

Як запустити базу відпочинку на 12 сотках з модульних будинків

цифри • модель • кроки запуску



Модель у 3 цифрах (Base Conservative Case)

ІНВЕСТИЦІЇ

11.9 млн грн

під ключ, приклад

вилка 11–13 млн залежно
від інженерії/благоустрою

ОКУПНІСТЬ

4.6 років*

консервативний кейс

при CAPEX_total = 11.9 млн

ПЛАНОВИЙ ПРИБУТОК

2.58 млн грн/рік

операційний

до податків/кредитів

Умови: ADR 6 500; середня Occ ~45%*; 4 модулі; Avg stay 2 ночі; SPA attach 25%; OTA mix 60/40.

!Важливо: це найгірший сценарій, при заповненості менше 50%

Для кого (B2B партнер):

- власник землі 10–20 соток у приватному секторі
- інвестор, який хоче «малий об'єкт» з прозорою економікою
- підприємець/девелопер: швидкий запуск без довгобуду
- оператор локації, який додає номери + SPA до існуючого потоку

Що ви отримуєте на виході:

- план ділянки + зонування під приватність
- комплектацію модулів «під ключ» + логіку інженерії
- структуру доходів/OPEX і точку беззбитковості
- покроковий запуск продажів (контент → OTA → прямі)

Чому це працює (коротко):

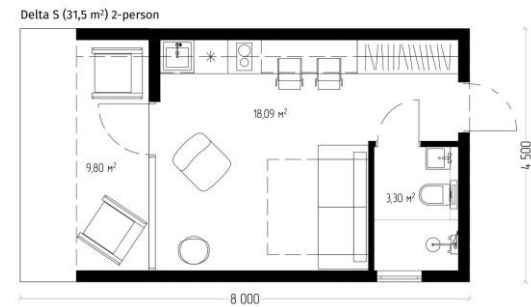
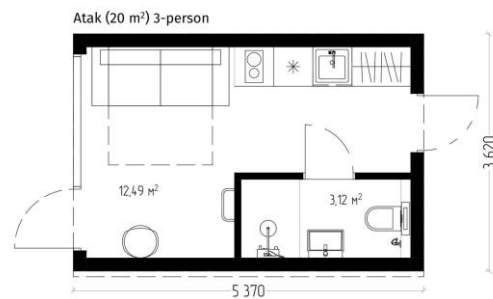
- короткі поїздки на 1–3 ночі простіші для продажу й повторення
- формат «тихо + приватно + тепло» працює цілий рік
- SPA-опція підвищує чек і відділяє вас від «просто будиночків»
- OTA дає стартовий попит, прямі — маржинальність і повторні візити
- малий об'єкт легше стандартизувати (сервіс, контент, процеси)

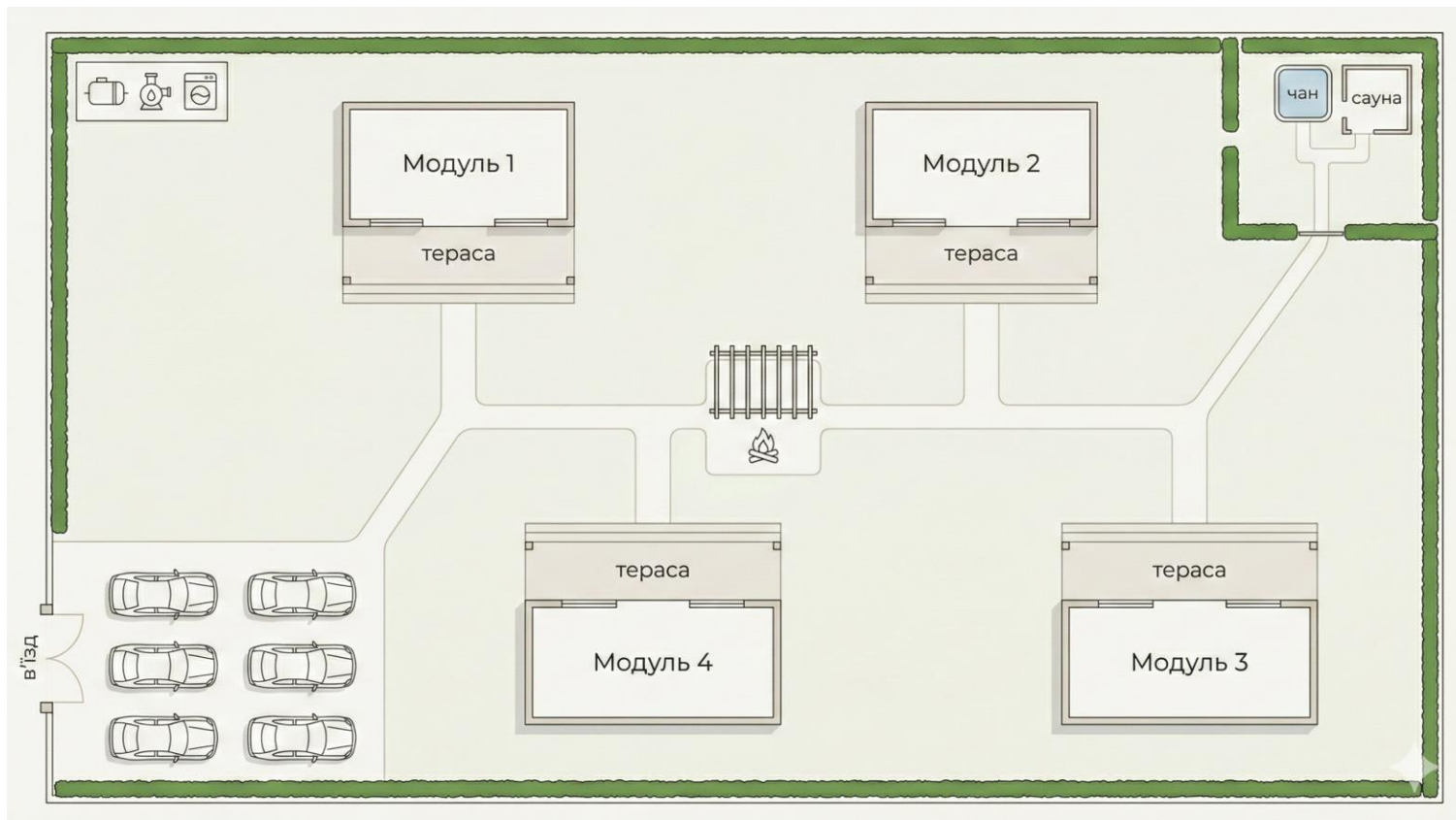
Місток до СТА: щоб перерахувати під вашу ділянку — потрібні 3 дані (локація, інженерія, бажана комплектація).

Формат:

- 4 модулі, місткість 4+2, тераси
- цілорічна робота (тепло, вода, стабільна інженерія)
- продажі: мікс ОТА + прямі бронювання
- додатково: чан + сауна (монетизація + вау-ефект)
- тиха зона: пергола/вогнище, зелений екран
- парковка та техзона (пральня/склад/інженерія)

Місток до СТА: покажемо 2–3 варіанти компоновки модулів під ваші під'їзди, септик та приватність.

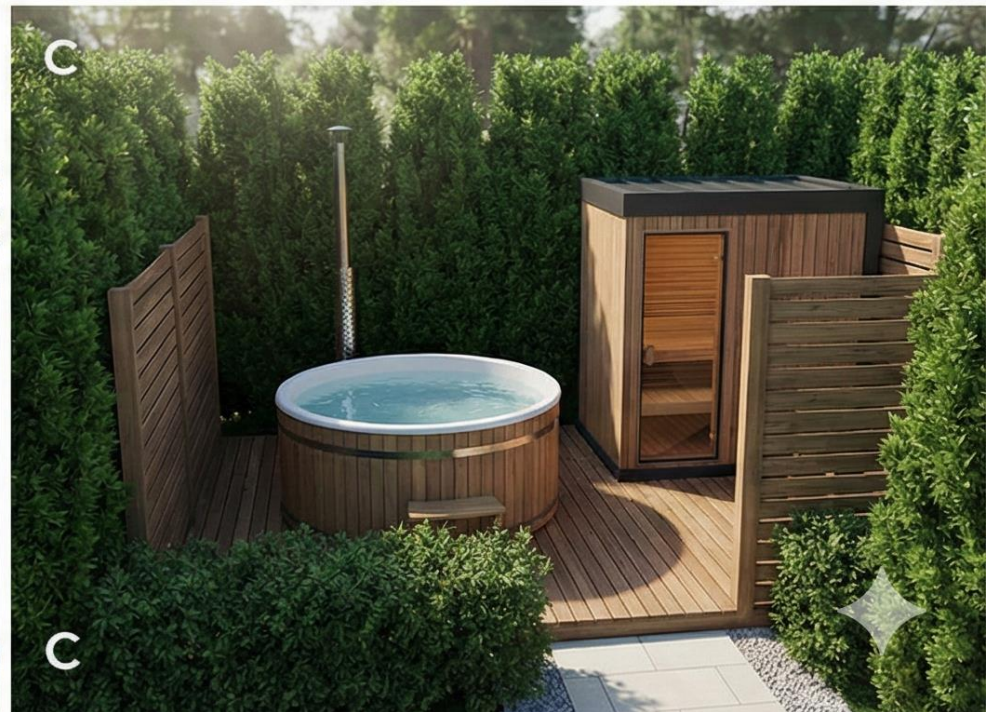




Логіка плану:

- будинки «обличчям» у двір — менше шуму
- SPA-кут екранований зеленню/парканом
- парковка 6 авто окремо від тихої зони
- техзона: септик/насосна/склад/пральня
- коридори приватності до кожного модуля

СТА: надішліть геопін/кадастр — зробимо план + список інженерії та благоустрою.



Проживання

$\text{Revenue_accom} = \text{Sold nights} \times \text{ADR}$

- ADR: 6 500 грн (середнє за рік)
- Продані ночі (консерватив): ≈ 350 ночей/рік
- Виручка проживання: $\approx 2\,276\,040$ грн/рік
- Кількість бронювань: $\text{Bookings} = \text{Sold nights} / \text{Avg stay}$
- Avg stay: 2 ночі

Місток до СТА: у фінмоделі підставляємо ваш ADR та сезонність — і бачимо окупність.

SPA (чан + сауна)

$\text{Revenue_spa} = \text{Bookings} \times \text{attach} \times \text{hours} \times \text{price}$

- SPA price: 1 000 грн/год
- attach: 25% бронювань
- hours: 2 год на SPA-бронювання
- Виручка SPA: $\approx 87\,540$ грн/рік
- Собівартість SPA: 250 грн/год

Комісії продажів

- ОТА частка: 60%
- Комісія ОТА: 15%
- Ефективно: 9% (0.6×0.15)

Змінні витрати

- Прибирання+білизна: 800 / бронювання
- Витратники: 150 / бронювання
- Комуналка: 350 / ніч

Фіксовані витрати

- $\approx 58\,833$ грн/міс
- в т.ч. управління 25k + маркетинг 20k + інше

Резерв на ремонти

- 5% від виручки проживання

Продані ночі/рік

≈ 657

Виручка проживання

4 270 500 грн

Виручка SPA

164 250 грн

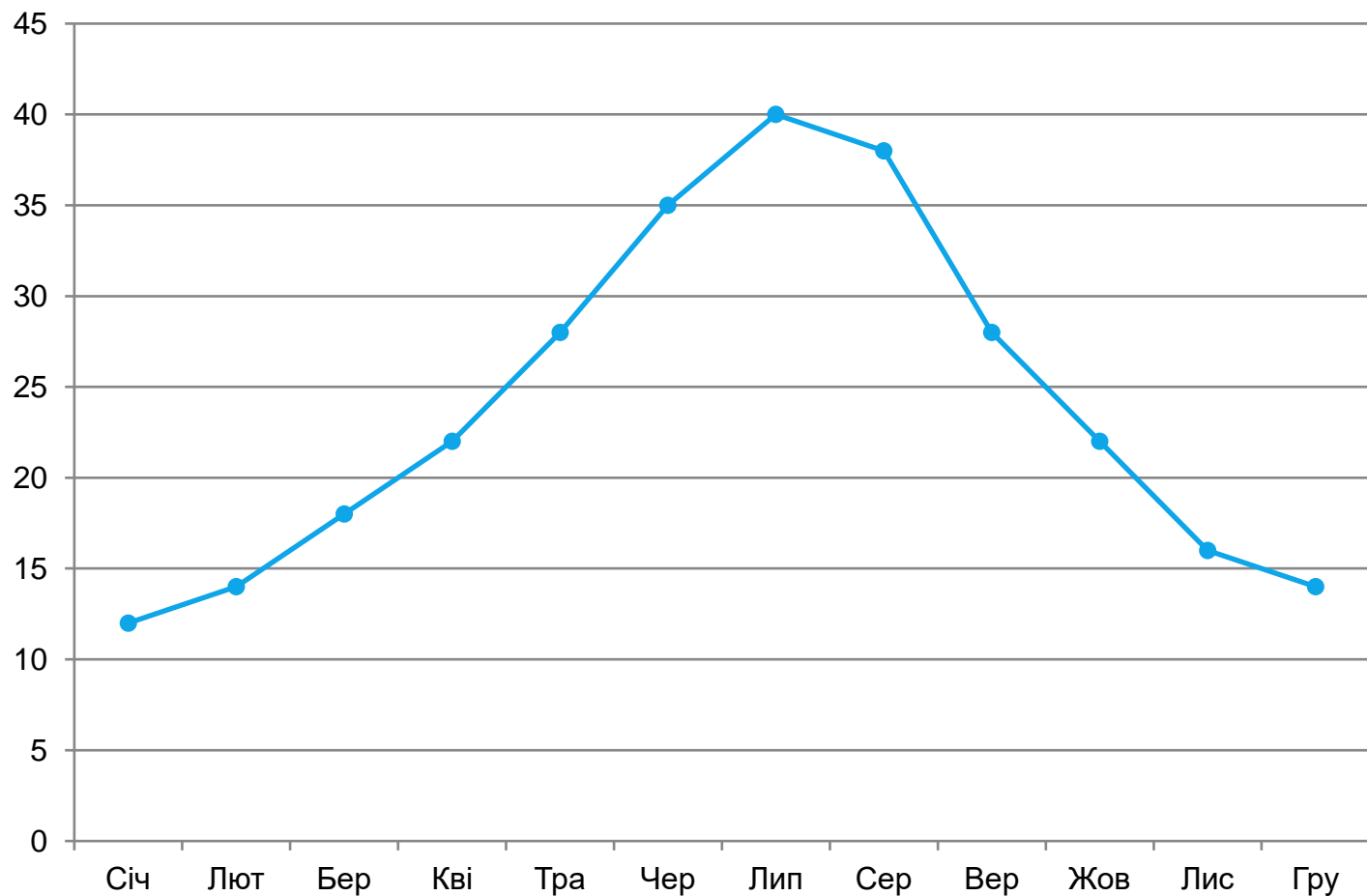
Опер. прибуток/рік

2 580 000 грн

Що це означає для інвестора:

- Окупність при $CAPEX_{total} = 11\,900\,000$ грн: ≈ 4.6 року (до 5 років)
- Точка беззбитковості: ≈ 9–10% середньорічної завантаженості
- Ключовий важіль — завантаженість (Oss): ціль ≈ 45%

Отримаєте фінмодель — підставимо вашу локацію/ADR/сезонність і покажемо **3 сценарії**:
Base 24%, Growth 35–40%, Target 45%
(окупність до 5 років).
Додамо **план виходу на Oss 40–45% +**
чекліст запуску продажів.



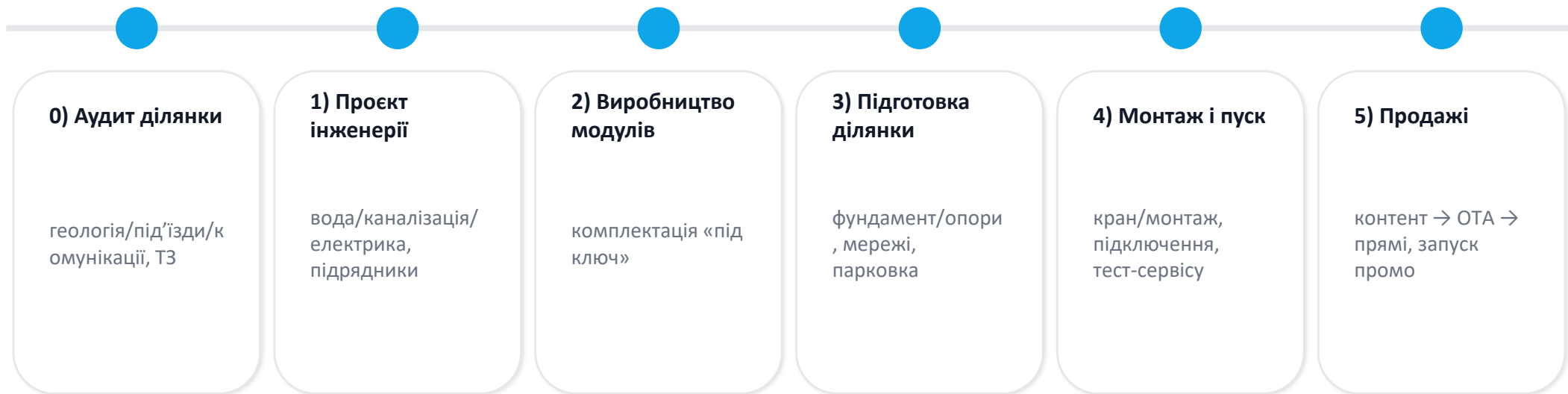
Консервативна сезонність з бізнес-плану (середньорічно $\approx 24\%$)

Що важливо в операційці:

- контент + ОТА для старту в «низьких» місяцях
- динамічне ціноутворення під попит
- процеси сервісу: чистота, чек-ін/чек-аут, підтримка
- резерв на просідання та ремонт (закладено 5%)
- SPA як підсилювач чеку в міжсезоння

СТА: під вашу локацію підберемо сезонність і покажемо, що «тягне» завантаження.

Етапи (без прив'язки до тижнів — залежить від інженерії та підрядників):



СТА: дамо чеклісти по кожному етапу + перелік підрядників/вимог до інженерії для швидкого старту.

| Ризик | Як закриваємо (процес/рішення) |
|---------------------------------|---|
| Сезонність та просідання попиту | прайс-логіка, пакетування з SPA, промо в низький сезон, управління каналами |
| Нестабільний сервіс | SOP, чеклісти прибирання/заселення, контроль якості, шаблони комунікації з гостем |
| Маркетинг «не злетів» | контент-план, OTA-старт, прямі (сайт/соцмережі), робота з відгуками |
| Інженерія/підрядники | типові вимоги до води/каналізації/електрики, список задач і контрольні точки |
| Кеш-флоу і ремонти | резерв 5% від виручки проживання + планове ТО, прозора структура витрат |
| Юридичні/локальні обмеження | перевірка ділянки, узгодження підключень, вимоги до шуму/сусідів |

На консультації пройдемо ваші ризики та підкажемо, які рішення потрібні саме під вашу локацію.

Переваги для швидкого запуску:

- швидкість: модуль приїжджає готовим — менше «будівництва на місці»
- комплектація «під ключ» (вузли, кухня, меблі — узгоджуємо в ТЗ)
- стандартизація: однакова якість і сервіс на всіх 4 модулях
- довговічність: матеріали та вузли для цілорічної експлуатації
- гарантія та сервіс: підтримка після запуску
- супровід запуску: чеклісти, SOP, рекомендації по OTA/контенту

Надішліть запит — підберемо комплектацію під ваш бюджет і формат гостей (4+2).



A) Земля у вас — рішення від нас

- підбір модулів і комплектації
- вимоги до інженерії та підготовки ділянки
- рекомендації по плану і приватності

Найшвидший старт

B) Модулі + методологія запуску

- SOP, чеклісти, стандарти сервісу
- контент і OTA-старт (логіка, шаблони)
- рекомендації по цінах і каналах

Щоб дійти до 30–40% Осс

C) Під ключ з підрядниками

- координація інфраструктури та запуску
- контроль якості етапів і підрядників
- готовність до перших гостей

Мінімум вашого часу

Отримайте фінмодель + кошторис під вашу ділянку за 24–48 год

Три опції взаємодії:

- 1) Запитати про комплектацію (під ваш бюджет)
- 2) Отримати фінмодель/кошторис/план ділянки
- 3) Запис на 30-хв дзвінок з розбором локації


Що надіслати, щоб ми перерахували модель:

- геолокація/населений пункт
- розмір і форма ділянки (кадастр/план)
- що з інженерією (вода/каналізація/електрика)
- побажання по комплектації та SPA



Дякуємо!
Готові швидко порахувати вашу локацію.

Контакти:

 [@qhome_welcome](https://t.me/qhome_welcome)

 +380 96 377 07 70

b2b@qhome.ua

www.qhome.ua

Дисклеймер

- Цифри залежать від локації, сезону, сервісу та маркетингу.
- Матеріал інформаційний і не є публічною офертою.
- Assumptions наведені окремо на фінансових слайдах.

