

СЕРВИСНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ  
НОВЫЙ СПАСИТЕЛЬНЫЙ ПРОДУКТ  
РЫНКА РЕДЕВЕЛОПМЕНТА МОСКВЫ



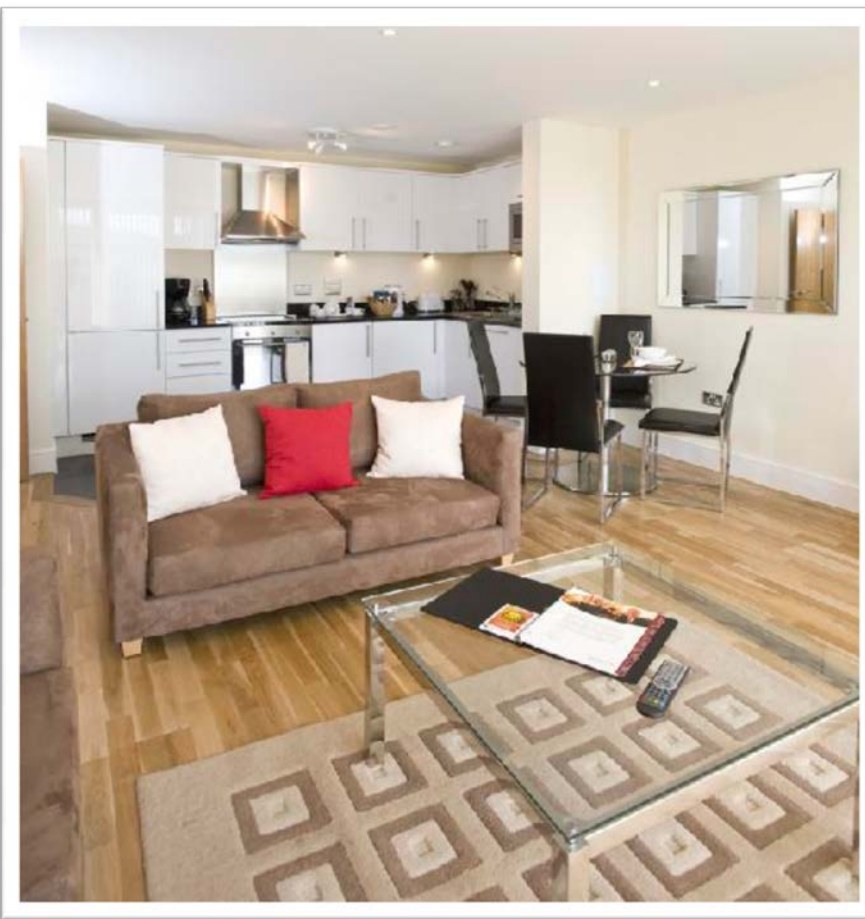
# Intermark Group of Companies

---



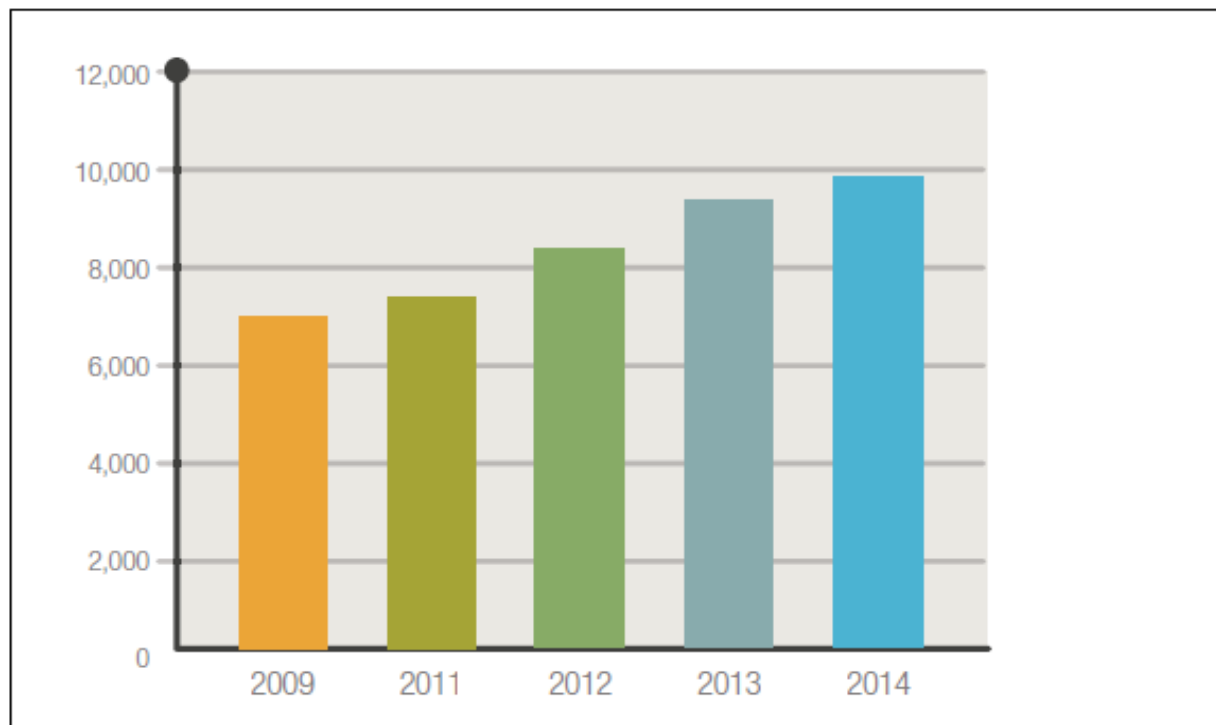
## Что такое сервисные апартаменты?

Полноценные апартаменты, готовые к проживанию. Средний срок размещения – от месяца до 1 года.



# Что такое сервисные апартаменты?

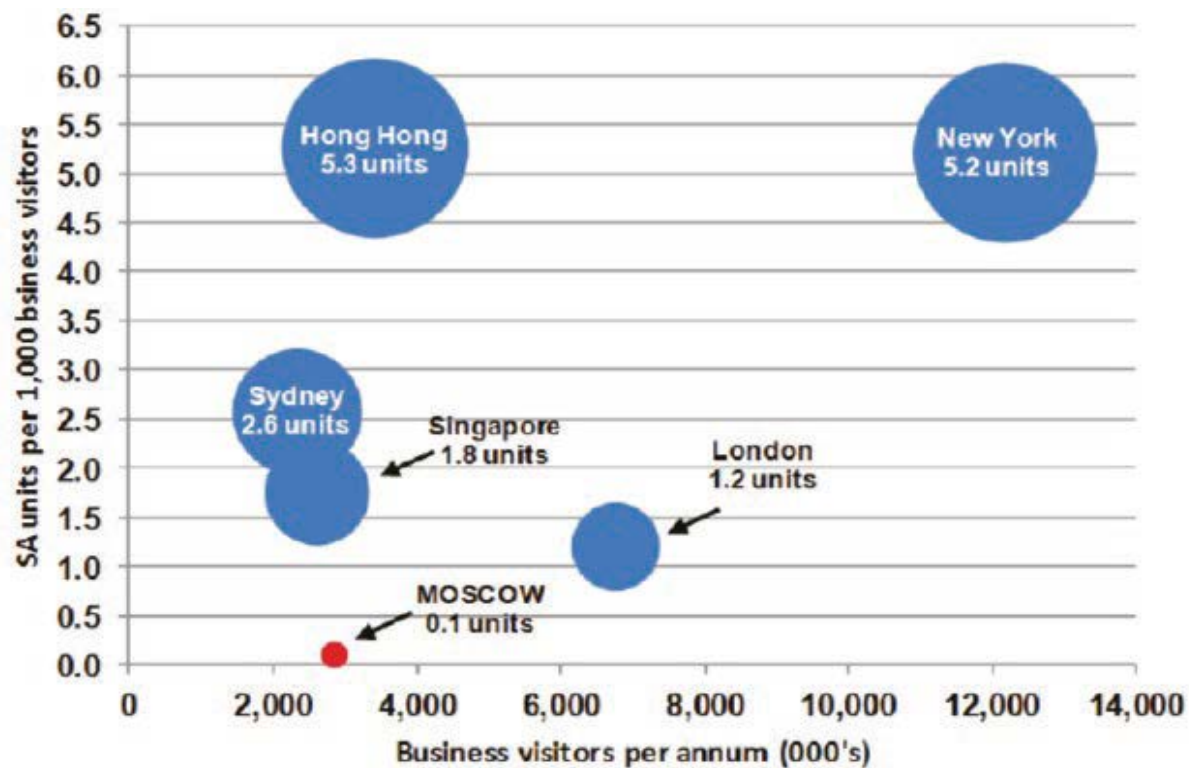
Сервисные апартаменты – наиболее быстро развивающийся сектор размещения



Source: *The Apartment Service*

# Что такое сервисные апартаменты?

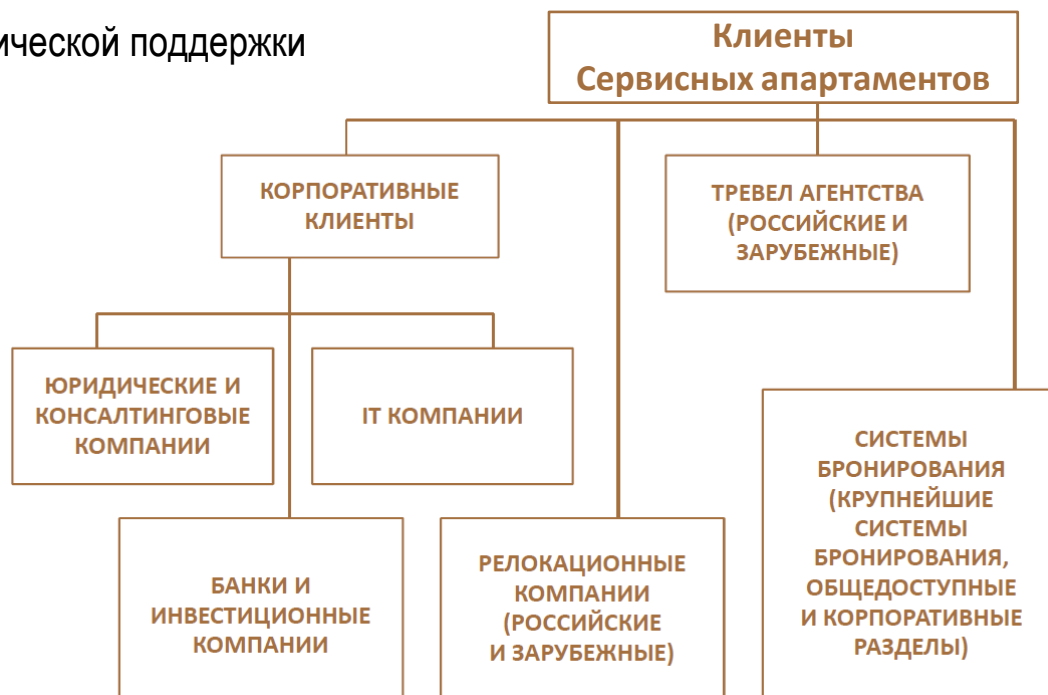
Москва  
испытывает  
дефицит  
сервисных  
апартаментов



Формирование  
продукта  
сервисных  
апартаментов –  
ответственный  
подход

Что нужно учитывать при формировании продукта  
сервисных апартаментов?

1. Месторасположение
2. Планировка апартаментов - ориентация на потенциальных клиентов
3. Планирование бизнес процессов для службы сервиса  
и технической поддержки



Гибкий продукт  
– ориентация  
на рынок и  
клиентов



Бизнес  
сервисных  
апартаментов –  
новый  
инвестиционный  
продукт





# Как распределяются доходы?



5% от выручки

## Расходы

- оплата работы сотрудников
- техническая поддержка
- маркетинговый бюджет
- фонды на ремонт, юр.расходы и пр.
- комиссионные вознаграждения сторонних агентств
- оплата услуг сторонних организаций (такси, экскурсии, пр.)



10% от прибыли

**Оператор  
заинтересован в  
максимизации  
выручки и  
минимизации  
расходной части**

# Пример финансового расчета проекта люкс класса

<b>ASSUMPTIONS</b>					
<b>Apartments split</b>					
	<b>Units</b>	<b>Av. area (sqm)</b>	<b>% Split of units</b>	<b>Total area</b>	<b>sq.m</b>
Studio	9	35	21,4%	Gross internal	3 000
1-bedroom (2 rooms)	24	62	57,1%	Net internal (resi)	2 261
2-bedroom (3 rooms)	9	75	21,4%	Lobby	
3-bedroom (4 rooms)					
3-bedroom (4 rooms)					
Common areas					
<b>Total</b>	<b>42</b>				
<b>Rates per room (net of VAT)</b>					
	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Studio	7 000	8 050	8 855	9 741	10 715
1-bedroom (2 rooms)	8 500	9 775	10 753	11 828	13 011
2-bedroom (3 rooms)	12 500	14 375	15 813	17 394	19 133
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
		<b>Growth 2017-2018</b>	<b>Growth 2018-2019</b>	<b>Growth 2019-2020</b>	<b>Growth 2020-2021</b>
Rates growth		15,0%	10,0%	10,0%	10,0%
Incremental increase of rates over full period (rates override)		0,0%	<i>(required for scenario analysis)</i>		
<b>Occupancy rates</b>					
	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Occupancy (average)	75,1%	82,5%	82,5%	82,5%	82,5%
<i>(please refer to Inputs page to change occupancy per month - lines 16 and 19)</i>					
Average Duration of stay (days)	15				

# Пример финансового расчета проекта люкс класса

<b>Booking agency costs</b>			
Percentage of revenue	50,0%	<i>% of total revenue</i>	
Fee	15,0%	<i>% of revenue through agency</i>	
<b>Staff costs</b>			
	Monthly wages (RUB)	People	Share
General manager	200 000	1	50%
Accountant / Admin	70 000	1	40%
Courier	35 000	1	30%
Tech-Support	50 000	1	50%
IT-Support	30 000	1	50%
Cleaning lady	35 000	5	100%
Concierge / Reception (12 hours)	60 000	4	100%
<i>* Wages net of social insurance at the rate of ...</i>		49,43%	
<b>Sales and marketing costs</b>			
General marketing monthly (RUB with VAT)	50 000	<i>inc. general promotion advertising and PR</i>	
<b>Utility fees</b>			
Utility fees per apartment (RUB with VAT)	4 000	<i>monthly for all types of apartments</i>	
<b>Direct operating costs</b>			
General property mgmt (RUB with VAT)	500	<i>per sqm per month by Intermark</i>	
Cleaning supplies (RUB with VAT)	1 000	<i>per month per apartment</i>	
Weekly cleaning (RUB with VAT)	0	<i>per week per apartment (if outstaffed)</i>	
Departure cleaning (RUB with VAT)	0	<i>per event (avg. stay of 15 days) (if outstaffed)</i>	
Common areas cleaning (RUB with VAT)	0	<i>per week per sqm (if outstaffed)</i>	
Linen laundry (RUB with VAT)	600	<i>each linen set changed 5 times per month</i>	
Linen replacement (RUB with VAT)	4 500	<i>each set replaced 1 time per year</i>	
Guest supplies (RUB with VAT)	1 000	<i>for each guest per stay (avg. stay of 15 days)</i>	
Telecom: phone+internet (RUB with VAT)	4 000	<i>per month for the 32 apartments</i>	
Security maintenance (RUB with VAT)	5 000		
Legal (RUB with VAT)	0,25%	<i>of net revenue</i>	
IT running monthly (RUB with VAT) (contract)	0	<i>per month</i>	
Third party insurance (RUB with VAT)	10 000	<i>per month (under Intermark Policy)</i>	
<i>*excludes building insurance and property taxes which shall be owners responsibility</i>			
<b>Repair and maintenance fund</b>			
	Furniture Fund	Fixture and Fittings	Elevator
Repairs, % of net revenue (RUB with VAT)	1,10%	0,35%	0,10%
<b>Bank costs</b>			
	Share	Processing cost	
Credit card payments	40,0%	1,5%	
Bank transfers	60,0%	0,2%	

# Пример финансового расчета проекта люкс класса

<b>OUTPUTS</b>		2017*	2018	2019	2020	2021
Rooms available	<i>rooms</i>	15 330	15 330	15 330	15 372	15 330
Rooms sold	<i>rooms</i>	11 506	12 642	12 642	12 678	12 642
Occupancy	<i>%</i>	75,1%	82,5%	82,5%	82,5%	82,5%
Average room rate (excl. VAT)	<i>RUB</i>	9 036	10 391	11 430	12 573	13 831
RevPAR (excl. VAT)	<i>RUB</i>	6 782	8 569	9 426	10 369	11 405

Notes:

<b>PROFIT AND LOSS STATEMENT</b>		2017*	2018	2019	2020	2021
<b>Revenue</b>	<i>(thsd RUB)</i>	<b>103 964</b>	<b>131 364</b>	<b>144 500</b>	<b>159 399</b>	<b>174 845</b>
Booking fees	<i>(thsd RUB)</i>	-7 797	-9 852	-10 838	-11 955	-13 113
Wages and social	<i>(thsd RUB)</i>	-10 642	-11 174	-11 733	-12 320	-12 936
Management fee	<i>(thsd RUB)</i>	-12 262	-15 852	-17 521	-19 420	-21 388
Paid as share of revenue	<i>(thsd RUB)</i>	-5 198	-6 568	-7 225	-7 970	-8 742
Paid as share of profit	<i>(thsd RUB)</i>	-7 064	-9 284	-10 296	-11 450	-12 646
Other direct operating costs	<i>(thsd RUB)</i>	-6 208	-6 791	-7 276	-7 801	-8 354
Laundry and linen changes	<i>(thsd RUB)</i>	-2 785	-2 980	-3 188	-3 411	-3 650
Telecom: phone+internet	<i>(thsd RUB)</i>	-48	-51	-55	-59	-63
General property management	<i>(thsd RUB)</i>	-1 500	-1 605	-1 717	-1 838	-1 966
Welcome packs	<i>(thsd RUB)</i>	-931	-1 095	-1 172	-1 257	-1 341
Insurance (building and 3rd part)	<i>(thsd RUB)</i>	-120	-128	-137	-147	-157
Cleaning & cleaning supplies	<i>(thsd RUB)</i>	-504	-539	-577	-617	-661
Security maintenance	<i>(thsd RUB)</i>	-60	-64	-69	-74	-79
Legal	<i>(thsd RUB)</i>	-260	-328	-361	-398	-437
Sales and marketing	<i>(thsd RUB)</i>	-600	-642	-687	-735	-786
Repairs	<i>(thsd RUB)</i>	-1 611	-2 036	-2 240	-2 471	-2 710
Utilities	<i>(thsd RUB)</i>	-2 016	-2 117	-2 223	-2 334	-2 450
Bank costs	<i>(thsd RUB)</i>	-749	-946	-1 040	-1 148	-1 259
<b>Pre-tax profit</b>	<i>(thsd RUB)</i>	<b>62 078</b>	<b>81 953</b>	<b>90 943</b>	<b>101 216</b>	<b>111 848</b>
Margin	<i>%</i>	60%	62%	63%	63%	64%

Notes:

<b>CASH FLOW STATEMENT</b>	Initial	2017*	2018	2019	2020	2021
Set-up (thsd RUB)	0					
Cash inflow (thsd RUB)		103 964	131 364	144 500	159 399	174 845
Cash outflow (thsd RUB)		-41 886	-49 411	-53 557	-58 183	-62 997
<b>Cumulative (thsd RUB)</b>	<b>0</b>	<b>62 078</b>	<b>144 031</b>	<b>234 974</b>	<b>336 190</b>	<b>448 038</b>

Notes:

## Пример: сервисные апартаменты на Никитском Бульваре

Минимум  
сервиса –  
максимум  
прибыли

Количество апартаментов	13
Вид договора	доверительное управление
Дата начала проекта	1 июня 2016
Целевая аудитория	Корпоративный сектор
Ожидаемая доходность	13-15% годовых



# Пример: сервисные апартаменты на Никитском Бульваре

Гибкий продукт  
– ориентация  
на рынок и  
клиентов



## Сервисные апартаменты – большие перспективы!

---

Карине Шмарева

Генеральный директор

Intermark Hospitality

[shmaryova@intermarksa.ru](mailto:shmaryova@intermarksa.ru)

8 916 212 56 56

8 495 22 189 22