

**STUDIUM WYKONALNOŚCI I ANALIZA
RYNKU PROJEKTU HOTELOWEGO
Z USŁUGAMI SPA & WELLNESS
BALTIC SPA*****
W KOŁOBRZEGU**

Opracowanie:

Kancelaria Doradztwa Finansowego

Wioleta Ernest

I OPIS PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA INWESTYCYJNEGO (PRZEDMIOT KREDYTOWANIA):

Cel: Pozyskanie inwestora strategicznego dla planowanego projektu inwestycyjnego budowy Centrum hotelowo-wypoczynkowego o wysokim standardzie BALTIC SPA***** zlokalizowanego w Kołobrzegu oraz pozyskanie finansowania w formie bankowego kredytu inwestycyjnego długoterminowego.

Wartość inwestycji: 214.648.000,00 PLN (netto).

Źródła finansowania inwestycji:

- a) **kredyt inwestycyjny:** wkład własny: 55.718.000,00 PLN, tj. 26%, kredyt bankowy: 158.930.000,00 PLN, tj. 74%,
- b) **kredyt na VAT** ciągniemy w transzach do kwoty 10.000.000 PLN;
- c) **kredyt obrotowy w rachunku bieżącym** do wysokości 2.500.000 PLN.



Spis treści:	strona
I OPIS PROJEKTU	
1. Streszczenie	4
2. Rodzaj przedsięwzięcia, lokalizacja projektu	4
3. Cel inwestowania	5
4. Podstawowe dane techniczno-ekonomiczne projektu, nowoczesność przyjętych rozwiązań	6
5. Uciążliwość ekologiczna	7
II. ANALIZA RYNKOWA – SYTUACJA OBECNA I PROGNOZA	
1. Podaż produktów na rynkach	8
2. Plan marketingowy	17
3. Konkurencja rynkowa dla produktów projektu	18
4. Ryzyko instytucjonalne i społeczne	20
III. PLAN OPERACYJNY PROJEKTU	21
IV. ANALIZA FINANSOWA PROJEKTU INWESTYCYJNEGO	29
V. SYNTETYCZNA OCENA PROJEKTU INWESTYCYJNEGO	39
VI. OGÓLNA OCENA WYKONALNOŚCI PROJEKTU	45

I OPIS PROJEKTU

1. Streszczenie

Niniejsze opracowanie stanowi studium możliwości (opportunity study) w zakresie podejmowania decyzji inwestycyjnych i wykorzystane będzie do zdefiniowania produktu hotelowego dla wyżej wymienionego projektu, a także dla poszukiwania inwestora strategicznego lub odpowiedniego operatora. W opracowaniu skoncentrowano się przede wszystkim na:

- Analizie lokalnych uwarunkowań ekonomiczno-biznesowych dla inwestycji hotelowych w Kołobrzegu
- Perspektywie rozwoju rynku hotelowego w Kołobrzegu
- Analizie lokalizacji i jej otoczenia dla inwestycji hotelowej pod kątem dostępności, ekspozycji oraz umiejscowienia względem miejsc generujących popyt na usługi hotelowe (lotniska, atrakcje turystyczne) oraz innych miejsc generujących ruch biznesowy
- Określenie pozycjonowania hotelu, łącznie z liczbą pokoi, miejsc noclegowych, ich typem oraz standardem, serwowanym wyżywieniem i napojami oraz innymi usługami
- Symulację wyników rynkowych takich jak obłożenie, średnia cena za sprzedany pokój, przychód na jeden dostępny pokój
- Symulację opłacalności planowanego przedsięwzięcia inwestycyjnego, w tym projektowany rachunek zysków i strat, bilans, rachunek przepływów pieniężnych, efektywność inwestycji, analizę wrażliwości projektu.

Największy nacisk położono na przygotowanie planu finansowego na lata 2016-2026, w których pokazano najbardziej prawdopodobną możliwość kształtowania się sytuacji finansowej dla planowanej inwestycji przy uwzględnieniu finansowania zewnętrznego przedsięwzięcia.

2. Rodzaj przedsięwzięcia, lokalizacja projektu.

Celem projektu jest budowa w uzdrowskiej miejscowości Kołobrzeg komfortowego Hotelu pięciogwiazdkowego z zapleczem konferencyjnym, Wellness & Spa, częścią hotelową oraz usługami z zakresu rekreacji oaz odnowy biologicznej.

BALTIC SPA ma być nowoczesnym i ekskluzywnym kompleksem budynków hotelowych (10-kondygnacyjnych) o wysokim standardzie, usytuowanych wśród zielonej strefy uzdrowskiej, w pobliżu szerokich, piaszczystych plaż, tras rowerowych i pieszych, w niedalekiej odległości od centrum miasta.

Na kompleks budynków składać się będą 3 obiekty, w tym Hotel (Budynek A) oraz dwa apartamentowce (Budynki B i C).

Do dyspozycji gości zostaną oddane komfortowo wyposażone 367 jednostki mieszkalne, w tym:

W budynku Hotelu (A):

- 117 pokoi 2-osobowych
- 64 pokoje 2-osobowe (familijne)
- 15 pokoi 2-osobowych na NSP
- 30 apartamentów z jedna sypialnią
- 15 apartamentów z dwoma sypialniami

RAZEM 241 jednostek mieszkalnych**W apartamentowcach (B-C)**

- 18 pokoi 2-osobowych z aneksem kuchennym
- 108 apartamentów z jedną sypialnią i aneksem kuchennym

RAZEM 126 jednostek mieszkalnych

Dodatkowo w Hotelu zaprojektowano restauracje, bary, kawiarnie, sale konferencyjne wielofunkcyjne, klub VIP, kręgielnię, oraz ekskluzywne SPA z kompleksem saunowo-basenowym i rozbudowaną bazą zabiegowo-rekreacyjną.

Sukces przedsięwzięcia odnieść należy do czterech osi:

1. Stale rosnący popyt na wykorzystanie pełnopłatnych miejsc hotelowych z zapleczem konferencyjnym, Wellness & Spa w pasie nadmorskim kraju, w szczególności w okolicach i samym Kołobrzegu
2. Walory uzdrowskowe miejscowości Kołobrzeg z unikatową lokalizacją planowanej inwestycji
3. Całoroczny charakter oferowanych usług wypoczynkowych (Wellness & Spa, konferencje, eventy, szkolenia dla pracowników, seminaria, bankiety firmowe, imprezy okolicznościowe, etc.)
4. Wymagania dotyczące norm (wynikające z przynależności do UE) funkcjonowania tego typu obiektów (w zakresie ochrony przeciwpożarowej i norm sanitarnych).

3. Cel inwestowania.

Z uwagi na rosnące zapotrzebowanie na usługi hotelarskie, wypoczynkowe i szkoleniowe, w tym także SPA i rehabilitacyjne, które de facto mają swoje uzasadnienie w strukturze demograficznej społeczeństw (wydłużone lata życia, wzrost zamożności) planowany projekt wychodzi naprzeciw tym oczekiwaniom.

Celem przedsięwzięcia jest wejście na nowe rynki dystrybucji, poszerzenia bazy odbiorców oferowanych usług.

4. Podstawowe dane techniczno-ekonomiczne projektu, nowoczesność przyjętych rozwiązań.

STAN ISTNIEJĄCY

Teren przeznaczony na realizację budowy kompleksu hotelowego BALTIC SPA jest na dzisiaj terenem niezagospodarowanym. Na wskazanym terenie posadowione są jeszcze budynek o powierzchni użytkowej 81 m² i parking o powierzchni 1.290 m², które przeznaczone są do rozbiórki. Całość docelowego zainwestowania działki jest nowoprojektowana.

STAN PROJEKTOWANY

W kwartale ulic: Reymonta, Rodziewiczówny, Zdrojowej i Waszyngtona projektuje się zespół trzech 10-kondygnacyjnych budynków o wysokości maksymalnej 32,50 m, przykrytych dachami płaskimi, pokrytymi zielenią.

Centralnym elementem zespołu jest owalna od północy bryła głównego hotelu, wznosząca się nad 2-kondygnacyjną, rozległą, prostokątną bryłą „cokołu” flankowaną od południa dwoma budynkami hotelowo – apartamentowymi.

Główny budynek mieści funkcje pobytowe z kompleksem basenowym, usługami pielęgnacyjnymi, rehabilitacyjnymi, konferencyjnymi, gastronomicznymi etc. Dojazd przez wejścia główne każdego z 3 projektowanych budynków prowadzi z ul. Zdrojowej przez kolisty podjazd zlokalizowany w centrum całego zespołu.

Dojazd do garażu podziemnego budynku głównego, odbywa się ze wspomnianego wyżej podjazdu, natomiast do garaży 2 budynków hotelowo-apartamentowych, odpowiednio z ulic Waszyngtona i Reymonta.

Założeniem jest stworzenie Centrum Wypoczynku z usługami rehabilitacyjnymi i z rozbudowanym zespołem rekreacyjnym WELNESS & SPA, pozwalającymi wykorzystać niewątpliwe walory lokalizacyjne uzdrowiska Kołobrzeg. Drugim wiodącym segmentem świadczonym usług będzie zespół sal wielofunkcyjnych umożliwiających organizowanie zróżnicowanych pod względem wielkości i charakteru imprez dla Klienta biznesowego (MICE).

BILANS I POWIERZCHNIA BUDYNKÓW

POWIERZCHNIA DZIAŁEK NR 57, 58, 59/1, 59/2 I 60	16 718,00 m ²
POWIERZCHNIA ZABUDOWY BUDYNKÓW NOWOPROJEKTOWANYCH	7 165,90 m ²
PROCENT ZABUDOWY DZIAŁKI	43%

DANE PODSTAWOWE – CHARAKTERYSTYKA OBIEKTU:

Ilość kondygnacji:	10
• Cokół budynku część niska	8
• Część wysoka	2
Kąt połąci dachu spadowego	dach płaski „odwrócony”
Wysokość maksymalna budynku	32,50 m
Grupa wysokościowa budynku – wysoki	(W)
Powierzchnia użytkowa zespołu	42 344,19 m ²
Kubatura	146 000,00 m ²

5. Uciążliwość ekologiczna.

Nie występuje uciążliwość ekologiczna planowanego projektu inwestycyjnego.

II. Analiza rynkowa – sytuacja obecna i prognoza:

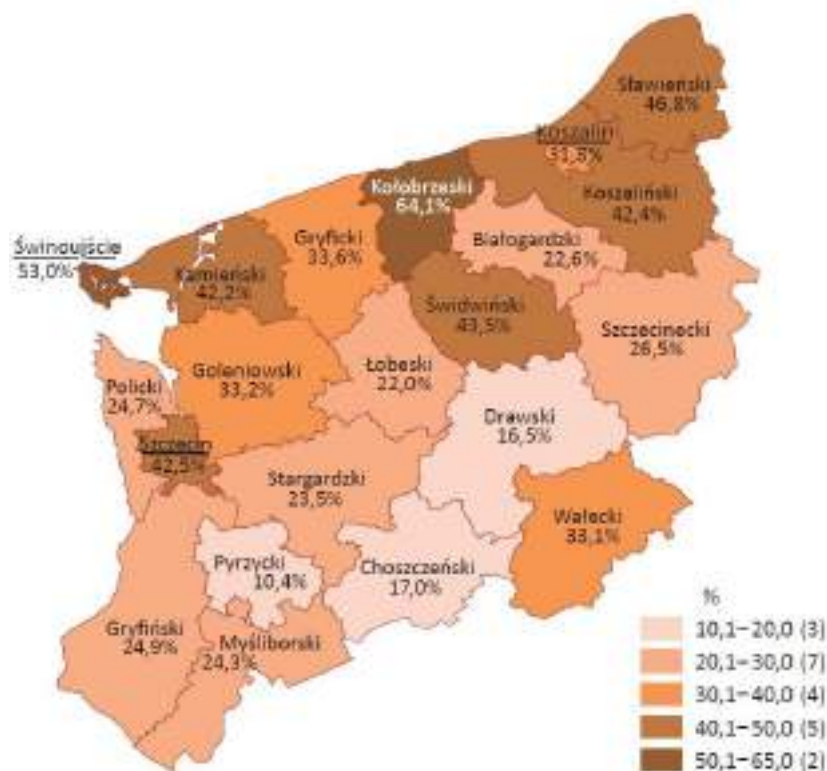
1. Podaż produktów na rynkach (produkcja, sprzedaż, możliwości substytucji, itp.).



W oparciu o opracowanie sygnałowe Urzędu Statystycznego w Szczecinie pn. Turystyka w województwie zachodniopomorskim w 2014r. zanalizowano potencjał planowanego przedsięwzięcia w odniesieniu do obecnej bazy materialnej miejscowości oraz dotychczasowego portfela odbiorców oferowanych usług.

W zakresie wykorzystania miejsc noclegowych w turystycznych obiektach noclegowych powiat kołobrzegi plasuje się na najwyższym, obok Świnoujścia, miejscu w porównaniu do pozostałych powiatów. Uzasadnia to właśnie znaczący ośrodek nadmorski jakim jest miasto Kołobrzeg w tym powiecie.

Stopień wykorzystania miejsc noclegowych w turystycznych obiektach noclegowych według powiatów w 2014 r.



Bez wątpienia popyt na usługi turystyczne (wczasowe, wypoczynkowe, szkoleniowe, rehabilitacyjne) kreowany jest przez wiele czynników. Należą do nich m.in:

- Lokalizacja (bliski dostęp do morza)
- Zakres oferowanych usług
- Standard i jakość
- Cena

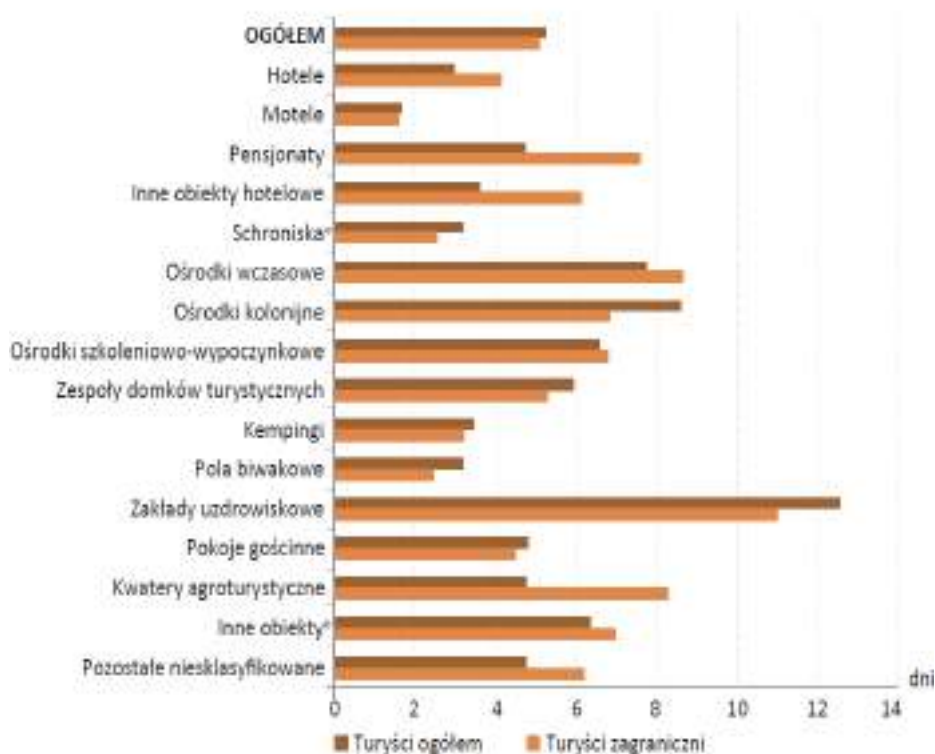
Obrazują to poniższe wykresy¹

¹ Za: Urząd Statystyczny w szczecinie – Opracowanie sygnalne – Turystyka w województwie zachodniopomorski w 2014r.

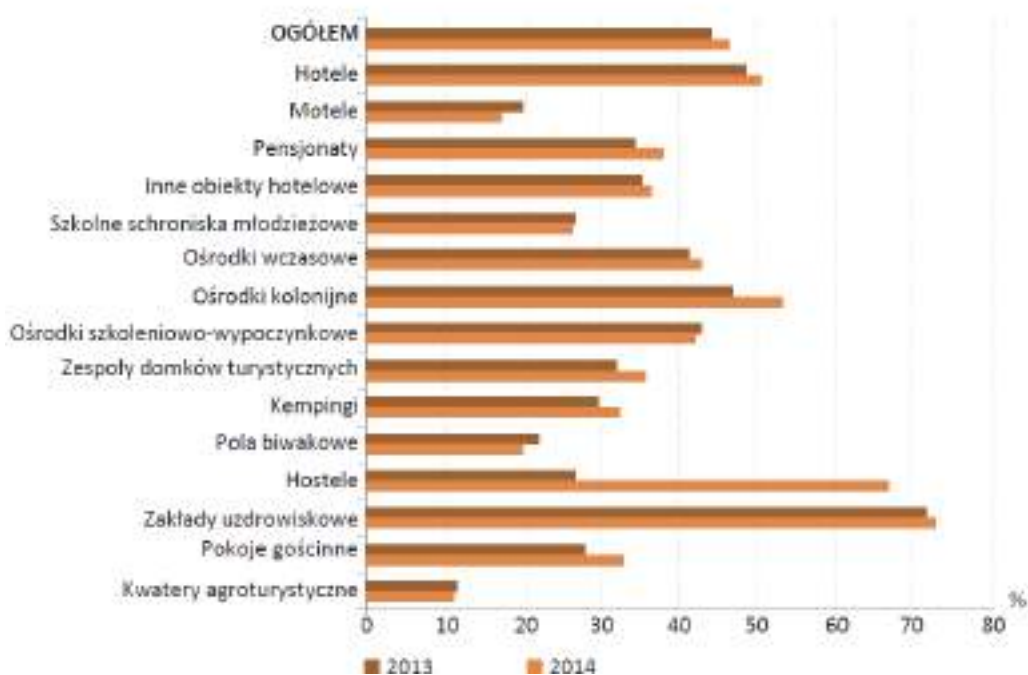
Turyści korzystający z turystycznych obiektów noclegowych



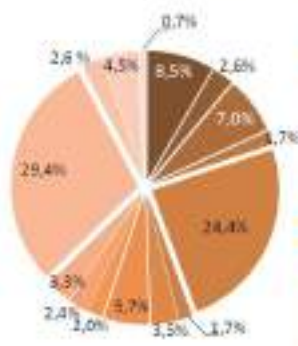
Sredni czas pobytu turystów w turystycznych obiektach noclegowych w 2014 r.



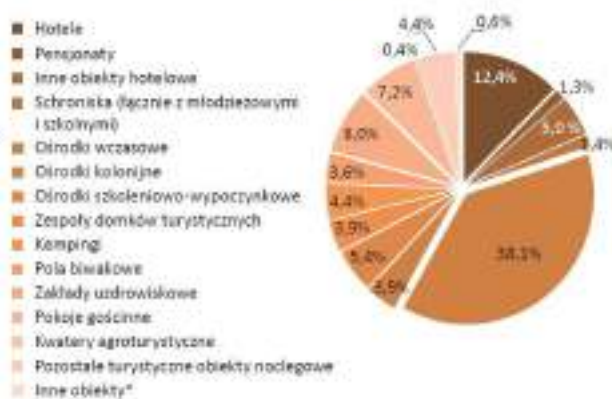
Stopień wykorzystania miejsc noclegowych w wybranych turystycznych obiektach noclegowych



Wykres 1. Turystyczne obiekty noclegowe według rodzajów obiektów w 2014 r. Stan w dniu 31 VII



Wykres 2. Miejsca noclegowe według rodzajów obiektów w 2014 r. Stan w dniu 31 VII



* Hotele, domy wycieczkowe, domy pracy twórczej, hostele.

Kołobrzeg jest największym polskim kurortem nadmorskim, jednym z najpopularniejszych miejsc w tej części wybrzeża, destynacją przyjazdów pobytowych, wypoczynkowych, zdrowotnych, czy rekreacyjnych. Położony jest w środkowej części wybrzeża województwa zachodniopomorskiego, w powiecie kołobrzesckim u ujścia rzeki Parsęty do Bałtyku, przy drodze krajowej nr 11.

Kołobrzeg, oprócz bogatej oferty rekreacyjno-kulturalnej i rozrywkowej posiada walory turystyczne, choć te ostatnie podatne są na uwarunkowania pogodowe. Klimat miasta znajduje się pod decydującym wpływem morza (60% wiatrów wieje od strony morza lub

wzdłuż wybrzeża morskiego, dając czyste powietrze). W mieście i jego okolicach nie ma przemysłu.

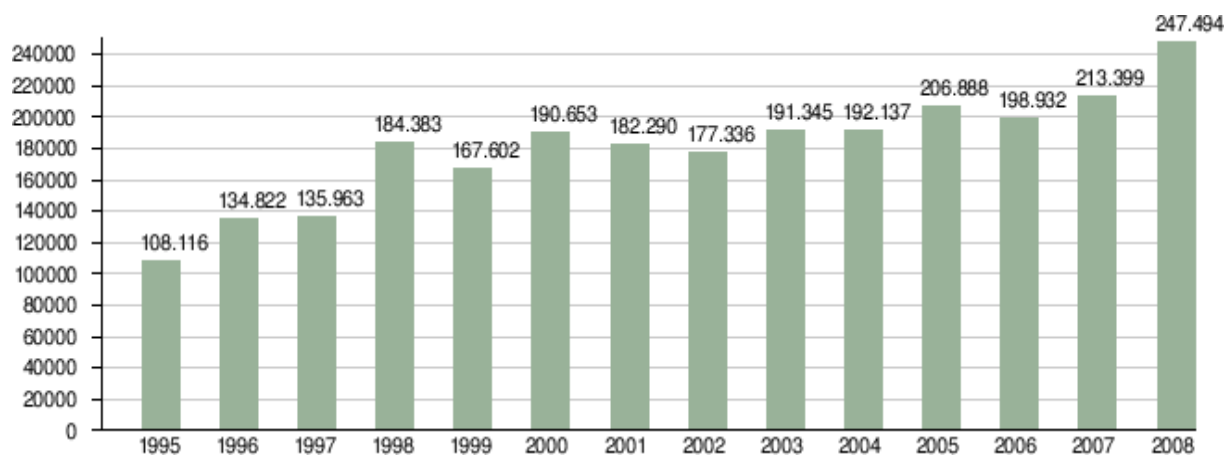
Główną gałęzią lokalnej gospodarki jest działalność uzdrowiskowo-turystyczna. Liczne sanatoria (27 ośrodków sanatoryjnych o łącznej liczbie łóżek sięgającej 6500) i domy wypoczynkowe. W 2008 r. miasto posiadało 56 obiektów zbiorowego zakwaterowania na 11 098 miejsc. Znajduje się tu kilkanaście luksusowych hoteli. W tym luksusowy 5-gwiazdkowy Marine Hotel, Hotel Aquarius i Diune Hotel oraz 4-gwiazdkowe: Sand Hotel****, Hotel Diva SPA, Leda SPA, Arka Medical SPA i Baltic Plaza Hotel mediSPA & fit. W ciągu całego 2008 roku z noclegu w Kołobrzegu skorzystało 247 494 osób, z których 35,5% stanowili turyści zagraniczni. W 2011 r. z noclegu skorzystało już blisko 950 tys. osób. Ewenementem jest fakt, że cały powiat kołobrzeski udzielił w 2012 roku prawie 3,7 mln noclegów, co plasuje go na III miejscu w Polsce po Warszawie i Krakowie.

W Kołobrzegu zorganizowano 3 kąpieliska morskie:

- Kołobrzeg Plaża Zachodnia o długości 200 m;
- Kołobrzeg Plaża Centralna o długości 397 m;
- Kołobrzeg Plaża Wschodnia (Podczele) o długości 100 m.

W 2013 r. sezon kąpielowy określono na okres od 24 czerwca do 31 sierpnia.

Liczba korzystających z noclegów w Kołobrzegu w ciągu ostatnich lat:



Specyfika klimatu kołobrzeskiego stwarza dogodne warunki do stosowania w celach leczniczych bodźców klimatycznych, czyli tzw. Klimatoterapii na którą składają się: kąpiele morskie, kąpiele plażowe i spacer (ruch). Wskazać należy, że nadmorski obszar Polski jest w zasięgu specyficznego mikroklimatu, który w powiązaniu ze zdrowotnymi właściwościami wody morskiej oraz obecnością źródeł wód głębinowych i złóż surowców leczniczych, sprzyja rozwojowi funkcji sanatoryjnych i uzdrowiskowych pasa nadmorskiego.

Jest to miejsce destynacji dla osób z chorobami układu krążenia, układu oddechowego, z dolegliwościami reumatycznymi. Uzdrowisko bogate w zasoby naturalne (solanki, borowina) oferuje szeroki zakres lecznictwa uzdrowiskowego.

Do Kołobrzegu najwygodniej jest dostać się samochodem. Dojazd transportem kolejowym bądź autobusowym, ze względu na istnienie niewielu połączeń, często tylko sezonowych, jest utrudniony. Ważnym środkiem transportu pozostaje transport lotniczy. Dla Kołobrzegu najbliższy port lotniczy znajduje się w Goleniowie. Istniejąca w Polsce infrastruktura portów lotniczych składa się z jednego portu centralnego, 11 regionalnych portów lotniczych oraz 43 lokalnych portów lotniczych. Trzy główne porty lotnicze to:

- Warszawa-Okęcie (udział w 2010 roku w ogólnej liczbie pasażerów: 42,34%), uważany za jeden z najważniejszych portów lotniczych w Europie Środkowej, obsługujący ponad 8,6 mln pasażerów rocznie, zapewnia też połączenia międzykontynentalne, głównie do USA i Kanady.
- Kraków-Balice (udział w 2010: 13,87%), to drugie lotnisko w Polsce pod względem liczby odprawianych pasażerów. Jego rozwój związany jest głównie z przyjazdami turystów do Krakowa i ludzi interesu do Katowic jak również i podróżami Polaków. Jest drugim pod względem liczby odprawianych pasażerów portem lotniczym w Polsce, ma szczególne znaczenie dla południowej części kraju. Co charakterystyczne, w strukturze pasażerów dużą część stanowią turyści odwiedzający Kraków i okolice.
- Katowice-Pyrzowice (udział w 2010: 11,56%), to bardzo ważne lotnisko w południowej Polsce, z którego korzystają głównie pasażerowie podróżujący w celach biznesowych. Jest to najważniejsze lotnisko czteromilionowej aglomeracji śląskiej. Port lotniczy w Pyrzowicach przejął również pasażerów tanich linii lotniczych podróżujących wcześniej do Krakowa i buduje swoją pozycję dzięki nowym inwestycjom oraz dzięki bliskości dużych aglomeracji na południu Polski i w Czechach.

W kolejnych latach planowane jest zwiększenie przepustowości niemal wszystkich portów lotniczych i ich rozbudowa. Transport lotniczy w Polsce rozwija się bardzo dynamicznie. W 2010 roku liczba pasażerów obsługanych na polskich lotniskach wyniosła prawie 20,5 mln i była prawie 4 razy większa niż w roku 2000. Dane za 2010 rok potwierdzają, że kryzys na rynku lotniczym w Polsce już się skończył, gdyż ten wynik był jedynie nieznacznie gorszy od

rekordowego roku 2008 i to pomimo utrudnień w ruchu lotniczym spowodowanych wybuchem wulkanu na Islandii oraz tragedią smoleńską, która zniechęciła część potencjalnych podróżnych do korzystania z samolotów. Nawet w kryzysowym 2009 roku spadek liczby pasażerów był znacznie mniejszy niż oczekiwano tego w dobie spowolnienia gospodarczego, co świadczy o ogromnym potencjale rynku lotniczego w Polsce. Co więcej, praktycznie wszystkie polskie lotniska są modernizowane i rozwijają siatkę połączeń w związku z prognozowanym znaczącym dalszym wzrostem na ich usługi w Polsce.

Istniejąca dynamika wzrostu związana jest z:

- Liberalizacją transport powietrznego, co umożliwiło wejście na polski rynek tanich linii lotniczych, a w konsekwencji wzrost dostępności transport powietrznego.
- Wzrostem liczby podróżujących w interesach oraz ruchu turystycznego w Europie dzięki jej integracji oraz wejściu Polski do tzw. strefy Schengen.
- Emigracją zarobkową Polaków, głównie do Wielkiej Brytanii i Irlandii.

Liczba pasażerów w polskich portach lotniczych w latach 2012-2014

LICZBA OBSŁUŻONYCH PASAŻERÓW ORAZ WYKONANYCH OPERACJI W RUCHU KRAJOWYM I MIĘDZYNARODOWYM W LATACH 2012-2014					
NAZWA PORTU	CAŁY ROK			DYNAMIKA	
	2014	2013	2012	2014/2013	2014/2012
1. CHOPINA W WARSZAWIE					
Liczba pasażerów	10 574 539	10 669 879	9 567 063	99%	111%
Liczba operacji pax	121 913	123 981	118 320	98%	103%
2. KRAKÓW - BALICE					
Liczba pasażerów	3 806 801	3 636 804	3 408 954	105%	112%
Liczba operacji pax	32 618	34 867	33 093	94%	99%
3. KATOWICE - PYRZOWICE					
Liczba pasażerów	2 668 421	25 066 694	2 518 409	11%	106%
Liczba operacji pax	20 687	20 841	24 310	99%	85%
4. GDAŃSK IM. LECHA WAŁĘSY					
Liczba pasażerów	3 238 064	2 826 412	2 861 774	115%	113%
Liczba operacji pax	31 411	28 788	32 871	109%	96%
5. SZCZECIN - GOLENIÓW					
Liczba pasażerów	286 377	322 334	347 063	89%	83%
Liczba operacji pax	2 691	3 448	4 992	78%	54%
6. WROCŁAW - STARACHOWICE					

Liczba pasażerów	2 034 515	1 873 245	1 942 000	109%	105%
Liczba operacji pax	20 245	19 973	21 681	101%	93%
7. POZNAŃ - ŁAWICA					
Liczba pasażerów	1 423 019	1 329 331	1 560 334	107%	91%
Liczba operacji pax	14 633	14 247	19 146	103%	76%
8. RZESZÓW - JASIONKA					
Liczba pasażerów	599 483	588 148	562 934	102%	106%
Liczba operacji pax	6 533	6 499	5 925	101%	110%
9. ŁÓDŹ - LUBLINEK					
Liczba pasażerów	253 376	353 633	463 459	72%	55%
Liczba operacji pax	2 030	2 762	3 835	73%	53%
10. BYDGOSZCZ - SZWEDEROWO					
Liczba pasażerów	268 420	330 658	328 099	81%	82%
Liczba operacji pax	2 584	3 147	3 500	82%	74%
11. ZIELONA GÓRA - BABIMOST					
Liczba pasażerów	10 682	12 196	12 290	88%	87%
Liczba operacji pax	632	712	302	89%	209%

Źródło: Urząd Lotnictwa Cywilnego

Warto wskazać, iż 09.09.2012 roku oficjalnie otwarto podkołobrzeskie lotnisko Bagicz. Lotnisko zostało wpisane do Rejestru Lotnisk Cywilnych decyzją Prezesa ULC z dnia 27 czerwca 2012r. pod nazwą: Lotnisko Bagicz k/Kołobrzegu. Zarządza nim powołana przez Baltic Center Polska (BCP) spółka Lotnisko Bagicz.

Lotnisko przyjmuje ruch turystyczny i czarterowy samolotów zabierających do 20 osób. Lotnisko nie ma statusu publicznego - na korzystanie z niego wymagana jest zgoda zarządzającego. Obiekt, jak na razie ma być obiektem sezonowym, działającym od kwietnia do końca października. Z długiego na 2,5 km pasa wykorzystywana jest tylko jego część - trochę ponad 1000 m, będąca w granicach gminy Ustronie Morskie. Planowana jest rozbudowa infrastruktury lotniska zwiększająca bezpieczeństwo lotów i punktu tankowania samolotów, m.in. o oprzyrządowanie nawigacyjne i stworzenie możliwości tankowania samolotów. **Rozwój lotniska z całą pewnością wpłynie na atrakcyjność regionu, poprawę komunikacji i otworzy nowe możliwości turystyczne, jak np. weekendowe biznesowe konferencje czy spotkania.**

W sierpniu 2013 został otworzony terminal lotów. Obecnie loty na podkołobrzeskie lotnisko wykonują prywatne jednostki, tj. Beechcraft 1900, Pilatus, Let L-410 Turbolet czy Antonow-2. We wschodniej części dawnej bazy wojskowej działa od kilku lat Aeroklub Bałtycki, który

użytkuje kilka hangarów, a także część poradzieckiego betonowego pasa startowego o długości 2500 metrów.

W najbliższych latach władze miasta planują realizację kilku inwestycji, które mają znacząco jeszcze uatrakcyjnić miasto, a także uodpornić je na sezonowość przyjazdów. Inwestycje infrastrukturalne w centrum miasta, czy poprawa dostępności komunikacyjnej, to tylko niektóre z zadań jakie stawia sobie Urząd Miasta.

Poniższa tabela prezentuje wykaz planowanych do realizacji w 2016 oraz kolejnych latach najbliższych latach inwestycji Urzędu Miasta w Kołobrzegu:

LP	Tytuł inwestycji	Status
1	Przebudowa ul. Krzemienieckiej	trwa
2	Drogi na osiedlu domów jednorodzinnych przy ul. 6 Dywizji Piechoty	trwa
3	Przebudowa ul. Towarowej i ul. Zdrojowej	trwa
4	Odbudowa odpływu do morza w km 330+750 w rejonie ulicy Sułkowskiego oraz w km 331 + 370 w rejonie ul. Fredry	trwa
5	Działania inwestycyjne na rzecz poprawy stanu środowiska w obiektach użyteczności publicznej na terenie Dorzecza Parsęty	trwa
6	Budowa ścieżki rowerowej na byłym torowisku w rejonie ul. Bałtyckiej i Wiosennej	trwa
7	Przebudowa ścieżki rowerowej do Podczela	trwa
8	Przebudowa ul. Makowskiego i ul. Gierymskich	oczekuje
9	Regionalne Centrum Innowacji i Administracji	oczekuje
10	Budowa sanitarnej infrastruktury plaż	oczekuje
11	Koncepcja budowy moła i promenady w dzielnicy zachodniej	oczekuje
12	Projekt i przebudowa dojścia do istniejącego zejścia na plażę przy ul. Arciszewskiego	trwa
13	Termomodernizacja Żłobka KRASNAL	oczekuje
14	Renowacja budynku Ratusza - etap III	oczekuje
15	Przebudowa ul. Spacerowej	oczekuje
16	Wykonanie promenady na odcinku od kortów tenisowych do OW Arka i Ekoparku (projekt)	trwa
17	Budowa parkingu przy ul. Bałtyckiej	oczekuje
18	Dokumentacja budowy Centrum Obsługi Plaży	trwa
19	Baza Komunikacji Miejskiej - projekt	trwa

20	Budowy urządzeń wodnych w tym montaż separatorów paliw i olei - rejon ulicy Orlej, Kaszubskiej	trwa
21	Odwodnienie terenu położonego przy ul. Myśliwskiej przy byłej rampie kolejowej	oczekuje
22	Odwodnienie deszczowe w ul. Bosmańska, Marynarska, Kapitańska, Zbowidowców	trwa
23	Projekt i budowa STREET WORKOUT PARK w parku im. Stefana Żeromskiego	trwa

Źródło: Dane BIP UM Kołobrzeg

PLAN MARKETINGOWY – Koncepcja i pozycjonowanie obiektu

Turystyczne walory miejscowości, bardzo atrakcyjne położenie projektowanego obiektu w bliskości Bałtyku i malowniczych okolic, a także ogromny jego potencjał dają możliwość świadczenia usług w co najmniej kilku segmentach szeroko rozumianego sektora turystycznego, pozwalają pozytywnie oceniać planowane przedsięwzięcie.

Wymienić tu należy:

- Pobyty konferencyjno-szkoleniowe
- Pobyty rekreacyjne
- Pobyty wypoczynkowe
- Pobyty okazjonalne

W ramach tych usług świadczone będą także usługi gastronomiczne, zabieg lecznicze, rehabilitacyjne i odnowy biologicznej (oparte na najnowocześniejszych rozwiązaniach kosmologii i kosmetyki).

W obiekcie bardzo ważną rolę odgrywać będzie rozbudowane centrum Wellness & Spa oraz rehabilitacyjno-medyczne, z działem odnowy biologicznej, dużym basenem i saunami. Obiekt oferować będzie też rozbudowaną ofertę gastronomiczną – restaurację i bar/kawiarnię, które spełniać będą potrzeby gości hotelu oraz osób niemieszkających w obiekcie. Hotel posiadać będzie także centrum konferencyjne.

Zakłada się, iż oferta z uwagi na swój szeroki charakter, skierowana będzie do następujących grup odbiorców krajowych i klientów zagranicznych:

- Klienci indywidualni (rekreacja, wypoczynek, pobyty rodzinne) – najważniejsza grupa odbiorców usług korzystająca z pobytów dłuższych, przynajmniej tygodniowych, klient korzystający z szerokiego wachlarza atrakcji.
- Klienci instytucjonalni (konferencje, szkolenia, imprezy okolicznościowe, integracyjne pracowników, eventy, bankiety biznesowe, pobyty weekendowe, seminaria) – Klient ważny ze względu na liczebność, ale także na całoroczne zapotrzebowanie na oferowane tego typu usługi.
- Klienci grupowi (kierowani z biur podróży).

2. Konkurencja rynkowa dla produktów projektu:

Obecna bezpośrednia konkurencja dla działalności BALTIC SPA nie stanowi istotnego problemu. Obecna oferta hotelowo-wypoczynkowa jest jeszcze w większości na etapie „rozwoju”. Dominują w dalszym ciągu apartamenty prywatne oraz hotele trzygwiazdkowe lub ośrodki wczasowe, które proponują jedynie najbardziej podstawowe potrzeby bytowe tj. albo sam nocleg, albo nocleg i wyżywienie. Do nieczęstych stale należy oferowanie innego rodzaju usług (np. basen, plac zabaw). Wynika to z faktu, iż znacząca większość bazy hotelowo-pensjonatowej mieści się w poniemieckich budynkach, których konstrukcje uniemożliwiają montaż i instalację np. SPA, basenu, jacuzzi itp.

Poniżej przedstawiono tabelę na podstawie której można porównać ceny konkurencyjnych hoteli (z uwagi na segmentację gości hotelowych, sezonowość sprzedaży

		SEZON NISKI	SEZON ŚREDNI	SEZON WYSOKI
		01.10 - 31.03 (6M)	01.04 - 30.06 01.09 (4M)	01.07 - 31.08 (2M)
AMBER BALTIC **** W MIĘDZYDROJACH				
1	pokój 2-osobowy	420,00	560,00	650,00
2	apartament z 1 sypialnią	620,00	700,00	730,00
3	apartament z 2 sypialniami	650,00	1 050,00	1 050,00
HOTEL ŁĘBA *** W ŁĘBIE				
1	pokój 2-osobowy	480,00	650,00	860,00
2	apartament z 1 sypialnią	540,00	700,00	880,00
3	apartament z 2 sypialniami	880,00	1 000,00	1 050,00
HOTEL NEPTUN *** W ŁĘBIE				
1	pokój 2-osobowy	395,00	420,00	810,00
2	apartament z 1 sypialnią	570,00	690,00	1 100,00
3	apartament z 2 sypialniami	600,00	730,00	1 200,00
HOTEL BALTIC MARINA *** W ŁĘBIE				
1	pokój 2-osobowy	395,00	420,00	810,00
2	apartament z 1 sypialnią	570,00	690,00	1 100,00
3	apartament z 2 sypialniami	600,00	730,00	1 200,00
HOTEL SENATOR **** W DŹWIRZYNIE				
1	pokój 2-osobowy	720,00	850,00	930,00
2	apartament z 1 sypialnią	980,00	1 150,00	1 300,00
3	apartament z 2 sypialniami	1 280,00	1 280,00	1 480,00
HOTEL BRYZA*** W JURACIE				
1	pokój 2-osobowy	420,00	630,00	630,00
2	apartament z 1 sypialnią	525,00	800,00	850,00
3	apartament z 2 sypialniami	945,00	1 280,00	1 530,00
HOTEL SHERATON ***** W SOPOCIE				
1	pokój 2-osobowy	630,00	630,00	780,00
2	apartament z 1 sypialnią	780,00	780,00	900,00
3	apartament z 2 sypialniami	900,00	900,00	2 600,00

ŚREDNIA CENA DLA WW. HOTELI 4- I 5-GWIAZDKOWYCH Z HALF PENSION(ŚNIADANIE PLUS JEDEN GŁÓWNY POSIŁEK)			
1	pokój 2-osobowy	590,00	786,67
2	apartament z 1 sypialnią	793,33	976,67
3	apartament z 2 sypialniami	943,33	1 710,00

Obiekty konferencyjne są istotnym aspektem w analizie rynku dla planowanego Hotelu, ponieważ w okresie niskim sezonu, jednym ze źródeł dochodów hoteli zlokalizowanych nad morzem, jest organizacja konferencji, tudzież innych imprez.

Analizę hoteli z salami konferencyjnymi w Kołobrzegu i okolicach przedstawia poniższa tabela.

CENNIK SAL KONFERENCYJNYCH					
HOTEL	KATEGORIA	POW W m ²	LICZBA SAL	NAJW SALA (LICZBA OSÓB)	CENA NAJWIĘKSZEJ SALI w PLN
AMBER BALTIC	4*	497	5	370	2 100,00
Łeba	3*	242	4	250	1 500,00
Neptun	3*	50	1	45	500,00
Baltic Marina	3*	245	4	125	500,00
SENATOR	4*	200	4	200	
BRYZA	3*	500	5	200	
SHERATON	5*	4 000	17	660	

Główna konkurencja:

- Hotel zdrojowy PRO-VITA (dość nowy)
- ARKA MEDICAL SPA
- Hotel NEW SKAMPOL
- Hotel SOLNY Resort & SPA

Hotele czterogwiazdkowe powstałe w ostatnich latach:

- Hotel LEDA SPA
- Hotel DIVA SPA
- Hotel SAND
- **pięciogwiazdkowy MARINE Hotel**
- Hotel SENATOR w Dźwirzynie (10 km od Kołobrzegu).

3. Dystrybucja produktów projektu (przedsiębiorstwa):

W BALTIC SPA dystrybucja prowadzona będzie w oparciu o nowoczesne narzędzia marketingowe:

- Sprzedaż przez Internet
- Nowoczesne Call center
- Marketing afiliacyjny
- Targetowanie behawioralne
- Funkcjonalna strona www.

Z uwagi na wysoki potencjał obiektu (liczba pokoi hotelowych = 241, liczba apartamentów = 126) – w latach objętych projekcją uwzględniono uruchomienie dodatkowych obszarów generowania przychodów ze sprzedaży (do dyspozycji będą sale konferencyjne/wykładowe, kawiarnia, basen, usługi Wellness & Spa). Taki kierunek rozwoju ma zapewnić jak najwyższe obłożenie w miesiącach poza ścisłym sezonem letnim.

4. Ryzyko instytucjonalne i społeczne można ująć w następujące kwestie:

W związku planowaną inwestycją ewentualne ryzyka wiążą się z następującymi kwestiami:

- a) pisemna forma umów z podpisami notarialnie poświadczonymi; niezachowanie tej formy skutkuje nieważnością czynności prawnej (tzw. rygor *ad solemnitatem*).
- b) obowiązki podatkowe. Kwota podatku **oraz kwota ewentualnych opłat z tytułu prowizji od kredytu – stanowią część udziału własnego**. W projekcjach ujęte zostały jako wpłata na poczet kapitału podstawowego BALTIC SPA).

III. Plan operacyjny projektu inwestycyjnego:

1. Plan finansowania przedsięwzięcia inwestycyjnego.

BALTIC SPA w celu sfinansowania przedmiotowej inwestycji planuje skorzystać z dwóch źródeł finansowania:

- Środki własne
- Bankowy kredyt inwestycyjny długoterminowy (10 lat)

<i>w PLN (kwoty netto)</i>		
INWESTYCJA	214 648 000,00	
KREDYT	158 930 000,00	74%
UDZIAŁ WŁASNY	55 718 000,00	26%

2. Harmonogram prac związanych z projektem.

Planowana inwestycja podzielona jest na następujące etapy:

1. ETAP I projektowanie i uzgadnianie założeń, uzyskanie pozwoleń na eksploatację źródła i na budowę
2. ETAP II budowa infrastruktury, źródła i wodociągu doprowadzającego wodę
3. ETAP III budowa stanu „0” do poziomu stropów i piwnic
4. ETAP IV budowa stanu surowego otwartego z dachem
5. ETAP V prace do stanu zamkniętego z instalacjami i wykończeniem wnętrza
6. ETAP VI instalacja wyposażenia specjalistycznego
7. ETAP VII realizacja zielonej i małej architektury wokół obiektu hotelu
8. ETAP VIII wyposażenie wnętrza

W ujęciu czasowym i kwotowym (netto) harmonogram rzeczowo- finansowy przedstawiają poniższe tabele:

II	BUDYNEK A HOTEL						
1	roboty ziemne	4 500 000,00			4 500 000,00		
2	fundamenty	4 000 000,00				4 000 000,00	
3	izolacja	1 500 000,00				1 500 000,00	
4	konstrukcja	15 000 000,00					7 500 000,00
5	ściany nośne	3 500 000,00					1 750 000,00
6	dach	2 500 000,00					
7	ściany działowe	5 000 000,00					
8	podłogi i posadzki	8 000 000,00					
9	sufity	4 500 000,00					
10	stolarka	3 500 000,00					
11	wykończenia wewnętrzne	7 500 000,00					
12	wykończenia zewnętrzne	15 000 000,00					
13	wyposażenie	10 277 000,00					
		84 777 000,00		0,00	4 500 000,00	5 500 000,00	9 250 000,00
III	BUDYNEK B APARTAMENTOWIEC						
1	roboty ziemne	232 110,00			232 110,00		
2	fundamenty	454 020,00				454 020,00	
3	izolacja	240 520,00				240 520,00	
4	konstrukcja	2 222 950,00					1 111 475,00
5	ściany nośne	537 450,00					268 725,00
6	dach	266 090,00					
7	ściany działowe	754 580,00					
8	podłogi i posadzki	995 970,00					
9	sufity	548 980,00					
10	stolarka	534 490,00					
11	wykończenia wewnętrzne	978 100,00					
12	wykończenia zewnętrzne	2 603 720,00					
13	wyposażenie	2 763 290,00					
		13 132 270,00		0,00	232 110,00	694 540,00	1 380 200,00
IV	BUDYNEK C APARTAMENTOWIEC						
1	roboty ziemne	297 380,00			297 380,00		
2	fundamenty	419 000,00				419 000,00	
3	izolacja	231 850,00				231 850,00	
4	konstrukcja	2 222 950,00					1 111 475,00
5	ściany nośne	543 590,00					271 795,00
6	dach	266 090,00					
7	ściany działowe	799 920,00					
8	podłogi i posadzki	1 002 770,00					
9	sufity	553 690,00					

10	stolarka	545 610,00					
11	wykończenia wewnętrzne	1 002 480,00					
12	wykończenia zewnętrzne	2 603 710,00					
13	wyposażenie	2 763 690,00					
		13 252 730,00		0,00	297 380,00	650 850,00	1 383 270,00
V	BUDYNEK D ŁĄCZNIK						
1	Konstrukcja	70 000,00					35 000,00
2	Ściany nośne	80 000,00					40 000,00
3	dach	18 000,00					
4	ściany działowe	80 000,00					26 000,00
5	podłogi i posadzki	45 000,00					
6	sufity	25 000,00					
7	stolarka	10 000,00					
8	wykończenia wewnętrzne	40 000,00					
		368 000,00		0,00	0,00	0,00	101 000,00
VI	ZAGOSPODAROWANIE TERENU						
1	drogi i chodniki	500 000,00				160 000,00	160 000,00
2	tereny zielone	250 000,00					125 000,00
3	ogrodzenie	400 000,00					200 000,00
		1 150 000,00		0,00	0,00	160 000,00	485 000,00
VII	INSTALACJE SANITARNE						
1	wentylacja i klimatyzacja	7 000 000,00				3 500 000,00	3 500 000,00
2	instalacja grzewczo-chłodnicza	15 000 000,00				7 500 000,00	7 500 000,00
3	instalacja wodno-kanalizacyjna i gazowa	5 000 000,00				2 500 000,00	2 500 000,00
4	instalacja przeciwpożarowa	3 000 000,00				1 500 000,00	1 500 000,00
		30 000 000,00		0,00	0,00	15 000 000,00	15 000 000,00
VIII	INSTALACJE ELEKTRYCZNE						
1	instalacja elektryczna	9 000 000,00			3 000 000,00	3 000 000,00	3 000 000,00
2	instalacja automatyki	2 500 000,00				1 250 000,00	1 250 000,00
3	kontrola dostępu	1 500 000,00			500 000,00	500 000,00	500 000,00
4	sieć strukturalna	2 600 000,00				1 300 000,00	1 300 000,00
5	sygnalizacja pożaru	3 000 000,00			1 000 000,00	1 000 000,00	1 000 000,00
		18 600 000,00		0,00	4 500 000,00	7 050 000,00	7 050 000,00
IX	TECHNOLOGIA I MEBLE						
1	technologia basenowa	2 500 000,00				1 250 000,00	1 250 000,00
2	technologia kuchenna	2 500 000,00				1 250 000,00	1 250 000,00
3	meble i urządzenia	14 000 000,00					7 000 000,00
		19 000 000,00		0,00	0,00	2 500 000,00	9 500 000,00

RAZEM NAKŁADY NETTO (BEZ VAT)	214 648 000,00		680 000,00	10 589 490,00	32 035 390,00	44 149 470,00
--------------------------------------	-----------------------	--	-------------------	----------------------	----------------------	----------------------

09.2017-11.2018 w PLN (kwoty netto)

			09.2017	12.2017	03.2018	06.2018	09.2018-11.2018
0	PRACE POPRZEDAŻAJĄCE - udział własny						
1	zakup działki	28 500 000,00					
2	projekt budowlany	2 980 000,00					
3	opracowanie koncepcji, wizualizacja	318 000,00					
4	uzgodnienia i pozwolenia na budowę	50 000,00					
5	badanie gruntu, geodezja	200 000,00					
6	inne procedury	100 000,00					
		32 148 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
I	ROBOTY ZEWNĘTRZNE						
1	demontaże i rozbiórki	220 000,00					
2	prace przygotowawcze	600 000,00					
3	sieci i przyłącza	1 400 000,00					
		2 220 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
II	BUDYNEK A HOTEL						
1	roboty ziemne	4 500 000,00					
2	fundamenty	4 000 000,00					
3	izolacja	1 500 000,00					
4	konstrukcja	15 000 000,00	7 500 000,00				
5	ściany nośne	3 500 000,00	1 750 000,00				
6	dach	2 500 000,00		2 500 000,00			
7	ściany działowe	5 000 000,00	1 500 000,00	1 750 000,00	1 750 000,00		
8	podłogi i posadzki	8 000 000,00		4 000 000,00	4 000 000,00		
9	sufity	4 500 000,00		2 250 000,00	2 250 000,00		
10	stolarka	3 500 000,00		3 500 000,00			
11	wykończenia wewnętrzne	7 500 000,00				3 750 000,00	3 750 000,00
12	wykończenia zewnętrzne	15 000 000,00				7 500 000,00	7 500 000,00
13	wyposażenie	10 277 000,00				2 569 250,00	7 707 750,00
		84 777 000,00	10 750 000,00	14 000 000,00	8 000 000,00	13 819 250,00	18 957 750,00
III	BUDYNEK B APARTAMENTOWIEC						
1	roboty ziemne	232 110,00					
2	fundamenty	454 020,00					
3	izolacja	240 520,00					
4	konstrukcja	2 222 950,00	1 111 475,00				

5	ściany nośne	537 450,00	268 725,00				
6	dach	266 090,00		266 090,00			
7	ściany działowe	754 580,00	251 530,00	251 530,00	251 520,00		
8	podłogi i posadzki	995 970,00		497 985,00	497 985,00		
9	sufity	548 980,00			274 490,00	274 490,00	
10	stolarka	534 490,00		534 490,00			
11	wykończenia wewnętrzne	978 100,00				978 100,00	
12	wykończenia zewnętrzne	2 603 720,00				2 603 720,00	
13	wyposażenie	2 763 290,00				690 822,50	2 072 467,50
		13 132 270,00	1 631 730,00	1 550 095,00	1 023 995,00	4 547 132,50	2 072 467,50
IV	BUDYNEK C APARTAMENTOWIEC						
1	roboty ziemne	297 380,00					
2	fundamenty	419 000,00					
3	izolacja	231 850,00					
4	konstrukcja	2 222 950,00	1 111 475,00				
5	ściany nośne	543 590,00	271 795,00				
6	dach	266 090,00		266 090,00			
7	ściany działowe	799 920,00	268 840,00	268 840,00	262 240,00		
8	podłogi i posadzki	1 002 770,00		501 385,00	501 385,00		
9	sufity	553 690,00		276 845,00	276 845,00		
10	stolarka	545 610,00		545 610,00			
11	wykończenia wewnętrzne	1 002 480,00			501 240,00	501 240,00	
12	wykończenia zewnętrzne	2 603 710,00				1 301 855,00	1 301 855,00
13	wyposażenie	2 763 690,00				690 922,50	2 072 767,50
		13 252 730,00	1 652 110,00	1 858 770,00	1 541 710,00	2 494 017,50	3 374 622,50
V	BUDYNEK D ŁĄCZNIK						
1	Konstrukcja	70 000,00	35 000,00				
2	Ściany nośne	80 000,00	40 000,00				
3	dach	18 000,00		18 000,00			
4	ściany działowe	80 000,00	26 000,00	28 000,00			
5	podłogi i posadzki	45 000,00		22 500,00	22 500,00		
6	sufity	25 000,00			12 500,00	12 500,00	
7	stolarka	10 000,00		10 000,00			
8	wykończenia wewnętrzne	40 000,00				40 000,00	
		368 000,00	101 000,00	78 500,00	35 000,00	52 500,00	0,00
VI	ZAGOSPODAROWANIE TERENU						
1	drogi i chodniki	500 000,00	180 000,00				
2	tereny zielone	250 000,00	125 000,00				
3	ogrodzenie	400 000,00	200 000,00				

		1 150 000,00	505 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
VII	INSTALACJE SANITARNE						
1	wentylacja i klimatyzacja	7 000 000,00					
2	instalacja grzewczo-chłodnicza	15 000 000,00					
3	instalacja wodno-kanalizacyjna i gazowa	5 000 000,00					
4	instalacja przeciwpożarowa	3 000 000,00					
		30 000 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
VIII	INSTALACJE ELEKTRYCZNE						
1	instalacja elektryczna	9 000 000,00					
2	instalacja automatyki	2 500 000,00					
3	kontrola dostępu	1 500 000,00					
4	sieć strukturalna	2 600 000,00					
5	sygnalizacja pożaru	3 000 000,00					
		18 600 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IX	TECHNOLOGIA I MEBLE						
1	technologia basenowa	2 500 000,00					
2	technologia kuchenna	2 500 000,00					
3	meble i urządzenia	14 000 000,00	7 000 000,00				
		19 000 000,00	7 000 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	RAZEM NAKŁADY NETTO (BEZ VAT)	214 648 000,00	21 639 840,00	17 487 365,00	10 600 705,00	20 912 900,00	24 404 840,00

Kwota planowanych nakładów netto pokrywa się z zasadą tworzenia nowych obiektów hotelowych. Wydatek na budowę i wyposażenie pokoju (ale pokoju w rozumieniu kosztów całej infrastruktury hotelowej, czyli de facto w metr kwadratowy hotelu) powinien stanowić 1000-krotność ceny, za jaką sprzedaje się pokój. Tak więc jeśli ta cena ma wynosić średnio dla wszystkich jednostek mieszkalnych w obiekcie BALTIC SPA (367 jm) 584,00 PLN to kwota koniecznych nakładów zamyka się właśnie w sumie planowanych nakładów na przedmiotową inwestycję (584,00 PLN x 367 x 1000 = 214.648.000,00 PLN).

**PLANOWANE FAZY OSIĄGNIĘCIA PEŁNEJ DOJRZAŁOŚCI DLA POSZCZEGÓLNYCH
PRODUKTÓW PROJEKTU**

okres prognozowany	09.2016	12.2016	03.2017	06.2017	09.2017	12.2017	03.2018	06.2018	09.2018	12.2018
USŁUGI HOTELARSKIE										
BUDYNEK A										
stopień wykorzystania w okresie	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	50%
liczba miesięcy w okresie	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
BUDYNEK B I C										
stopień wykorzystania w okresie	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	50%
liczba miesięcy w okresie	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
USŁUGI DODATKOWE										
USŁUGI GASTRONOMICZNE										
stopień wykorzystania w okresie	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	80%
liczba miesięcy w okresie	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
SPA - WELLNESS ZABIEGI										
stopień wykorzystania w okresie	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	80%
liczba miesięcy w okresie	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1

okres prognozowany	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
USŁUGI HOTELARSKIE								
BUDYNEK A								
stopień wykorzystania w okresie	65%	65%	70%	75%	75%	75%	75%	75%
liczba miesięcy w okresie	12	12	12	12	12	12	12	12
BUDYNEK B I C								
stopień wykorzystania w okresie	65%	65%	70%	75%	0%	0%	0%	0%
liczba miesięcy w okresie	12	12	12	12	12	12	12	12
USŁUGI DODATKOWE								
USŁUGI GASTRONOMICZNE								

stopień wykorzystania w okresie	80%	80%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
liczba miesięcy w okresie	12	12	12	12	12	12	12	12
SPA - WELLNESS ZABIEGI								
stopień wykorzystania w okresie	80%	80%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
liczba miesięcy w okresie	12	12	12	12	12	12	12	12

IV. Analiza finansowa projektu inwestycyjnego:

Na analizę projektu inwestycyjnego składają się następujące arkusze analityczne:

1. Potrzeby kapitałowe projektu (kapitał inwestycyjny, kapitał obrotowy).
2. Projekcje bilansu i rachunku zysków i strat (na okres kredytowania).
3. Przepływy pieniężne.
4. Płynność i efektywność projektu z uwzględnieniem kilku scenariuszy rozwojowych.
5. Analiza wrażliwości.

Całość projekcji została ujęta w odrębnych arkuszach i stanowią one **załączniki** do niniejszego Studium wykonalności.

RACHUNEK ZYSKÓW i STRAT

Przychody ze sprzedaży

W projekcjach stanowiących załącznik do niniejszego studium wykonalności przyjęto ca 2,5 okres realizacji projektu, począwszy od czerwca 2016r. Oddanie do eksploatacji obiektu hotelowego powinno nastąpić w IV kwartale 2018 roku – w grudniu. Do tego czasu BALTIC SPA odnotowuje stratę na działalności podstawowej. Począwszy od stycznia 2019r. założono wejście Hotelu w nowy cykl życia, polegający na przejściu z fazy wprowadzenia na rynek, gdzie Hotel osiąga relatywnie małe przychody – w fazę wzrostu objawiającą się ponadprzeciętnym wzrostem przychodów, by wejść ostatecznie w fazę dojrzałości charakteryzującą się ich stabilizacją. Na liczbach, przychody ze sprzedaży osiągają progresję w 2020r. na poziomie 110% wobec poziomu sprzedaży w 2019r. (faza wzrostu). W pozostałych latach, począwszy od 2022r. założono dynamikę na poziomie 102,5% stosunku

do planowanej sprzedaży w 2021r. i podobną w pozostałych latach prognozy, głównie z uwagi na założony poziom wolnych mocy bazy noclegowej oraz przyjęty ostrożnościowo zróżnicowany portfel klientów.

Polityka cenowa oparta będzie o wyżej przyjęte założenia, jednak dla celów niniejszej analizy zastosowano podejście konserwatywne.

Plany finansowe w obszarze rachunku zysków i strat nie uwzględniają czynnika inflacji. Wszystkie ceny są ujęte w wartościach realnych.

Dane analityczne stanowiące podstawę do szacowania przychodów roku 2019 przedstawiono w poniższej tabeli.

Na uwagę zasługują tu trzy szczególne parametry determinujące planowany do realizacji wolumen sprzedaży netto w tej fazie życia Hotelu. Są to:

- Liczba i rodzaj jednostek mieszkalnych
- Stopień wykorzystania (frekwencja sprzedaży) pokoi hotelowych oraz
- Sezonowość sprzedaży: **sezon wysoki: lipiec-sierpień (2M), sezon średni: kwiecień-czerwiec i wrzesień (4M), sezon niski: październik-marzec (6M) roku obrotowego**

Poza usługami podstawowymi – istotnym obszarem generowania przychodów pozostają także usługi dodatkowe (gastronomia, Wellness & Spa, wynajem powierzchni biurowych).

Te przychody są zależne od krzywej sezonowości, natomiast neutralne od stopnia wykorzystania sprzedaży pokoi hotelowych.

PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY W PIERWSZYM ROKU ODDANIA DO EKSPLOATACJI OBIEKTU - 2019							
USŁUGI HOTELARSKIE - BUDYNEK A							
	jednostki mieszkalne	JEDNOSTKI MIESZKALNE	sezon wysoki 90%	sezon średni 75%	sezon niski 50%	RAZEM rok 2019	RAZEM XII.2018
	liczba m-cy		2	4	6	12	1
	STOPIEŃ WYKORZYSTANIA w % (FREKWENCJA SPRZEDAŻY POKOI HOTELOWYCH)		90%	75%	50%		
1	117	pokoje 2-osobowe	800,00	500,00	400,00		
2	30	apartament z 1 sypialnią	1 100,00	700,00	500,00		

3	15	apartament z 2 sypialniami	1 500,00	1 100,00	850,00		
4	64	pokój 2-osobowy familijny	800,00	500,00	400,00		
5	15	pokój 2-osobowy dla NSP	800,00	500,00	400,00		
	241		5 000,00	3 300,00	2 550,00		
	RAZEM		2 169 000,00	2 385 900,00	1 843 650,00	6 398 550,00	1 507 425,00

USŁUGI HOTELOWSKIE - APARTAMENTOWCE BUDYNEK B I C (klient indywidualny) głównie sezon wysoki

1	18	apartamenty 1-pokojowe	550,00	300,00	200,00		
2	108	apartamenty 2-pokojowe	650,00	400,00	300,00		
	126		1 200,00	700,00	500,00		
	RAZEM		272 160,00	264 600,00	189 000,00	725 760,00	351 200,00

USŁUGI HOTELOWSKIE - APARTAMENTOWCE BUDYNEK B I C (klient instytucjonalny - organizacja konferencji w miesiącach 01.04 - 30.06 oraz we wrześniu) - 4M

1	18	apartamenty 1-pokojowe	600,00	450,00	300,00		
2	108	apartamenty 2-pokojowe	700,00	550,00	400,00		
	126		1 300,00	1 000,00	700,00		
	RAZEM		294 840,00	378 000,00	264 600,00	937 440,00	389 000,00

USŁUGI HOTELOWSKIE - APARTAMENTOWCE BUDYNEK B I C (klient indywidualny - usługi sanatoryjne w miesiącach 01.10 - 31.03) - 6M

1	18	apartamenty 1-pokojowe	800,00	650,00	500,00		
2	108	apartamenty 2-pokojowe	900,00	750,00	600,00		
	126		1 700,00	1 400,00	1 100,00		
	RAZEM		385 560,00	529 200,00	415 800,00	1 330 560,00	264 600,00

USŁUGI GASTRONOMICZNE

1		Restauracja a'la carte	230 000,00	192 000,00	128 000,00		
2		Lobby Bar	115 000,00	96 000,00	64 000,00		
3		Bar muzyczny	230 000,00	192 000,00	128 000,00		
4		Bowling Bar	58 000,00	48 000,00	32 000,00		
5		SPA Bar	58 000,00	48 000,00	32 000,00		
6		Beach Bar	35 000,00	30 000,00	19 000,00		
	RAZEM		1 452 000,00	2 424 000,00	2 418 000,00	6 294 000,00	519 600,00

WELLNESS & SPA (ZABIEGI)

1		zabiegi odnowy biologicznej	462 000,00	385 000,00	260 000,00		
2		zabiegi kosmetyczne	230 000,00	190 000,00	128 000,00		
3		inne zabiegi	230 000,00	190 000,00	128 000,00		

			922 000,00	765 000,00	516 000,00		
	RAZEM		1 844 000,00	3 060 000,00	3 096 000,00	8 000 000,00	591 365,00
WYNAJEM POWIERZCHNI HANDLOWYCH - BUDYNEK A, B I C							
		Wynajem powierzchni handlowych - Budynek A, B i C					
			1 200 000,00	1 200 000,00	1 200 000,00		
	RAZEM		2 400 000,00	4 800 000,00	7 200 000,00	14 400 000,00	100 000,00
ŁĄCZNY PRZYCHÓW NETTO DLA OBIEKTU HOTELOWEGO						38 086 310,00	3 622 590,00

Koszty operacyjne

W strukturze kosztów rodzajowych jedną z najważniejszych pozycji stanowi amortyzacja, będąca zarazem tarczą podatkową, umożliwiającą kreowanie polityki podatkowej podmiotu. Jest ona kosztem podatkowym, za którym nie idzie wydatek. Wybór poszczególnych rozwiązań przyjętych stawek amortyzacyjnych zależy od planowanych i oczekiwanych wyników finansowych.

W zaprezentowanych prognozach finansowych przyjęto wydłużoną fazę wzrostową Hotelu, co uzasadnia przyjęte „płaskie” raty odpisów amortyzacyjnych, tak aby nie stracić możliwości rozliczenia strat podatkowych z ubiegłych lat. Kwota rozliczenia straty z lat 2016-2018 wynosi w ciągu następnych 5 lat 50% możliwej kwoty odpisu, a więc 391.846,21 PLN).

Istotnym kosztem w strukturze kosztów rodzajowych pozostają wynagrodzenia wraz z narzutami, stanowiąc średnio w latach projekcji 45% podstawowych kosztów operacyjnych oraz 32% przychodów ze sprzedaży.

Udział pozostałych kosztów rodzajowych w sprzedaży w okresie prognozowanym pozostaje na zbliżonym poziomie. Koszty wynagrodzeń wraz z pozostałymi kosztami operacyjnymi stanowią więc ca 75%-78% sprzedaży (w tym koszty łączne posiłków to 30% sprzedaży, koszty napojów 23% i 23%-25,92% - koszty pozostałych działów). Generowana nadwyżka w pełni pokrywa koszty działalności finansowej, związane z obsługą kredytu.

Poniższa tabela uwzględnia przyjęte poziomy kosztów na rok 2019 (i grudnia 2018), bez uwzględnienia amortyzacji, natomiast z uwzględnieniem kosztów wynagrodzeń:

**KOSZTY POSIŁKÓW, NAPOJÓW I POZOSTAŁYCH DZIAŁÓW OPERACYJNYCH W PIERWSZYM ROKU ODDANIA DO EKSPLOATACJI
OBIEKTU - 2019**

USŁUGI HOTELOWSKIE - BUDYNEK A

	jednostki mieszkalne	JEDNOSTKI MIESZKALNE	sezon wysoki 90%	sezon średni 75%	sezon niski 50%	RAZEM	RAZEM XII.2018
	liczba m-cy		2	4	6	12	1
	STOPIEŃ WYKORZYSTANIA w % (FREKWENCJA SPRZEDAŻY POKOI HOTELOWYCH)		90%	75%	50%		
1	117	pokoje 2-osobowe	600,00	375,00	300,00		
2	30	apartament z 1 sypialnią	825,00	525,00	375,00		
3	15	apartament z 2 sypialniami	1 125,00	825,00	637,50		
4	64	pokój 2-osobowy familijny	600,00	375,00	300,00		
5	15	pokój 2-osobowy dla NSP	600,00	375,00	300,00		
	241		3 750,00	2 475,00	1 912,50		
	RAZEM		1 626 750,00	1 789 425,00	1 382 737,50	4 798 912,50	199 954,69

USŁUGI HOTELOWSKIE - APARTAMENTOWCE BUDYNEK B I C (klient indywidualny) głównie sezon wysoki

1	18	apartamenty 1- pokojowe	412,50	225,00	150,00		
2	108	apartamenty 2- pokojowe	487,50	300,00	225,00		
	126		900,00	525,00	375,00		
	RAZEM		204 120,00	198 450,00	141 750,00	544 320,00	22 680,00

**USŁUGI HOTELOWSKIE - APARTAMENTOWCE BUDYNEK B I C (klient instytucjonalny - organizacja konferencji w miesiącach 01.04 - 30.06
oraz we wrześniu) - 4M**

1	18	apartamenty 1- pokojowe	450,00	337,50	225,00		
2	108	apartamenty 2- pokojowe	525,00	412,50	300,00		
	126		975,00	750,00	525,00		
	RAZEM		221 130,00	283 500,00	198 450,00	703 080,00	46 872,00

USŁUGI HOTELOWSKIE - APARTAMENTOWCE BUDYNEK B I C (klient indywidualny - usługi sanatoryjne w miesiącach 01.10 - 31.03) - 6M

1	18	apartamenty 1- pokojowe	600,00	487,50	375,00		
2	108	apartamenty 2- pokojowe	675,00	562,50	450,00		
	126		1 275,00	1 050,00	825,00		
	RAZEM		289 170,00	396 900,00	311 850,00	997 920,00	66 528,00

USŁUGI GASTRONOMICZNE

1		Restauracja a'la carte	172 500,00	144 000,00	96 000,00		
---	--	------------------------	------------	------------	-----------	--	--

2	Lobby Bar	86 250,00	72 000,00	48 000,00		
3	Bar muzyczny	172 500,00	144 000,00	96 000,00		
4	Bowling Bar	43 500,00	36 000,00	24 000,00		
5	SPA Bar	43 500,00	36 000,00	24 000,00		
6	Beach Bar	26 250,00	22 500,00	14 250,00		
RAZEM		1 089 000,00	1 818 000,00	1 813 500,00	4 720 500,00	314 700,00
WELLNESS & SPA (ZABIEGI)						
1	zabiegi odnowy biologicznej	346 500,00	288 750,00	195 000,00		
2	zabiegi kosmetyczne	172 500,00	142 500,00	96 000,00		
3	inne zabiegi	172 500,00	142 500,00	96 000,00		
		691 500,00	573 750,00	387 000,00		
RAZEM		1 383 000,00	2 295 000,00	2 322 000,00	6 000 000,00	400 000,00
WYNAJEM POWIERZCHNI HANDLOWYCH - BUDYNEK A, B I C						
Wynajem powierzchni handlowych - Budynek A, B i C		1 200 000,00	1 200 000,00	1 200 000,00		
RAZEM		2 400 000,00	4 800 000,00	7 200 000,00		
ŁĄCZNY KOSZT OPEARCYJNY NETTO DLA OBIEKTU HOTELOWEGO					17 764 732,50	1 050 734,69

W TYM:

Poniżej przedstawiono strukturę kosztów wynagrodzeń w kontekście struktury zatrudnienia BALTIC SPA – Budżet na 2019r.

STANOWISKA	WYSOKI	ŚREDNI	NISKI	Stawka brutto PLN	Stawka brutto PLN (do liczby zatrudnionych)	WYSOKI	ŚREDNI	NISKI
	2M	4M	6M			2M	4M	6M
Zarząd i Dyrektor Generalny	1	1	1	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00
Dyrektor operacyjny	1	1	1	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Dyrektor finansowy	1	1	1	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Radca Prawny	1	1	1	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00
Dyrektor Marketingu i sprzedaży	1	1	1	7 166,67	7 166,67	7 166,67	7 166,67	7 166,67
Manager Gastronomii	1	1	1	7 166,67	7 166,67	7 166,67	7 166,67	7 166,67
Manager SPA	1	1	1	7 166,67	7 166,67	7 166,67	7 166,67	7 166,67
Manager Hotelu	1	1	1	7 166,67	7 166,67	7 166,67	7 166,67	7 166,67
Manager ds. Technicznych	1	1	1	7 166,67	7 166,67	7 166,67	7 166,67	7 166,67
Manager ds. Ochrony	1	1	1	7 166,67	7 166,67	7 166,67	7 166,67	7 166,67
Marketing i sprzedaż	6	6	6	3 666,67	22 000,00	22 000,00	22 000,00	22 000,00
Gastronomia	122	100	82	3 213,11	392 000,00	392 000,00	321 311,48	263 475,41

SPA	62	52	46	2 766,13	171 500,00	171 500,00	143 838,71	127 241,94
HOTEL	81	73	65	2 679,01	217 000,00	217 000,00	195 567,90	174 135,80
Serwis techniczny	15	15	15	3 133,33	47 000,00	47 000,00	47 000,00	47 000,00
Ochrona	20	18	16	2 500,00	50 000,00	50 000,00	45 000,00	40 000,00
Księgowość i Kadry	10	10	10	3 300,00	33 000,00	33 000,00	33 000,00	33 000,00
RAZEM	326	284	250	108 258,26	1 019 500,00	1 019 500,00	894 718,09	793 853,15
							2 039 000,00	3 578 872,35
ŁĄCZNIE W 2019R.								10 380 991,23
KOSZTY PRACODAWCY (SZACUNKOWO - UZALEŻNIONE O DFORMY ZATRUDNIENIA)								1 717 000,00

W strukturze rachunku zysków i strat w latach projekcji – w obszarach generowania zysku – jako marginalny przyjęto wynik na pozostałej działalności operacyjnej, choć projektowane zyski zawierają ewentualną rezerwę na tę działalność (szkody, sprzedaż majątku np. ze stratą etc.). Do najistotniejszych pozycji kosztów zaliczyć należy prognozowane koszty finansowe wynikające z obsługi kredytów bankowych.

Szczegółowa informacja dotycząca kredytów zawarta została w Tabeli pn. Nakłady i Kapitały, stanowiącej integralną część niniejszego opracowania.

Należy zwrócić uwagę, iż w prognozach na lata 2016-2026 przyjęto zewnętrzne finansowanie o charakterze długoterminowym, oraz finansowanie na VAT i w kolejnych latach kredytowanie rewolwingowe. Harmonogramy spłat poszczególnych kredytów skorelowane są z logiką „cyklu życia” produktu, jakim jest obiekt hotelowy. A więc w okresie realizacji inwestycji (2016-2018) obsługa kredytu inwestycyjnego obejmuje wyłącznie odsetki, a dopiero po oddaniu obiektu do użytkowania – następuje spłata kapitału kredytu. W prognozach przyjęto równowartość rocznego strumienia spłaty w kwocie wynikającej z ustalenia 20-letniego okresu spłaty kredytu, to jest wartości **7.946.500,00 PLN**. Spłaty w poszczególnych okresach sezonu mogą różnicowane, jednak dla porządku przyjęto stałą kwotę spłaty w danym roku obrotowym. Nie zakładano spłaty balonowej kredytu.

Kredyt na VAT – ciągniony w transzach wynikających z harmonogramu rzeczowo-finansowego – podlegał spłacie w terminie zwrotu nadwyżki z rozliczeniami z Urzędem Skarbowym.

Wysokość finansowania w latach późniejszych projekcji stanowi wypadkową zapotrzebowania na kapitał obrotowy.

WYJAŚNIENIA DO POZYCJI BILANSU:

Najważniejszymi pozycjami w bilansie po stronie aktywów pozostaje majątek rzeczowy, na który składają zakupiona nieruchomości gruntowa oraz powstałe w wyniku realizacji inwestycji aktywa rzeczowe (budynki, budowle, wyposażenie). Zastosowane stawki amortyzacji wynoszą odpowiednio:

- dla nieruchomości – 2,5%
- dla rzeczy ruchomych – 14%

Z uwagi na charakter działalności BALTIC SPA stany należności wynikają z założonego okresu ich inkasa (15 – 20 dni), wielkość koniecznych zapasów wyznacza także wskaźnik ich rotacji (5 – 7 dni), natomiast znaczące stany gotówkowe potwierdzają wysoką płynność planowanej inwestycji.

Struktura pasywów zachowuje prawidłowy udział finansowania obcego w sumie majątku. W całym okresie prognozowanym wskaźnik zadłużenia kształtuje się na poziomie nie przekraczającym 75% (de facto najwyższy wskaźnik zadłużenia powstaje w roku 2018 – czyli fazie wzrostowej projektu). W okresie dojrzałości produktu wskaźnik przyjmuje wartości wynikające ze złotej reguły bilansowej (30/70). Prawidłowa proporcja udziału zasobów własnych i obcych ma swoje uzasadnienie w wysokiej rentowności projektowanej działalności BALTIC SPA. Poziom dochodowości na sprzedaży oraz netto, a także EBIDTA mieszczą się w wielkościach typowych dla branży. Zobowiązania krótkoterminowe – są wypadkową okresu i zapłaty (w projekcjach przyjęto 35-dniowy okres zapłaty zobowiązań handlowych).

RACHUNEK CASH FLOW

Na szczególną uwagę zasługuje rachunek cash flow w latach projekcji. Wskazuje on na generowanie znaczących sum nadwyżek gotówkowych w oparciu zysk i amortyzację, gdzie amortyzacja stanowi w całym okresie prognozowanym główne, stabilne źródło akumulowania nadwyżek gotówkowych. Poziom tej nadwyżki zapewnia w latach projekcji bezpieczeństwo spłaty kredytu inwestycyjnego oraz potwierdza możliwości realizacji kolejnych przedsięwzięć inwestycyjnych.

Główny strumień pieniężny generowany jest zatem na poziomie działalności podstawowej – operacyjnej. Jest to prawidłowa struktura przepływów pieniężnych (-/+ , -/+ , +/-) .

W planach uwzględniono dodatkowe projekty związane z nowymi inwestycjami.

EFEKTYWNOŚĆ INWESTYCJI

Okres zwrotu przedmiotowej inwestycji następuje po 10,5 roku od chwili rozpoczęcia inwestycji. W tym przypadku nie jest to szczególnie długi okres zwrotu – ponieważ przedmiotem planowanego projektu inwestycyjnego jest w pierwszej kolejności zakup nieruchomości gruntowej, a następnie budowa kompleksu hotelowego BALTIC SPA. Skala i możliwości generowania nadwyżki EBIDTA – z uwagi na charakter prowadzonej działalności – mają charakter gotówkowy, ale też i detaliczny. Zatem wydaje się, iż wyliczony okres zwrotu jest zadowalający i zapewnia bezpieczne funkcjonowanie Spółki.

Metody oceny dyskontowej wykazują wysoką opłacalność przedsięwzięcia – zarówno dla inwestora, jak i dla banku.

W tym miejscu wyliczono strumienie pieniężne (w tym, zdyskontowane strumienie pieniężne, przy uwzględnieniu zmiany wartości pieniądza w czasie) potrzebne do wyznaczenia poziomu wskaźników dla oceny opłacalności inwestycji metodami prostymi (**okres zwrotu i stopa zwrotu** – dla Inwestora) oraz dyskontowymi (**zdyskontowany okres zwrotu, IRR i NPV** – dla Banów i innych stron finansowania projektu).

Oprócz informacji finansowych składających się na strumienie związane z inwestycją, dodatkowo wprowadzono poziom wartości likwidacyjnej majątku będącego przedmiotem inwestycji (wartość likwidacyjna ujęta na koniec inwestycji).

Łączne wygenerowane środki pieniężne z całej inwestycji (10,5 roku), przy uwzględnieniu obsługi i spłaty zadłużenia kredytowego wyniosą kolejno:

- dla Banku = 3.206.525,80 PLN (NPV) przy IRR = 4,62%
- dla Inwestora = 109.965.221,10 PLN (NPV) przy IRR = 12,245%

co potwierdza wysoką opłacalność inwestycji.

Ocena trwałości gotówkowej projektu również nie budzi zastrzeżeń, projekt generuje wpływy (gotówka operacyjna) pokrywające w każdym okresie wydatki związane z obsługą kosztów finansowych i spłatą rat kredytów inwestycyjnych i krótkoterminowych.

Progowa wartość sprzedaży w okresie 2019-2026 kształtuje się w przedziale 30, co obrazuje poniższe zestawienie:

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
przychody ze sprzedaży	38 086 310,00	41 894 941,00	42 942 314,53	44 015 872,39	45 116 269,20	46 244 175,93	47 400 280,33	48 585 287,33
koszty zmienne	5 110 000,00	5 365 500,00	5 633 775,00	6 643 113,75	7 848 449,44	9 288 687,91	11 010 501,50	13 069 881,62
marża zysku I stopnia	32 976 310,00	36 529 441,00	37 308 539,53	37 372 758,64	37 267 819,76	36 955 488,02	36 389 778,82	35 515 405,71
wskaźnik marży zysku I stopnia	86,6%	87,2%	86,9%	84,9%	82,6%	79,9%	76,8%	73,1%
koszty stałe	24 946 141,73	25 585 206,29	25 621 079,54	25 658 746,45	25 698 296,71	25 739 824,48	25 783 428,64	17 897 129,68
BEP	75,6%	70,0%	68,7%	68,7%	69,0%	69,7%	70,9%	50,4%
Progowa wartość sprzedaży	28 811 789,05	29 343 200,41	29 489 989,96	30 219 661,34	31 110 252,22	32 209 477,82	33 584 753,33	24 483 380,39
margines bezpieczeństwa	24%	30%	31%	31%	31%	30%	29%	50%

WRAŻLIWOŚĆ

Projekt najbardziej wrażliwy na zmianę poziomu sprzedaży i wzrost kosztów stałych:

- spadek przychodów o 30%
- wzrost kosztów stałych o 30%

powoduje znaczące pogorszenie bieżącej płynności.

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Wyszczególnienie								
Przychody ze sprzedaży	38 086 310	41 894 941	42 942 315	44 015 872	45 116 269	46 244 176	47 400 280	48 585 287
Koszty stałe	24 946 142	25 585 206	25 621 080	25 658 746	25 698 297	25 739 824	25 783 429	17 897 130
Koszty zmienne	5 110 000	5 365 500	5 633 775	6 643 114	7 848 449	9 288 688	11 010 502	13 069 882
zysk ze sprzedaży	8 030 168	10 944 235	11 687 460	11 714 012	11 569 523	11 215 664	10 606 350	17 618 276
rentowność brutto	21,08%	26,12%	27,22%	26,61%	25,64%	24,25%	22,38%	36,26%

Wariant I - spadek przychodów o 30%	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Przychody ze sprzedaży	30 469 048	33 515 953	34 353 852	35 212 698	36 093 015	36 995 341	37 920 224	38 868 230

Koszty stałe	24 946 142	25 585 206	25 621 080	25 658 746	25 698 297	25 739 824	25 783 429	17 897 130
Koszty zmienne	5 110 000	5 365 500	5 633 775	6 643 114	7 848 449	9 288 688	11 010 502	13 069 882
zysk ze sprzedaży	412 906	2 565 247	3 098 997	2 910 838	2 546 269	1 966 828	1 126 294	7 901 219
rentowność brutto	1,36%	7,65%	9,02%	8,27%	7,05%	5,32%	2,97%	20,33%

Wariant II - wzrost kosztów zmiennych o 30%	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Przychody ze sprzedaży	38 086 310	41 894 941	42 942 315	44 015 872	45 116 269	46 244 176	47 400 280	48 585 287
Koszty stałe	24 946 142	25 585 206	25 621 080	25 658 746	25 698 297	25 739 824	25 783 429	17 897 130
Koszty zmienne	6 643 000	6 975 150	7 323 908	8 636 048	10 202 984	12 075 294	14 313 652	16 990 846
zysk ze sprzedaży	6 497 168	9 334 585	9 997 327	9 721 078	9 214 988	8 429 057	7 303 200	13 697 312
rentowność brutto	17,06%	22,28%	23,28%	22,09%	20,42%	18,23%	15,41%	28,19%

Wariant III - wzrost kosztów stałych o 30%	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Przychody ze sprzedaży	38 086 310	41 894 941	42 942 315	44 015 872	45 116 269	46 244 176	47 400 280	48 585 287
Koszty stałe	32 429 984	33 260 768	33 307 403	33 356 370	33 407 786	33 461 772	33 518 457	23 266 269
Koszty zmienne	6 643 000	6 975 150	7 323 908	8 636 048	10 202 984	12 075 294	14 313 652	16 990 846
zysk ze sprzedaży	-986 674	1 659 023	2 311 004	2 023 454	1 505 499	707 110	-431 829	8 328 173
rentowność brutto	-2,59%	3,96%	5,38%	4,60%	3,34%	1,53%	-0,91%	17,14%

Wariant IV - wzrost kosztów zmiennych o 30% stałych o 30% oraz spadek przychodów ze sprzedaży o 30%	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Przychody ze sprzedaży	26 660 417	29 326 459	30 059 620	30 811 111	31 581 388	32 370 923	33 180 196	34 009 701
Koszty stałe	32 429 984	33 260 768	33 307 403	33 356 370	33 407 786	33 461 772	33 518 457	23 266 269
Koszty zmienne	8 635 900	9 067 695	9 521 080	11 226 862	13 263 880	15 697 883	18 607 748	22 088 100
zysk ze sprzedaży	-14 405 467	-13 002 004	-12 768 863	-13 772 122	-15 090 277	-16 788 731	-18 946 009	-11 344 667
rentowność brutto	-54,03%	-44,34%	-42,48%	-44,70%	-47,78%	-51,86%	-57,10%	-33,36%

V. Syntetyczna ocena projektu inwestycyjnego:

Mikro- i makroocenienie oraz sam Hotel wraz z obiektami otaczającymi zostały ocenione z użyciem tzw. krytycznych czynników sukcesu, którym przydzielono odpowiednie wagi. Ocena powyżej 80% punktów oznacza ocenę "doskonałą". Przyznawane oceny punktowe są w skali od 1 do 4, gdzie 1 jest oceną najgorszą i oznacza wynik znacznie poniżej przeciętnej, 2 to rezultat przeciętny, typowy na rynku, który nie wyróżnia w żaden sposób hotelu/miejsca, ale też nie psuje szczególnie oceny jakości projektu, 3 to ocena dobra, którą otrzymują hotele/miejsca dysponujące różnymi przewagami nad konkurencyjnymi obiektami/miejscami, 4 to ocena najlepsza, którą uzyskują najlepsze hotele/miejsca w

danym kraju czy regionie lub najlepsze w swojej kategorii, dysponujące wyjątkowymi obiektami, których oferta jest lepsza niż przeciętna na rynku.

OCENA KRYTYCZNYCH CZYNNIKÓW SUKCESU

OCENA KRYTYCZNYCH CZYNNIKÓW SUKCESU								
KRYTYCZNY CZYNNIK SUKCESU	WAGA	1	2	3	4	RAZEM PUNKTY	PUNKTY - MAX	%
1. Czynniki ogólne								
Wizerunek/stożenie popularności	5				4	20	20	14%
Dojazd	5			3		15	20	11%
Bezpieczeństwo	4				4	16	16	12%
Populacja	2			3		6	8	4%
Środowisko naturalne	4				4	16	16	12%
Infrastruktura turystyczna	4				4	16	16	12%
Potencjał rynku (popyt, konkurencja)	5				4	20	20	14%
Wydarzenia (eventy)	3			3		9	12	7%
Atrakcje i interesujące miejsca	5				4	20	20	14%
SUMA	37	0	0	9	24	138	148	100%
2. Szczególne elementy lokalizacji obiektu								
Dojazd	5				4	20	20	20%
Ekspozycja	5				4	20	20	20%
Otoczenie/Krajobraz	3			3		9	12	9%
Odległość o środków transportu publicznego	1				4	4	4	4%
Odległość od atrakcji turystycznych	5			3		15	20	15%
Odległość od centrum miasta	5				4	20	20	20%
Odległość od sklepów i restauracji	3				4	12	12	12%
SUMA	27	0	0	6	20	100	108	100%
3. Infrastruktura w obiekcie i w pobliżu obiektu								
Obiekty konferencyjne	3				4	12	12	24%
Obiekty rekreacyjne	3				4	12	12	24%
Biura	3		2			6	12	12%
Taxi/wypożyczalnia aut	1		2			2	4	4%
Zakupy/rozrywka	3			3		9	12	18%
Restauracje/puby/kawiarnie	3			3		9	12	18%
SUMA	16	0	4	6	8	50	64	100%
4. Pozycja i atrakcyjność w segmencie rynku								
Rodziny	5				4	20	20	25%

Grupy	5				4	20	20	25%
MICE	5				4	20	20	25%
Bussiness/Corporate	5				4	20	20	25%
SUMA	20	0	0	0	16	80	80	100%
RAZEM	100	0	4	21	68	368	400	

SKALA OCEN

Łącznie obiekt może uzyskać maksymalnie 400 punktów.

z tego punktacja

320-400	doskonały
240-319	dobry
239-0	zły

Mocne i słabe strony projektu (przedsiębiorstwa) związane z uwarunkowaniami wewnętrznymi i zewnętrznymi.

ANALIZA SWOT

Mocne strony

Mocne strony	Ocena
Doświadczona kadra kierownicza i pracownicza	4
Baza majątkowa – zasoby miejsc noclegowych	5
Potencjał zdolny sprostać zakresowi nowych przedsięwzięć	4
Duże doświadczenie w zarządzaniu, dobrze przemyślane strategie funkcjonalne	4
Racjonalne korzystanie z zasobów naturalnych, wysoki potencjał do poszerzenia segmentów działalności	4
Wypracowane trwałe relacje z Klientami, duża liczba klientów	4
Razem	25

Słabe strony

Słabe strony	Ocena
Konieczność poniesienia wysokich nakładów o długim okresie zwrotu	5
Niska finansowo motywacja do utrzymania wysoko wykwalifikowanych kadr	4

Sezonowość sprzedaży typowa dla branży turystycznej	5
Razem	14

Analiza szans i zagrożeń dotyczy zazwyczaj czterech obszarów otoczenia organizacji:

1. obszar ogólnych zmian politycznych, ekonomicznych i społecznych
2. obszar zmian konstrukcyjnych, technologicznych i materiałowych
3. obszar organizacji konkurencyjnych
4. obszar zmian rynkowych

Analiza szans i zagrożeń z odpowiednim wyprzedzeniem umożliwi firmie pozyskanie nowych rynków, wycofanie się z mniej atrakcyjnych działań, odpowiednie inwestowanie środków finansowych, utrzymanie się na konkurencyjnym rynku.

Zestawienie szans i zagrożeń prezentuje poniższa tabela.

Szanse

Szanse	Ocena
Wysoka atrakcyjność sektora, w której działa Spółka, szybki wzrost rynku	4
Działalność w branży turystycznej jest bardzo perspektywicznym zajęciem	5
Wysoki i stale rosnący popyt na usługi turystyczne	5
Stabilizacja rynku finansowego w Polsce	3
możliwość pojawienia się nowych grup klientów, ograniczona rywalizacja w sektorze, wejście na nowe rynki	5
Razem	22

Zagrożenia

Zagrożenia	ocena
Silna konkurencja na pracy powodująca odpływ wysoko wykwalifikowanej kadry i brak napływu nowych pracowników	4

Wzrost konkurencji na podstawowych rynkach działalności, głównie ze strony nowych inwestorów wchodzących na rynek z nową ofertą	5
Pogarszające się warunki na rynku pracy, niekorzystne rozwiązania systemowe	4
Wysoko oprocentowane kredyty	5
Razem	18

2 . Pozycja strategiczna przedsiębiorstwa

Z analizy SWOT wynika, że firma BALTIC SPA posiada przewagę mocnych stron nad słabymi

Mocne Strony(25) > Słabe Strony (14)

oraz szanse przewyższają zagrożenia.

Szanse(22) > Zagrożenia(18)

Sytuacja taka stawia firmę w pozycji wyjściowej „*maxi-maxi*”.

Pozycja ta oznacza dla firmy najkorzystniejsze sytuacje, ponieważ jej atuty w sferze potencjału usługowego, kadrowego, ekonomiki i finansów mogą być skutecznie wykorzystane np. do realizacji przyszłych zamierzeń inwestycyjnych. **Jest to strategia silnej ekspansji rozwojowej poprzez opanowanie nowych rynków i sektorów.**

3 . Prawdopodobieństwo sukcesu strategicznego

a) wskaźnik potencjału strategicznego

$$PS = \frac{S}{S + W} = \frac{25}{25 + 14} = 0,641$$

b) atrakcyjność strategiczna przedsiębiorstwa

$$AS = \frac{O}{O + T} = \frac{22}{22 + 18} = 0,550$$

c) prawdopodobieństwo sukcesu strategicznego

$$\text{PSS} = \frac{R + AR}{2} = \frac{0,641 + 0,550}{2} = 0,5955$$

Prawdopodobieństwo sukcesu strategicznego jest bliskie 60%. Pozycja ta oznacza dla BALTIC SPA najkorzystniejszą sytuację, ponieważ jej atuty w sferze potencjału produkcyjnego, kadrowego, ekonomicznego i finansowego mogą być skutecznie wykorzystane np. do realizacji przyszłych zamierzeń inwestycyjnych. **Jest to strategia silnej ekspansji rozwojowej poprzez opanowanie nowych rynków i sektorów.**

VI. Ogólna ocena wykonalności projektu.

Przedstawione założenia oraz uzyskane wyniki dla proponowanego projektu inwestycyjnego uzasadniają ekonomiczne walory przedmiotowego przedsięwzięcia. Znacząca efektywność projektu w całym badanym okresie wskazuje na umiarkowane ryzyko biznesowe, choć relacja kosztów stałych (ponoszonych niezależnie od wielkości sprzedaży) i zmiennych (proporcjonalnych do wielkości sprzedaży) jest typowa dla podmiotu z branży hotelowej.

Uznać jednak należy, iż branża hotelowa i restauracyjna ma silną pozycję na rynku. Spółki działające w tym sektorze muszą liczyć się z wciąż rosnącymi wymaganiami ze strony Klienta, a co za tym idzie by „nie wypaść” z obiegu stale muszą inwestować i rozwijać się. Wysokie, stale rosnące zapotrzebowanie na usługi turystyczno-wypoczynkowe mogą stanowić dobrą podstawę do przyjęcia projektu do realizacji. Systematycznie odnotowuje się wzrost wydatków gospodarstw domowych na hotele i restauracje. W związku z prognozowaną stabilizacją wzrostu gospodarczego na poziomie 3% (Y/Y), duży wpływ na rozwój branży HoReCa będzie mieć ogólnokrajowy trend powrotu do spędzania wypoczynku w Polsce. Czynnikiem takiego stanu rzeczy jest stale poprawiająca się w Polsce infrastruktura (transportowa, hotelarska i gastronomiczna), a także zawirowania w dotychczas głównych kierunkach wyjazdów zagranicznych Polaków (jak Egipt czy Tunezja).

Na podstawie przeprowadzonej analizy finansowej projektu wskazać należy, iż:

- projekt charakteryzuje się wysoką rentownością
- w okresie objętym projekcją spłata zadłużenia i kosztów jego obsługi jest zabezpieczona w 100%
- Istnieje potencjalny szeroki rynek zbytu na oferowane usługi
- Obiecujące są perspektywy rozwoju.

Opracowanie:

Kancelaria Doradztwa Finansowego
Wioleta Ernest

Szczecin, 30.03.2016