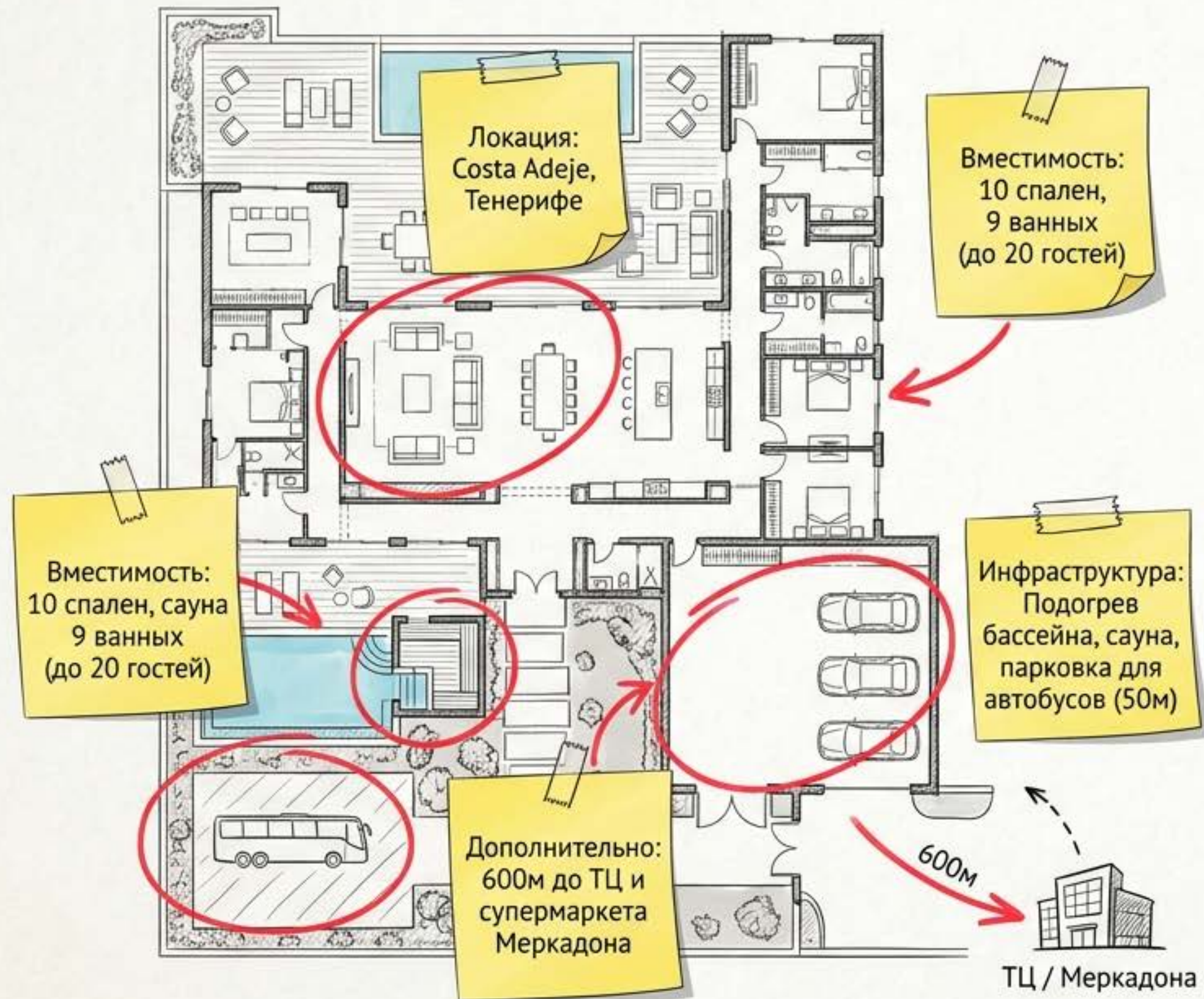




Вилла “Санта Моника”: Финансовые Модели Доходности

Стратегический анализ вариантов
аренды и расчет ROI (Оценочные
данные)

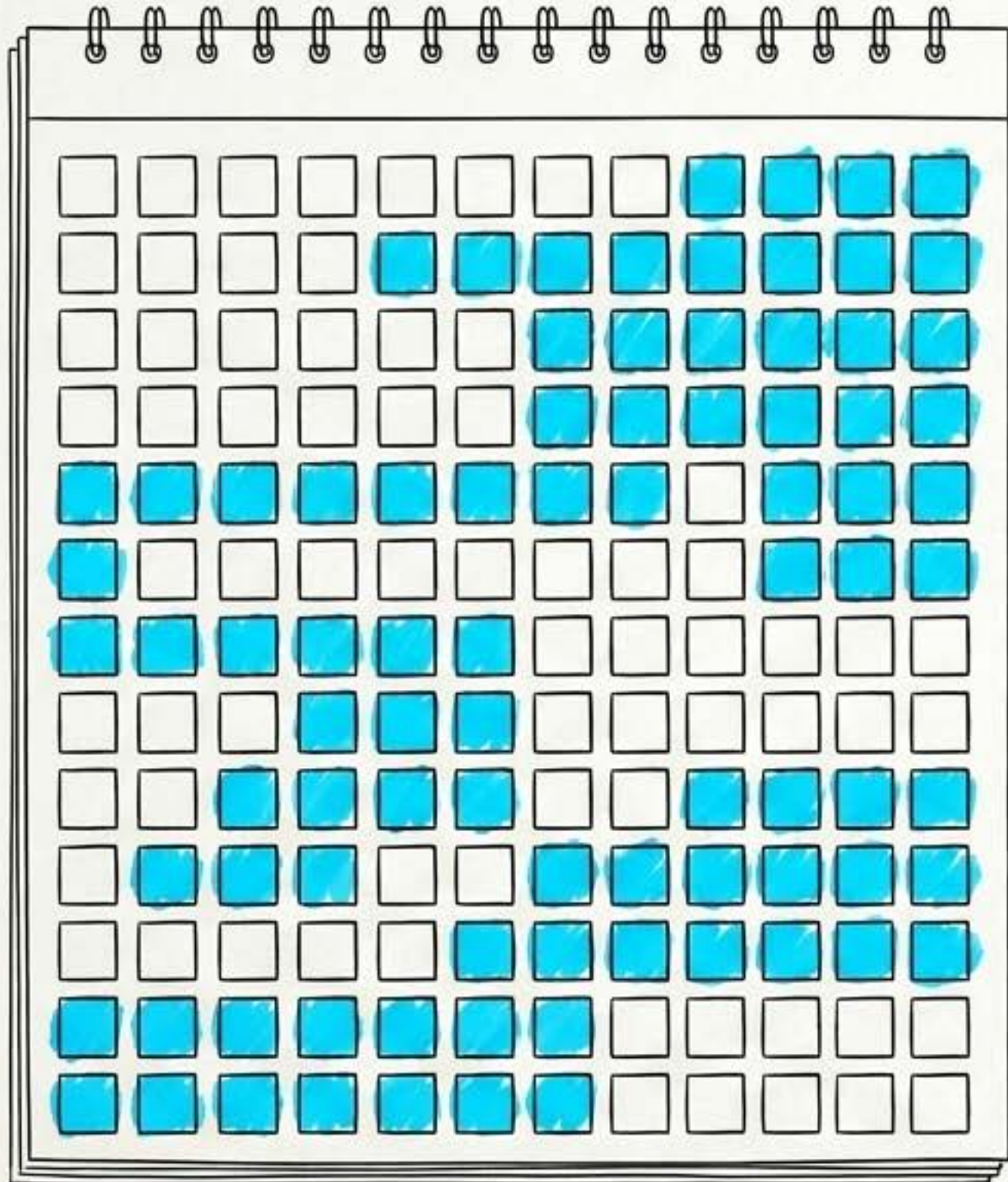
ПРОЕКТ ТЕНЕРИФЕ: РОСКОШНАЯ ВИЛЛА



Капитальные
инвестиции:
2 650 000 €

Примечание: Расчеты базируются на средних рыночных показателях.
Не учитывают налоги на покупку (8-10%) и подоходный налог.

МОДЕЛЬ 1: ТУРИСТИЧЕСКИЕ ГРУППЫ



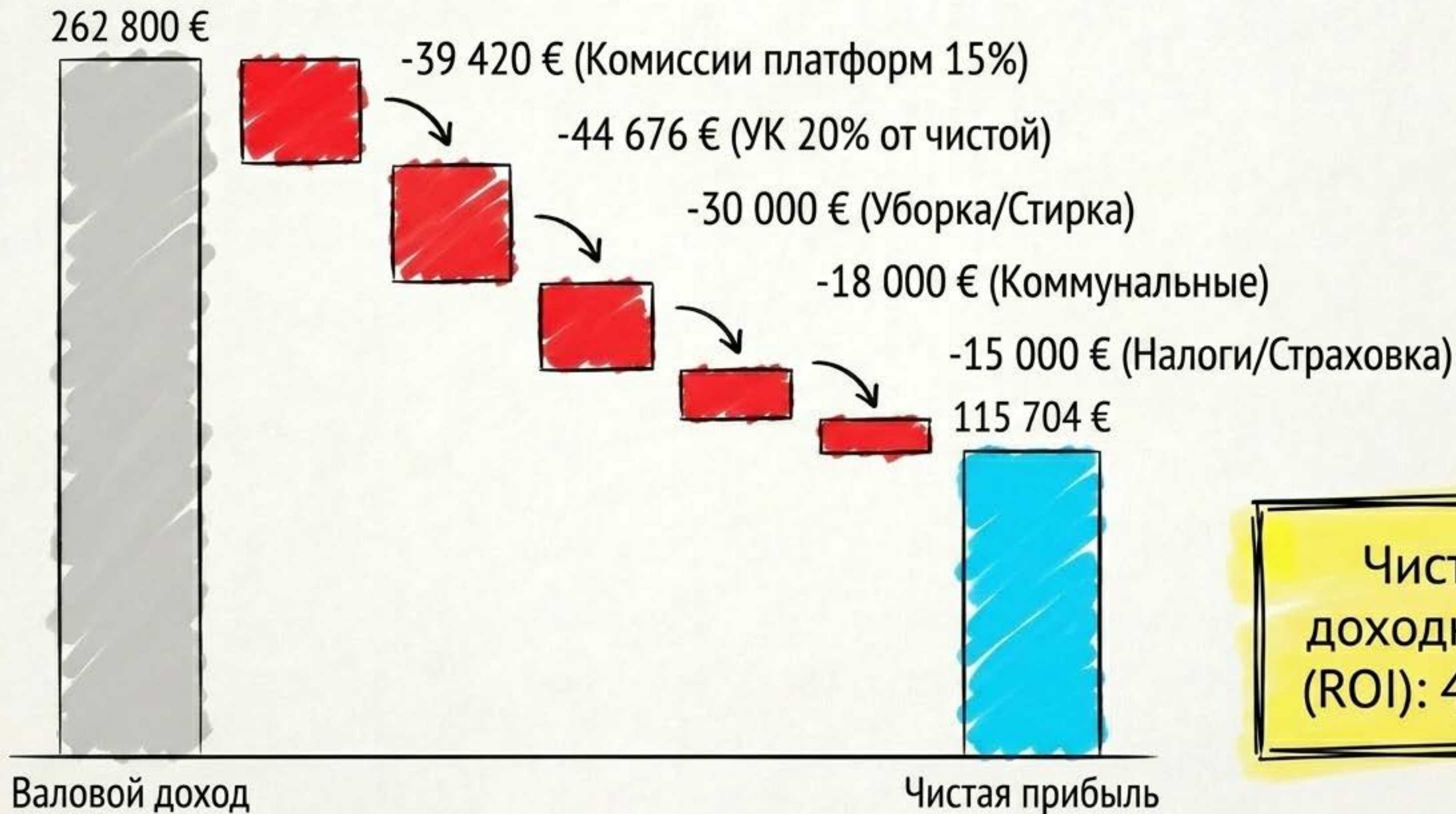
Формат: Краткосрочная аренда через платформы бронирования (для больших семей/экскурсий).

Ставка: 1 200 € / сутки

Загрузка: 60% (219 дней в году)

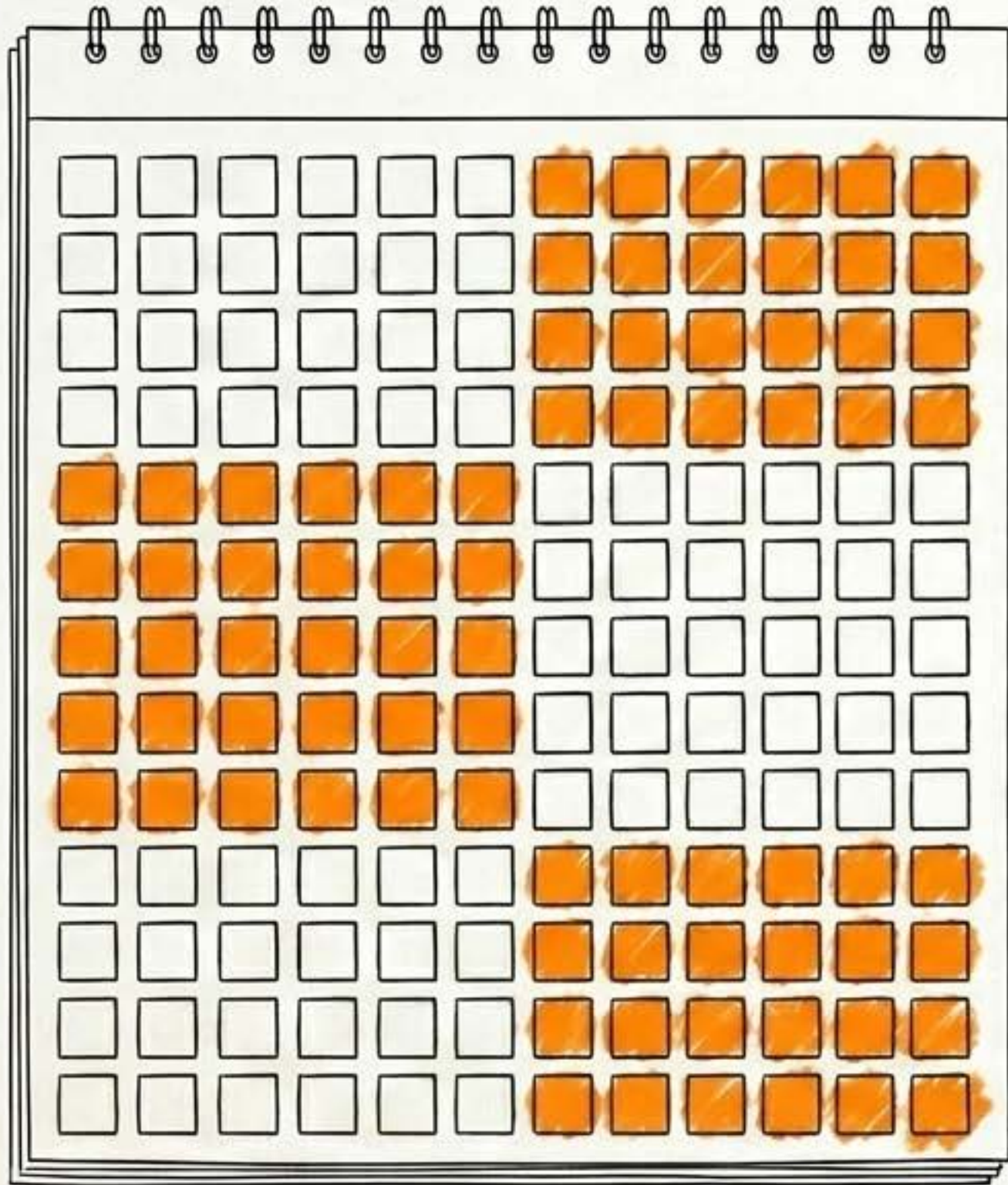
Динамика: Высокий поток людей, частая смена гостей, максимальная операционная нагрузка.

РАСХОДЫ И ДОХОДЫ: ТУРИСТИЧЕСКИЕ ГРУППЫ



Чистая
доходность
(ROI): 4.36%

МОДЕЛЬ 2: АВТОРСКИЕ ТУРЫ И РЕТРИТЫ



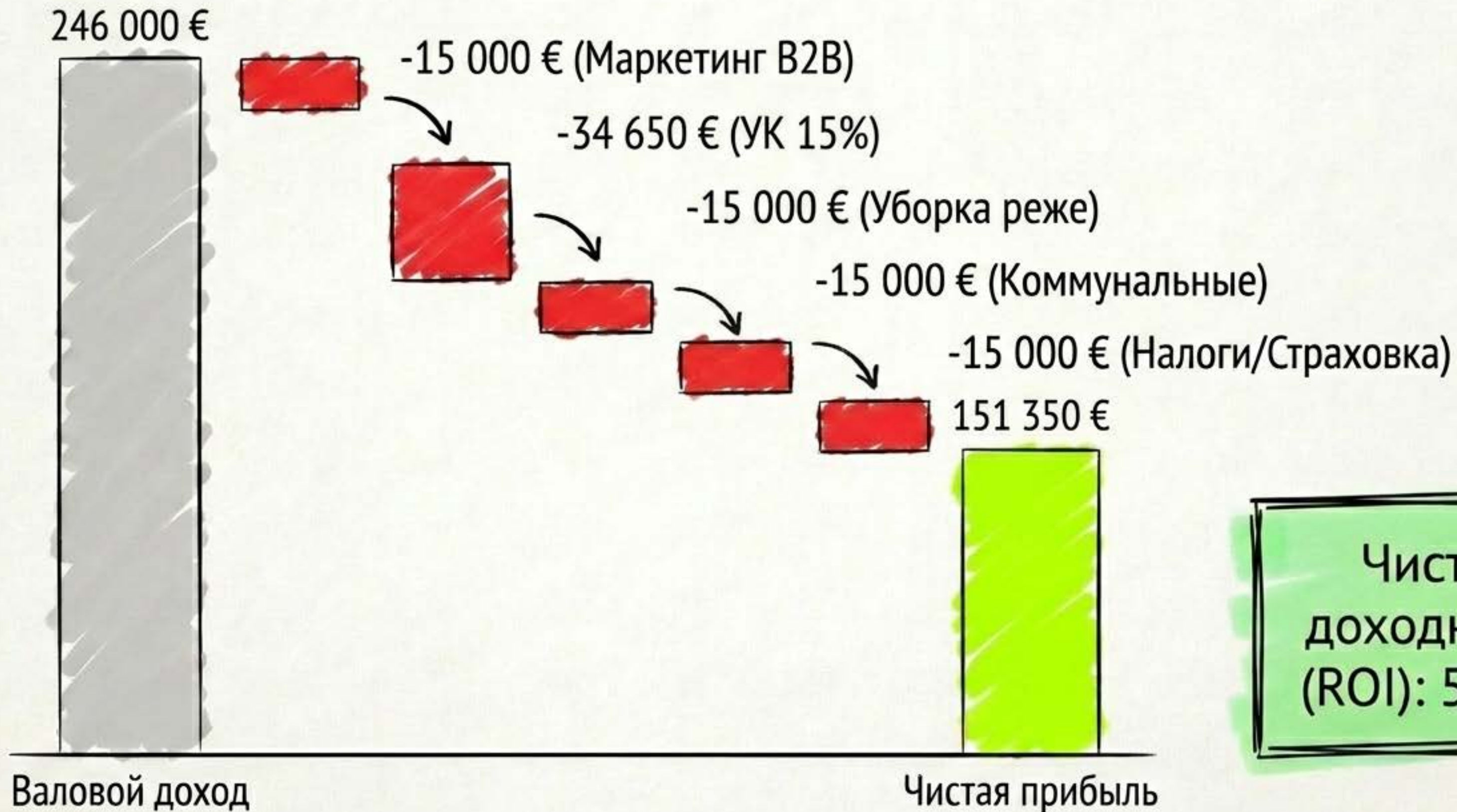
Формат: Сдача блоками (5-10 дней) организаторам напрямую (B2B фокус на высокий сезон).

Ставка: 1 500 € / сутки (премия за инфраструктуру и размещение 20 чел).

Загрузка: 45% (164 дня в году)

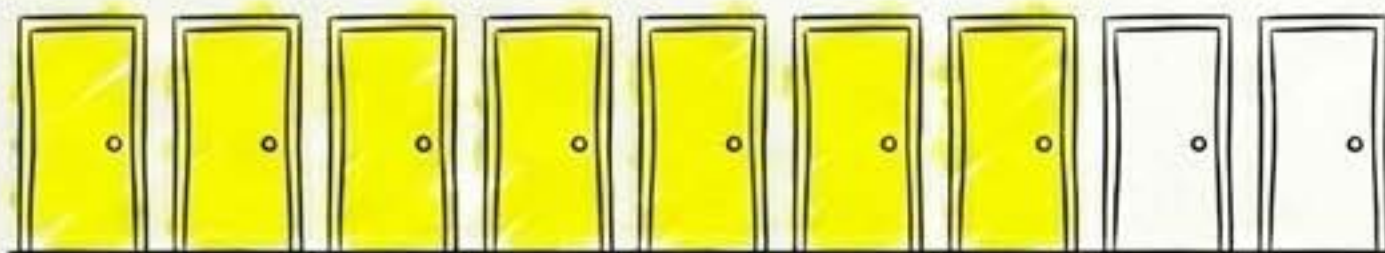
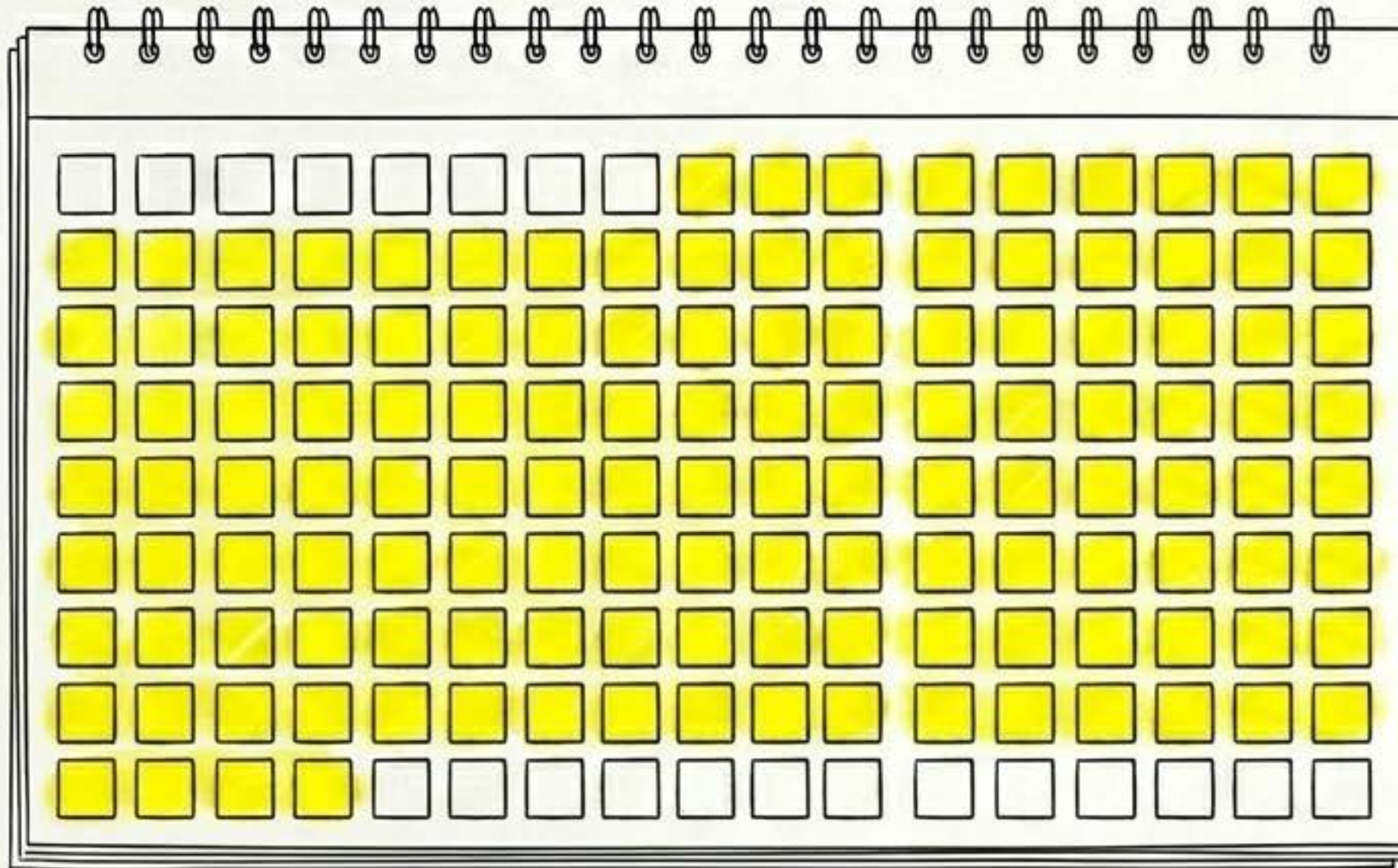
Динамика: Меньший износ, отсутствие агрегаторов, использование территории (йога/сауна).

РАСХОДЫ И ДОХОДЫ: РЕТРИТЫ



Чистая
доходность
(ROI): 5.71%

МОДЕЛЬ 3: КОВОРКИНГ / КОЛИВИНГ



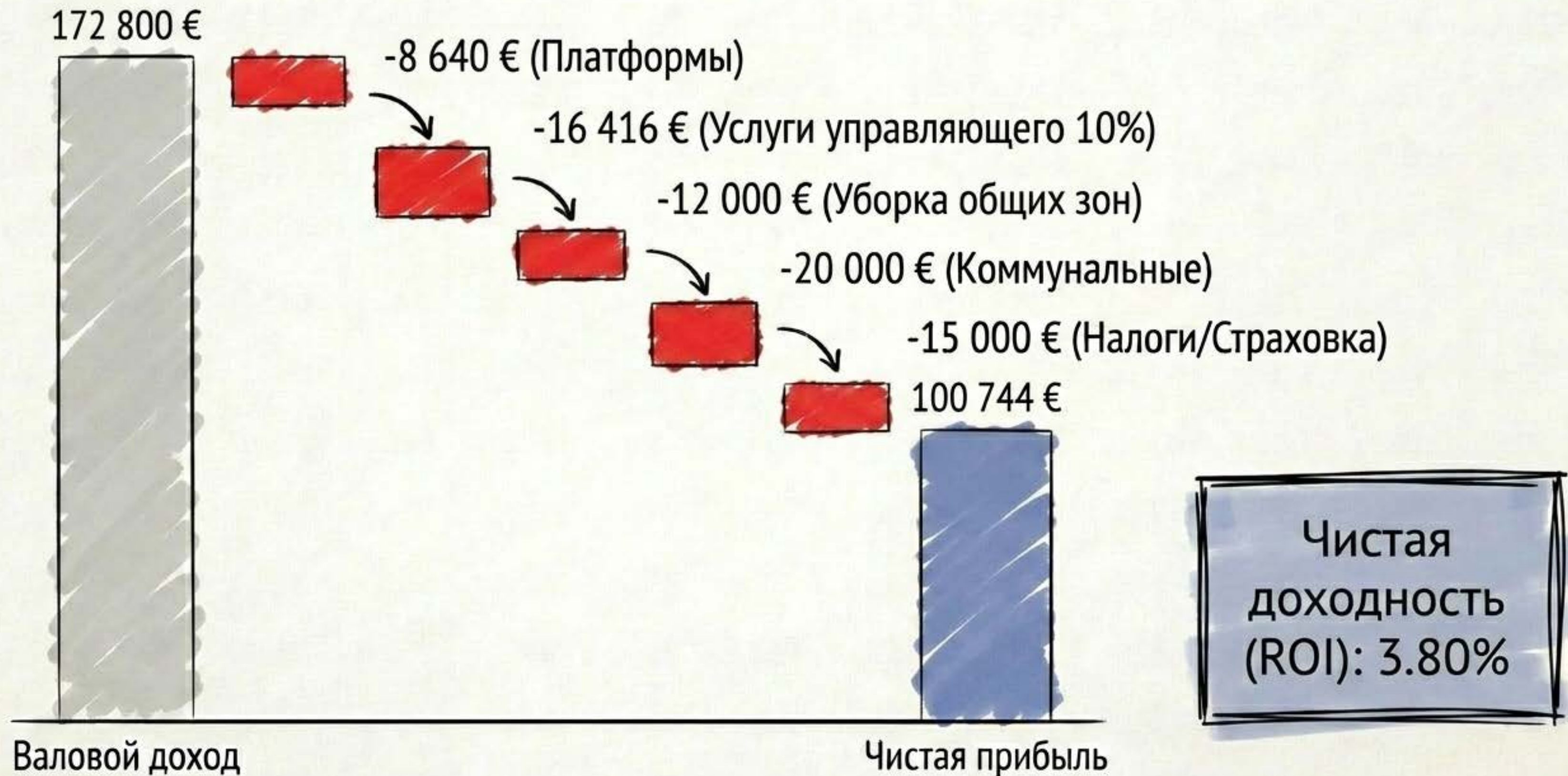
Формат: Среднесрочная аренда (1-6 мес) спален для цифровых кочевников/корпоратов.

Ставка: 1 800 € / месяц (за 1 спальню)

Загрузка: 80% (в среднем сдано 8 из 10 спален круглый год).

Динамика: Максимальная стабильность, низкая операционная нагрузка, опора на локальную инфраструктуру (рядом ТЦ).

РАСХОДЫ И ДОХОДЫ: КОЛИВИНГ



Анализ операционных расходов (ОРЕХ)



- **Туристы (147 096 €):** Огромная доля выручки сгорает на комиссиях агрегаторов (Booking/Airbnb) и ежедневном обслуживании.
- **Ретриты (94 650 €):** Оптимизация за счет прямых B2B продаж и редкой смены гостей.
- **Коливинг (72 056 €):** Минимальные операционные издержки, но ограниченный потолок выручки.

Сводная таблица моделей

	1. Туристы	2. Ретриты	3. Коливинг
Загрузка	60%	45%	80%
Валовой доход	262 800 €	246 000 €	172 800 €
ОРЕХ (Расходы)	147 096 €	94 650 €	72 056 €
Чистая прибыль	115 704 €	151 350 €	100 744 €
ROI (Доходность)	4.36%	5.71%	3.80%

Вывод: Стратегия максимизации



Парадокс загрузки: 45% загрузки ретритов генерируют больше чистой прибыли, чем 60% туристического потока. Больше гостей не значит больше денег.

Секрет успеха: Премия за уникальную инфраструктуру (вместимость 20 чел, сауна, парковка автобусов). Вилла продается как пространство для мероприятий, а не просто ночлег.

Защита актива: Снижение износа мебели и техники из-за меньшего потока случайных людей и постоянного присутствия организатора.

Ваш следующий шаг



Модель 2 (Ретриты) показывает максимальную доходность при текущих ВВОДНЫХ.

Какой из этих форматов наиболее жизнеспособен для ваших целей?

Готовы ли мы зафиксировать эти данные, или вы хотите скорректировать переменные (процент загрузки, стоимость суток) для индивидуального расчета?