Единицы M1 + C1 | | | | |
| | Число единиц | Типология | Полезная площадь | Стоимость/м2 | Розничная цена/ единицу | ИТОГО |
| Магазин + швартовые станции | 2 | | 250m2 | | 600.000 € | 600.000 € |

ПРИЛОЖЕНИЕ II

Примечание 1: Дополнительное приложение к технико-экономическому обоснованию - Значения оценки туристического и гостиничного бизнеса

Примечание 2: Представленные значения отражают исследование рынка континентальной Португалии, и основаны на значениях, практикуемых на территории, и на качестве предлагаемых услуг.

| Отдельно стоящие дома | | Единицы с UI-1 по UI-96 - Всего 96 единиц | | | |
|-----------------------------|--------------|------------------------------------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------|
| | Число единиц | Типология | Полезная площадь | Высокий сезон - еженед. аренда | Низкий сезон - еженед. аренда |
| Дома первой линии | 47 | T4 | 180/200m ² | 1.790 € | 1.100 € |
| Домавторой линии | 49 | T3 | 150/180m ² | 1.580 € | 970 € |
| Таунхаусы | | Единицы UB1 - UB2 - Всего 18 единиц | | | |
| | Число единиц | Типология | Полезная площадь | Высокий сезон - еженед. аренда | Низкий сезон - еженед. аренда |
| Таунхаусы первой линии | 18 | T2 | 130m ² | 1.050 € | 650 € |
| Апартаменты | | Единицы UA1 - UA2 - Всего 79 единиц | | | |
| | Число единиц | Типология | Полезная площадь | Высокий сезон - ежедневная аренда | Низкий сезон - ежедневная аренда |
| Апартаменты | 45 | T0 | 60m ² | 103 € | 66 € |
| Апартаменты | 34 | T1 | 80m ² | 127 € | 87 € |
| Торговые точки | | Единицы CS1 - Общая площадь 1500m ² | | | |
| | Число единиц | Типология | Полезная площадь | Ежемесячный доход | |
| Магазины | 20 | | 1200 - 1300m ² | 9.750 € | |
| Стоянка для судов и услуги | | Единицы M1 + C1 | | | |
| | Число единиц | Типология | Полезная площадь | Ежемесячный доход | Годовой доход за единицу |
| Ремонт и обслуживание судов | 1 | | 250m ² + заправочная станция | 1.750 € | |
| Швартовые станции | 250 | | | | 7.500 € |

фотографии





Urbicastelo-Bode, urbanizações S.A.

Casal dos Durões, nº 76
Quinta do Falcão
2300-184 TOMAR
Santarém – Portugal

Tel: (+351) 244 892 641
Fax: (+351) 244 892 641
Telm: (+351) 929 197 171

Технический и коммерческий отдел

E-mail: geral@vale-paraiso.com

E-mail: geral@urbisfoco.pt
Tel: (+351) 244 892 641
Telm: (+351) 929 197 171

Исследования произведены фирмой «Hecco-Solutions» февраль 2012

