Гостиничный бизнес является одним из самых стабильных и надежных, причем размер стартового капитала может широко варьироваться. К примеру, открытие мини-гостиницы не потребует больших затрат и окажется вполне по силам небольшому семейному предприятию, в то же время, при соответствующих возможностях, можно открыть сеть люксовых отелей.

Подготовительный этап и анализ рынка

За последние годы наблюдается стабильный рост спроса на гостиничные услуги. Этому способствует развитие внутреннего туризма в нашей стране, проведение различных семинаров, конференций, выставок, открытие предприятий совместно с иностранными инвесторами и т.д.

Будет ошибкой считать, что гостиницы востребованы лишь в курортных и туристических зонах. Практически любой современный город посещают приезжие бизнесмены, которым на несколько дней необходим отель домашнего типа.

Отмечено, что наиболее востребованы гостиницы уровня «3 звезды», характеризующиеся оптимальным соотношением качественного обслуживания и уровня цен. Стабильным является спрос на услуги небольших частных гостиниц, которые находятся в экологически чистых районах города.

Вполне удачным так же будет расположение гостиницы вблизи вокзалов, аэропортов, трасс местного и федерального значения. Для открытия таких гостиниц предпринимателю не нужны какие-либо лицензии и разрешения. Как правило, достаточно регистрации в качестве частного предпринимателя и оформления сертификата безопасности гостиничных услуг.

Место расположения гостиницы определяет, какой контингент посетителей будет пользоваться ее услугами. В соответствии с этим можно продумать, какие дополнительные услуги может предоставить ваша гостиница своим посетителям, чтобы обеспечить им максимальный комфорт, и, одновременно, увеличить популярность вашей гостиницы, а, следовательно, и ваш доход.

К числу таких услуг можно отнести сауну, бассейн, спа-салон, бильярд, кафе, аптечный киоск, продажу сувениров, прессы и т.д. Можно к этому привлечь стороннюю специализированную компанию. В зависимости от концепции вашей гостиницы, она может быть оборудована специальным помещением для ведения бизнес-переговоров, в минимальном формате оснащенным компьютером с выходом в Интернет, принтером, сканером и т.д.

Уют, максимальная чистота, вежливый персонал, отлаженные технологии сервиса – это неотъемлемые качества даже небольшой гостиницы. Необходимо в процессе работы учитывать пожелания и претензии гостей.

Для обеспечения стабильной заполняемости номеров, особенно на начальном этапе работы, очень важна реклама посредством печатных изданий, сети Интернет. Можно заключить договора с туристическими агентствами на размещение туристов.

Помещение под гостиницу

Как правило, долгосрочная аренда в данном виде бизнеса нежелательна. Лучший вариант – приобретение помещения в собственность, либо строительство нового. В последнем случае, после выбора подходящего места и получения разрешения на строительство начинается разработка проекта и строительство здания гостиницы.

При выборе места строительства нужно оценить наличие удобных подъездных путей и всех необходимых коммуникаций. Желательно, чтобы на стадии разработки производился контроль проекта специалистами, имеющими опыт в эксплуатации гостиниц.

Это исключит ошибки в проектировании, следствием которых будет неэффективное использование площадей и оборудования гостиницы, нарушения технологических процессов, отсутствие вертикальных и горизонтальных связей, что окажет прямое воздействие на прибыльность предприятия.

Исправление таких ошибок, как правило, обходится дорого инвестору. К примеру, проектировщики могут разработать два коридора в помещениях, когда можно обойтись одним – это будет неэффективным использованием площадей. А ошибка в расположении объектов инфраструктуры, например, когда в проекте бар и кухня оторваны друг от друга, внесет дополнительные сложности в процесс не только их работы, но и гостиницы в целом.

Производственный план

В нашем бизнес-плане рассматривается гостиница на 24 номера общей площадью 1200 кв.м. Состав помещений планируется следующий:

номера класса «люкс» - 4

номера двухместные – 16

номера одноместные – 4

ресторан

комната отдыха с баром

кухня и подсобные помещения

склады, котельная и другие помещения технического назначения

бытовые помещения для стирки и глажки белья

бильярдный зал

тренажерный зал

Приобретая мебель и другие предметы обстановки, следует учитывать особенности их эксплуатации. Для гостиницы требуется более прочная мебель, чем обычная бытовая. К примеру, каркас и ножки кроватей могут быть металлическими. В каждом номере предусматривается наличие телевизора.

Обслуживающий персонал гостиницы будет состоять из: управляющего, портье (2 чел.), бухгалтера, горничных и прочего персонала (6 чел.). Режим работы гостиницы – круглосуточный. Посетителям предоставляется возможность бронирования номеров.

Финансовый план

Предполагаемый срок строительства – 2 года. Стоимость строительства будет зависеть от региона, в среднем, инвестиции составят примерно 16,2 - 21,6 млн. руб., в том числе:

проектные работы – 0,7 – 1,2 млн. руб.

строительные работы – 9-11 млн. руб.

устройство автостоянки и благоустройство территории – 1,1 – 1,4 млн. руб.

мебель, оборудование и инвентарь для гостиницы – 4,5 – 6 млн. руб.

прочие (в том числе непредвиденные) расходы – 0.9 – 2 млн. руб.

Основные статьи расходов при работе предприятия (гостиницы) составят примерно 6 млн. руб. в год и будут включать:

оплата труда и отчисления в социальные фонды – 2,5 млн. руб.;

эксплуатационные расходы (приобретение мелкого хозинвентаря, гигиенических, моющих средств, оплата услуг связи и коммунальных услуг, закуп продуктов, офисных принадлежностей и др.) – 3 млн. руб.:

прочие расходы (включая непредвиденные) – 0,5 млн. руб.

Планируемые доходы за год составят 8-9,5 млн. руб., включая:

доход от номерного фонда – 6-7 млн. руб.;

доход от тренажерного зала – 0,3-0,5 млн. руб.;

доход от бильярда – 0,2-0,3 млн. руб;

доход от питания в баре и ресторане – 1,5-1,7 млн. руб.

Ожидаемый срок окупаемости – около 3-х лет, рентабельность – примерно 58%. Стоит отметить, что, если данные расчеты максимально приблизить к реальности, учитывая инфляцию и всевозможные финансовые риски, то срок окупаемости может составить другую цифру, около 4-х лет.

Большое влияние на окупаемость может оказывать сезонность и так называемый «фактор выходного дня». В каждом конкретном случае очень важно оперировать реальными расчетными данными.