

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ · РЕСПУБЛИКА КРЫМ

БЕЛЯУС РИВЬЕРА

Курортный апарт-комплекс у моря и лагуны Донузлав

315 м до пляжа · собственный пляж · единое профессиональное управление



300

апартаментов

≈ 30 %

IRR проекта

1,90 млрд ₽

инвестиции (CAPEX)

≈ 3,5 года

окупаемость

Содержание

Курортный апарт-комплекс «БЕЛЯУС РИВЬЕРА» · море и лагуна Донузлав · 315 м до пляжа

Раздел I О ПРОЕКТЕ

Резюме и ключевые показатели	3
Инвестиционная идея и структура сделки	4

Раздел II ЛОКАЦИЯ, УЧАСТОК И РЫНОК

Характеристика и преимущества участка	6
Кадастровое положение и виды	7
Контекст западного побережья	8
Рынок, спрос и модель дохода	9
SWOT-анализ	10

Раздел III КОНЦЕПЦИЯ И МАСТЕР-ПЛАН

Highest & Best Use и баланс территории	12
Линейка апартаментов	13
Апартаменты · интерьеры и виды	14
Мастер-план и функциональные зоны	15
Архитектурные визуализации	16
Собственный пляж и выход к морю	17
Пляжный клуб · визуализации	18
Благоустройство пляжа и участок	19
Инженерная инфраструктура	20
Разрешительная процедура и запуск	21

Раздел IV ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ И ЭФФЕКТ

CAPEX проекта	23
Операционная модель и денежный поток	24
Сценарии и финансирование	25
Эффект, налоги и доход инвестора	26
Риски и меры поддержки	27
Дорожная карта реализации, 5 лет	28
Резюме проекта	29

1,90 млрд ₹

Инвестиции (CAPEX)

2,43 млрд ₹

Выручка от продаж

≈ 30 %

IRR проекта

≈ 3,5 года

Срок окупаемости

300

Апартаментов у моря

≈ 417 млн ₹

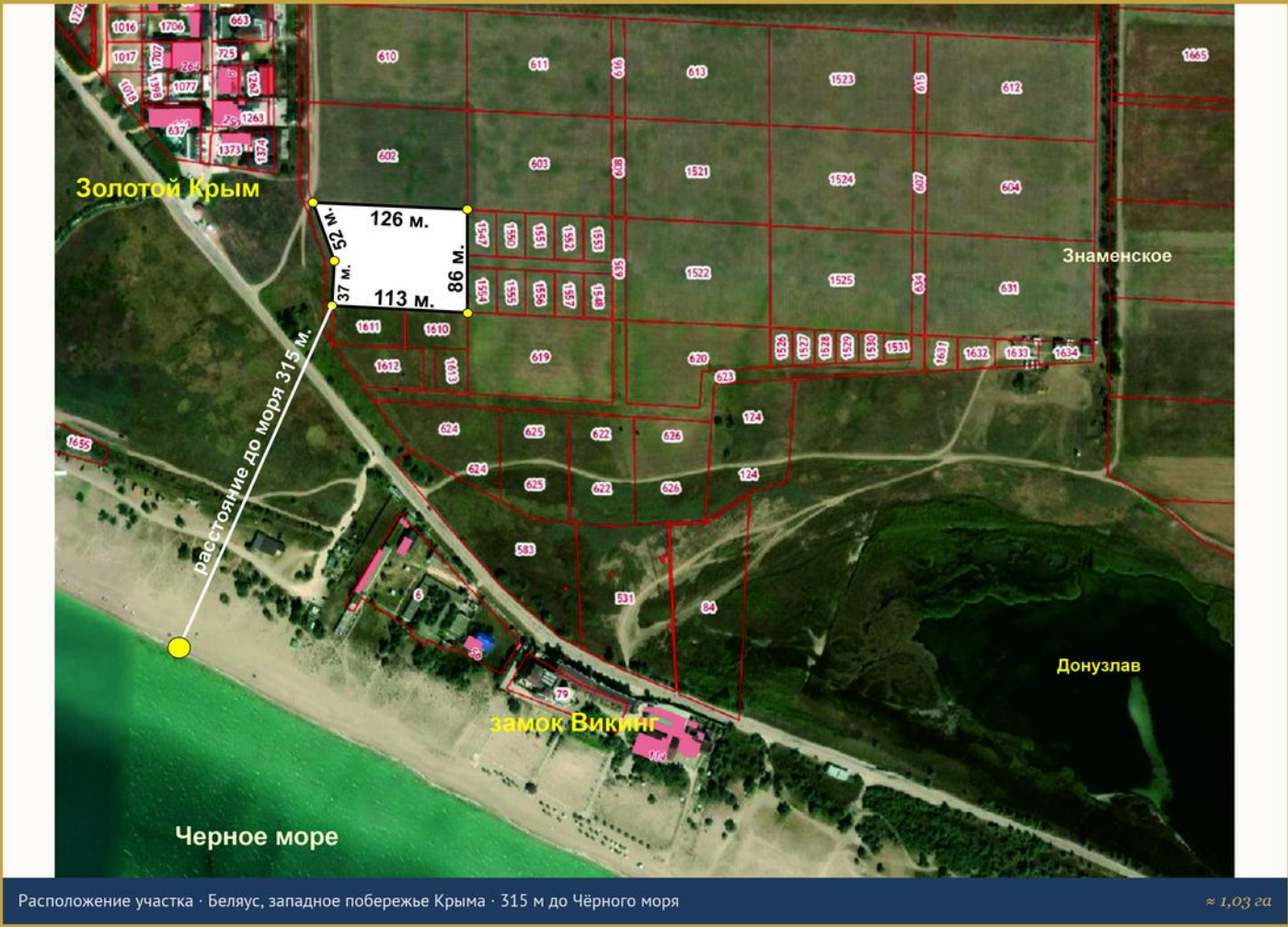
Налоги за 10 лет

Ключевые параметры

Параметр	Значение	Показатель	Значение
Площадь участка	10 300 м² (≈ 1,03 га)	NPV (ставка 20 %)	≈ +190 млн ₹
Категория земель	Земли населённых пунктов	EBITDA отеля (стабил.)	≈ 110 млн ₹/год
ВРИ	Гостиничное обслуживание	Прибыль девелопера	≈ 530 млн ₹
Удалённость от моря	315 м · вид на море и озеро	Рабочие места (пик/пост.)	≈ 180 / 90
Перевод земель	НЕ требуется — статус уже пригоден	Горизонт анализа	10 лет

Суть проекта

Современный курортный апарт-комплекс в Беляусе на западном побережье Крыма (315 м до пляжа) с уникальным двойным видом — на Чёрное море и лагуну Донузлав. 300 апартаментов по 30 м² продаются частным инвесторам и объединяются в профессиональный арендный пул под единым управлением. Земля — населённых пунктов с ВРИ «гостиничное обслуживание»: перевод не требуется, что кратно ускоряет запуск.



Инвестиционная идея и структура сделки

Беляус Ривьера

Участок готов к застройке без перевода земель: категория «земли населённых пунктов» и ВРИ «гостиничное обслуживание» уже соответствуют курортной функции. Апартаменты продаются частным инвесторам как доходный продукт и после ввода объединяются в профессиональный арендный пул под единым управлением.

Девелопер

Быстрый возврат капитала через продажу апартаментов на этапе строительства (пресейл).

Инвестор

Арендный доход $\approx 6-7\%$ годовых и рост стоимости актива; управление — на стороне УК.

Оператор

Устойчивая EBITDA ≈ 110 млн ₽/год от единого профессионального управления отелем.

Регион

Круглогодичный объект 300 ключей, рабочие места и стабильная налоговая база.

Структура финансирования

Источник	Доля	Назначение
Собственные / land equity	30 %	Земля + взнос инициатора
Пресейл апартаментов	45 %	Стройка (эскроу/ДДУ)
Проектное финансирование	25 %	Бридж под залог актива



■ Собственные / land equity — 30 %
■ Пресейл апартаментов — 45 %
■ Проектное финансирование — 25 %

Эскроу-модель снижает риск

Финансирование стройки преимущественно за счёт пресейла снижает долговую нагрузку и процентные расходы; отсутствие процедуры перевода земель убирает главный административный риск и сокращает срок запуска.



«Беляус Ривьера» · входная группа и зона ресепшн

апарт-комплекс под единым управлением

Локация, участок и рынок

*Беляус, западное побережье Крыма · ≈ 1,03 га · 315 м до моря · вид на море и лагуну
Донузлав*

- ◆ Характеристика и преимущества участка
- ◆ Кадастровое положение и видовые характеристики
- ◆ Контекст и рынок западного побережья
- ◆ SWOT-анализ проекта

Характеристика и преимущества участка

Беляус Ривьера

1,03 гаПлощадь (10 300 м²)**315 м**

До моря + вид на озеро

60 %

Освоение участка · парк 40 %

≤ 20 м

Высотность (6 эт.)

Параметр	Значение
Площадь	10 300 м ² (= 1,03 га)
Категория земель	Земли населённых пунктов
ВРИ	Гостиничное обслуживание
До моря	315 м · вид на море и Донузлав
Застройка / высота	≤ 60 % · ≤ 20 м
Электроснабжение	75 кВт (увеличение под отель)
Водоснабжение	скважина 300 м ³ /сут

Почему участок ликвиден

- ◆ **315 м до пляжа, двойной вид**
море и лагуна Донузлав — высшая видовая категория.
- ◆ **Земля готова к застройке**
НП + ВРИ «гостиничное обслуживание», перевод не нужен.
- ◆ **Низкая плотность окружения**
просторный пляж Беляуса, нет высотной застройки.
- ◆ **Автономные ресурсы**
собственная скважина 300 м³/сут.

Земля готова к строительству — без перевода

Ключевое преимущество перед проектами на сельхозземле: категория «земли населённых пунктов» и ВРИ «гостиничное обслуживание» уже соответствуют курортной застройке. Не нужны перевод категории, изменение Генплана/ПЗЗ и КРТ — проект стартует сразу с проектирования и разрешения на строительство (см. стр. 21).



Аэрофотосъёмка: зона застройки в 315 м от моря · рядом КП «Золотой Крым» и замок-отель «Викинг»

≈ 1,03 га



Аэрофотосъёмка сбоку: зона застройки в 315 м от моря · слева — Чёрное море и лагуна Донузлав, справа — КП «Золотой Крым»

Беляус · западный Крым

Геометрия и ориентация

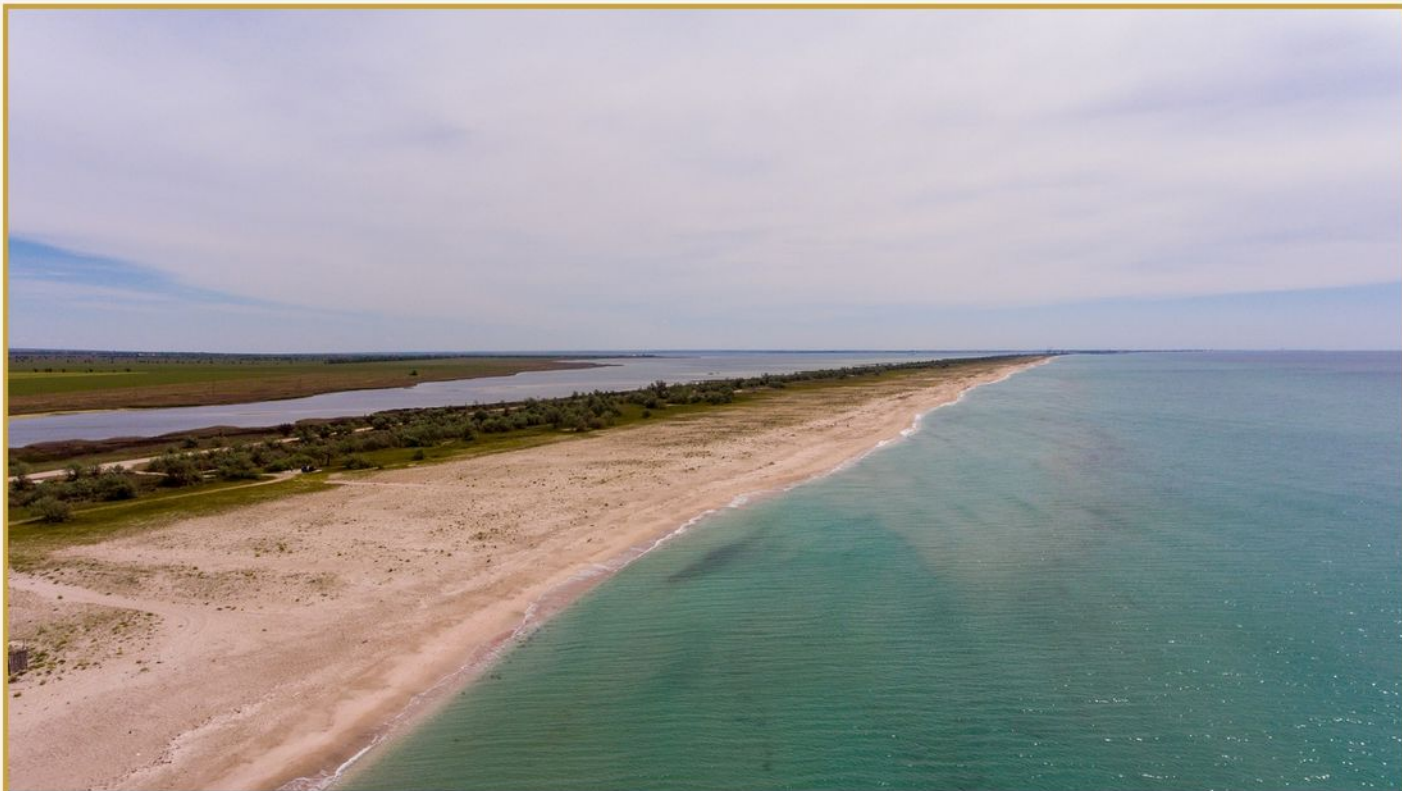
- ◆ Стороны 126 / 86 / 113 / 89 м
вытянут вдоль видового фронта.
- ◆ Главный фасад — на море
корпуса развёрнуты на юго-запад.
- ◆ Слева — озеро Донузлав
прямо и справа — открытое море.

Окружение

- ◆ «Золотой Крым», замок «Викинг»
сложившаяся рекреационная среда.
- ◆ Знаменское рядом
населённый пункт, инфраструктура.
- ◆ Просторный песчаный пляж
мелководье, семейный отдых.

Уникальность локации — два вида воды

Одновременный вид на открытое море и лагуну Донузлав — редкое для Крыма сочетание, дающее максимум видовых апартаментов премиальной категории. Площадь 1,03 га подтверждена; земля и скважина оформлены — участок готов к проектированию.



Западное побережье Крыма у Беляуса · песчаный пляж, мелководье и лагуна Донузлав за косой

Черноморский район

Западный Крым — динамично растущий курортный субрегион. В отличие от премиального, но перегруженного и дорогого по земле Южного берега, западное побережье формирует семейный и активный сегмент с кратно более доступной землёй при сопоставимой стоимости качественного номерного фонда. Беляус и Донузлав — известное направление пляжного и водного отдыха (кайт, сап, яхтинг).

Драйверы роста

- ◆ **Трасса «Таврида» и аэропорт**
рост транспортной доступности субрегиона.
- ◆ **Нацпроект «Туризм»**
господдержка отрасли и рост турпотока.
- ◆ **Дефицит современного фонда**
устаревший советский фонд, стихийный частный сектор.

Преимущество Беляуса

- ◆ **Земля кратно дешевле ЮБК**
при сопоставимой цене качественного фонда.
- ◆ **Море + лагуна Донузлав**
уникальные виды и водные виды спорта.
- ◆ **Просторные пляжи, нет перегрузки**
комфортная курортная среда.

Вывод по локации

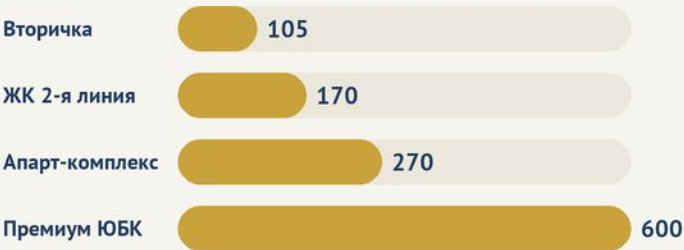
Западное побережье — оптимальный баланс «дешёвая земля + растущий спрос». Современный курортный апарт-комплекс на первой линии Беляуса закрывает дефицит организованного фонда и получает ценовую и арендную премию за виды.

Сегмент	Цена, Р/м²	Аренда / загрузка	Комментарий
Вторичный фонд (советский)	80–130 тыс.	низкая	износ, без управления
Новые ЖК второй линии	140–200 тыс.	самостоят. аренда	без сервиса и пула
Апарт-отели у моря 1-й линии	240–330 тыс.	загрузка 42–55 %	сервис, пул, видовые
Премиум ЮБК (сравнение)	400–800 тыс.+	высокая	дорогая земля, перегрев

Консервативное ценовое допущение

Принятая в модели средняя цена 270 000 Р/м² — ниже-средняя часть диапазона апарт-отелей первой линии: защитимое допущение для нового регионального продукта с понятным апсайдом за счёт двойного вида.

Цена реализации, тыс. Р/м²



Двойная модель дохода

- ◆ **Девелопмент**
продажа 300 апартаментов — выручка ≈ 2,43 млрд Р.
- ◆ **Арендный пул**
единое управление, загрузка, ADR; EBITDA ≈ 110 млн Р/год.
- ◆ **Рост стоимости**
+40–60 % за 5 лет за счёт ввода и дефицита 1-й линии.

Целевая аудитория

Инвесторы	Туристы	Семьи с детьми	Спокойный отдых
доходный продукт: арендный доход и рост стоимости актива	пляжный и активный отдых у моря и лагуны Донузлав	безопасная среда, инфраструктура, парк, детская зона	низкая плотность застройки, виды, приватность

Почему продукт продаётся

Организованный апарт-комплекс закрывает дефицит качественного фонда на западном побережье: инвестор получает готовый к сдаче видовой апартамент под профессиональным управлением, а не «квадратные метры» без сервиса. Двойной вид (море + лагуна) и первая линия дают ценовую и арендную премию к рынку.

S · Сильные стороны

- ◆ 315 м до моря, двойной вид (море + Донузлав)
- ◆ Земля готова: НП + ВРИ, перевод не нужен
- ◆ Единое управление и арендный пул
- ◆ Собственная скважина 300 м³/сут

W · Слабые стороны

- ◆ Компактный участок ≈ 1,03 га
- ◆ Эл. мощность 75 кВт — нужно увеличение
- ◆ Сезонность спроса
- ◆ Зависимость от темпа продаж

O · Возможности

- ◆ Быстрый старт без перевода земель
- ◆ Господдержка и СЭЗ Крым (налоговые льготы)
- ◆ Рост турпотока, нацпроект «Туризм»
- ◆ Апсайд цены за двойной вид

T · Угрозы

- ◆ Макроэкономика и ставка финансирования
- ◆ Динамика стоимости СМР
- ◆ Конкуренция новых проектов
- ◆ Согласование увеличения эл. мощности

Концепция и мастер-план

Курорт у двух вод: видовые корпуса, развёрнутые на море и лагуну, центральный парк, бассейны и SPA под единой УК

- ◆ Highest & Best Use и баланс территории
- ◆ Линейка апартментов · 300 ключей
- ◆ Мастер-план и архитектурные визуализации
- ◆ Собственный пляж и пляжный клуб
- ◆ Инженерная инфраструктура

Принцип «курорт у двух вод»

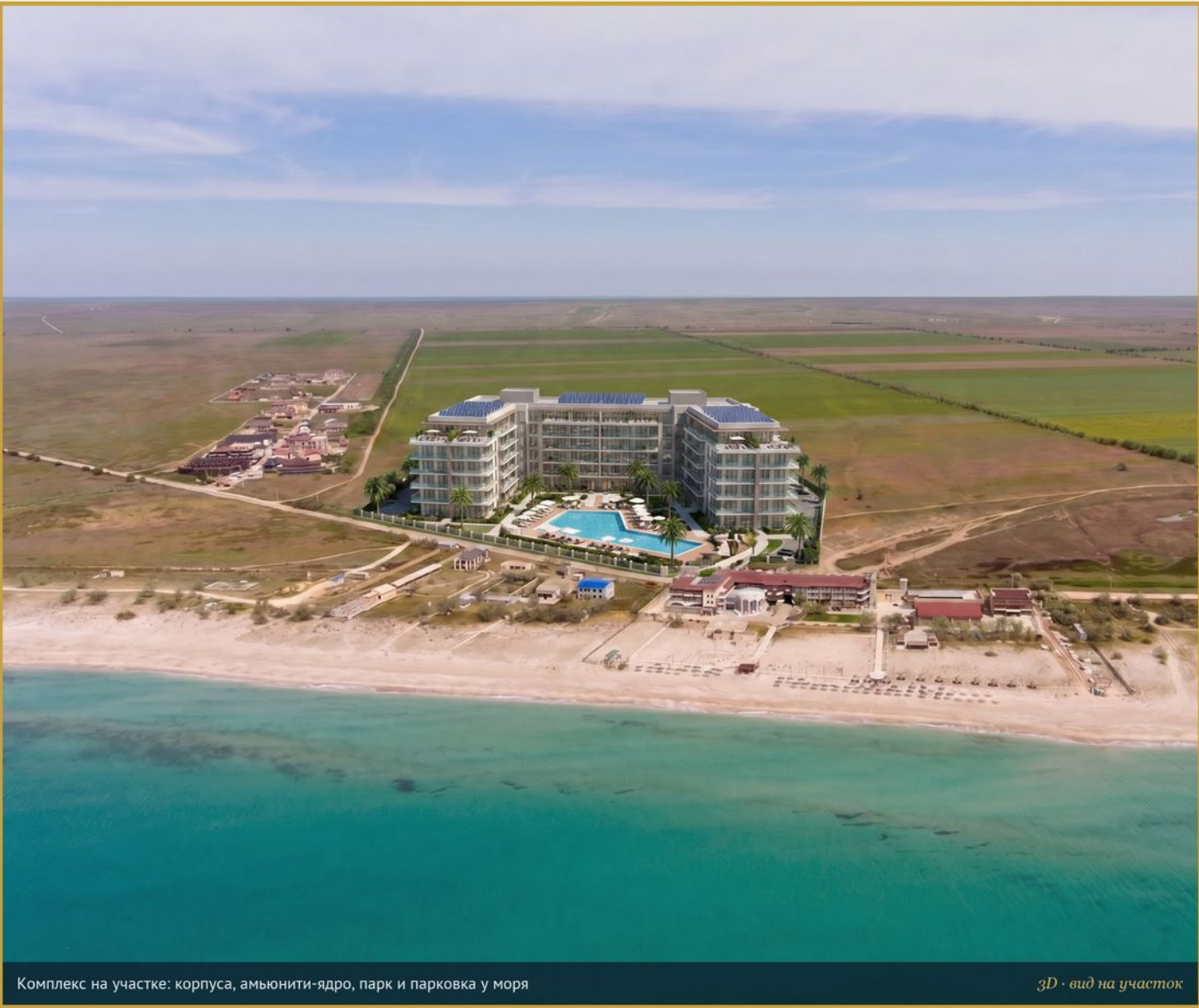
- ◆ **Веерная посадка к воде**
корпуса развёрнуты на море и лагуну — максимум вида.
- ◆ **Гостиничное ядро в центре**
ресепшн, ресторан, SPA и бассейн — «сердце» курорта.
- ◆ **Освоение участка ≈ 60 %**
застройка и вся курортная инфраструктура — ≈ 60 %, парк и озеленение — ≈ 40 %.

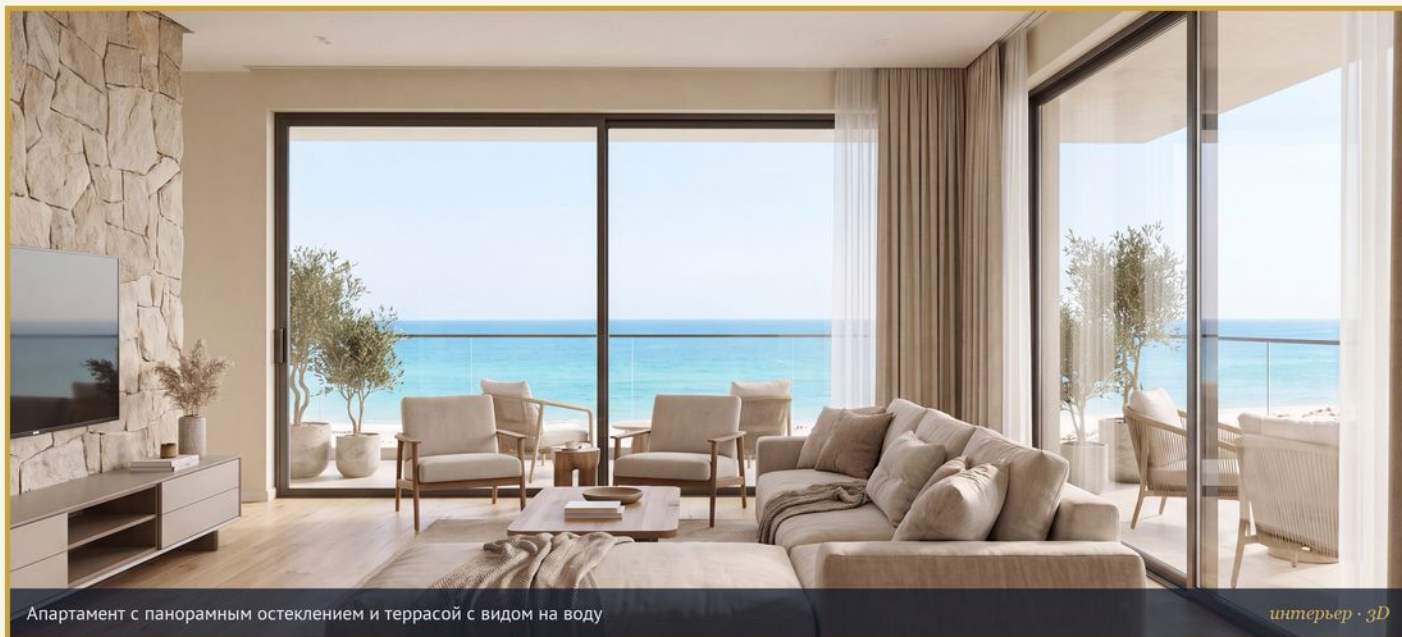


Назначение	Площадь, м²	Доля	Логика
Застройка и вся курортная инфраструктура	6 200	60 %	корпуса, amenity, ≈150 м/м, бассейны, спорт, инженерия
Парк, озеленение, аллеи, зоны отдыха	4 100	40 %	рекреация, видовые зоны, детская площадка
ИТОГО	10 300	100 %	

Эффективное освоение участка на 60 %

Участок освоен на ≈ 60 % — застройка и полная курортная инфраструктура — при лимите застройки ≤ 60 %, а ≈ 40 % территории отдано под парк и озеленение. Компактное пятно корпусов позволяет разместить 300 видовых апартаментов и весь набор amenity, сохранив премиальную малоэтажную среду у моря и максимум видовых характеристик.





Студия

Площадь
24–28 м²

Количество
120 шт.

Состав
кухня-ниша, с/у, балкон

Приватная зона
ранний вход, аренда

Аудитория
ядро арендного пула

Апартамент

Площадь
30 м²

Количество
140 шт.

Состав
жилая зона, кухня, лоджия

Приватная зона
панорама на воду

Аудитория
базовый продукт

Семейный (объединён.)

Площадь
48–60 м²

Количество
40 шт.

Состав
2 модуля, 2 с/у

Приватная зона
видовая терраса

Аудитория
семьи, ПМЖ-отдых

Итого по комплексу

300 апартаментов · средняя площадь 30 м² · продаваемая площадь ≈ 9 000 м² · возможность объединения соседних модулей · выручка от продаж ≈ 2,43 млрд ₽.



Продукт для инвестора и для жизни

Видовые апартаменты с панорамным остеклением, террасами и современными интерьерами в тёплой средиземноморской гамме — готовый доходный продукт под аренду и для собственного отдыха у моря.

Мастер-план и функциональные зоны

Беляус Ривьера



Комплекс в контексте участка: видовые корпуса, центральное ядро с бассейном, свой пляж, выход к морю и лагуне Донузлав

≈ 1,03 га · 3D

- ◆ **Видовые апарт-корпуса А/В/С** — развёрнуты на море и Донузлав; нижние уровни — лобби и сервис
- ◆ **Центральное ядро** — ресепшн, ресторан, SPA, инфинити-бассейн — «сердце» курорта
- ◆ **Парк и озеленение** — ≈ 40 % территории: аллеи, зоны отдыха, детская площадка
- ◆ **Смотровые площадки** — видовые террасы к морю и лагуне
- ◆ **Парковка и инженерия** — ≈ 150 м/м у въезда, скважина, КОС, ТП



Центральное ядро курорта: инфинити-бассейн в окружении видовых корпусов

3D · бассейн-двор



Крыша-терраса с бассейном и видом на море и лагуну

3D · руф-топ



Входная группа, лобби и ресепшн

3D · вход

Единый премиальный облик

Малоэтажная средиземноморская архитектура, панорамное остекление и террасы, центральный бассейн, руф-топ с видом на две воды и парадная входная группа — цельная курортная среда под единым управлением.



Для жителей и гостей «Беляус Ривьера» выделен отдельный участок на берегу — собственный благоустроенный пляж с прямым выходом к морю. Это приватная пляжная зона под управлением комплекса, а не общий городской пляж: тентовые навесы, шезлонги, душевые и кабинки для переодевания, деревянные дорожки и сервис.

Свой пляж

выделенный участок у моря

≈ 2 200 м²

площадь пляжной зоны

5

тентовых навесов с шезлонгами

192 м

от дороги — приватность

Почему это ценно

Собственный оборудованный пляж — сильный аргумент и для покупателя апартаментов, и для арендного пула: гарантированное место у воды, комфорт и приватность повышают цену продажи и загрузку отеля. Для западного побережья с преимущественно «диким» берегом организованный частный пляж — редкое преимущество.

Кому это выгодно

- ◆ **Покупателю апартаментов**
приватность и статус, гарантированное место у воды — вместо «дикого» пляжа.
- ◆ **Семьям и гостям**
сервис у моря: навесы, шезлонги, душевые, безопасная зона отдыха.
- ◆ **Арендному пулу**
выше загрузка и ADR — законченный курортный продукт «у своего моря».
- ◆ **Проекту в целом**
конкурентное преимущество на побережье с преимущественно диким берегом.

Пляжный клуб · визуализации

Беляус Ривьера

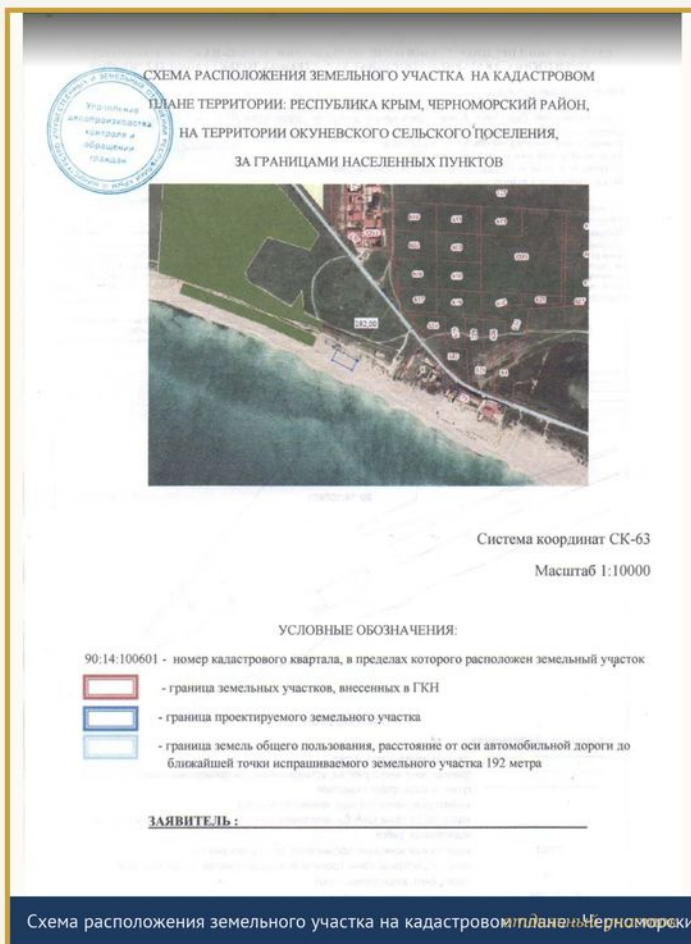
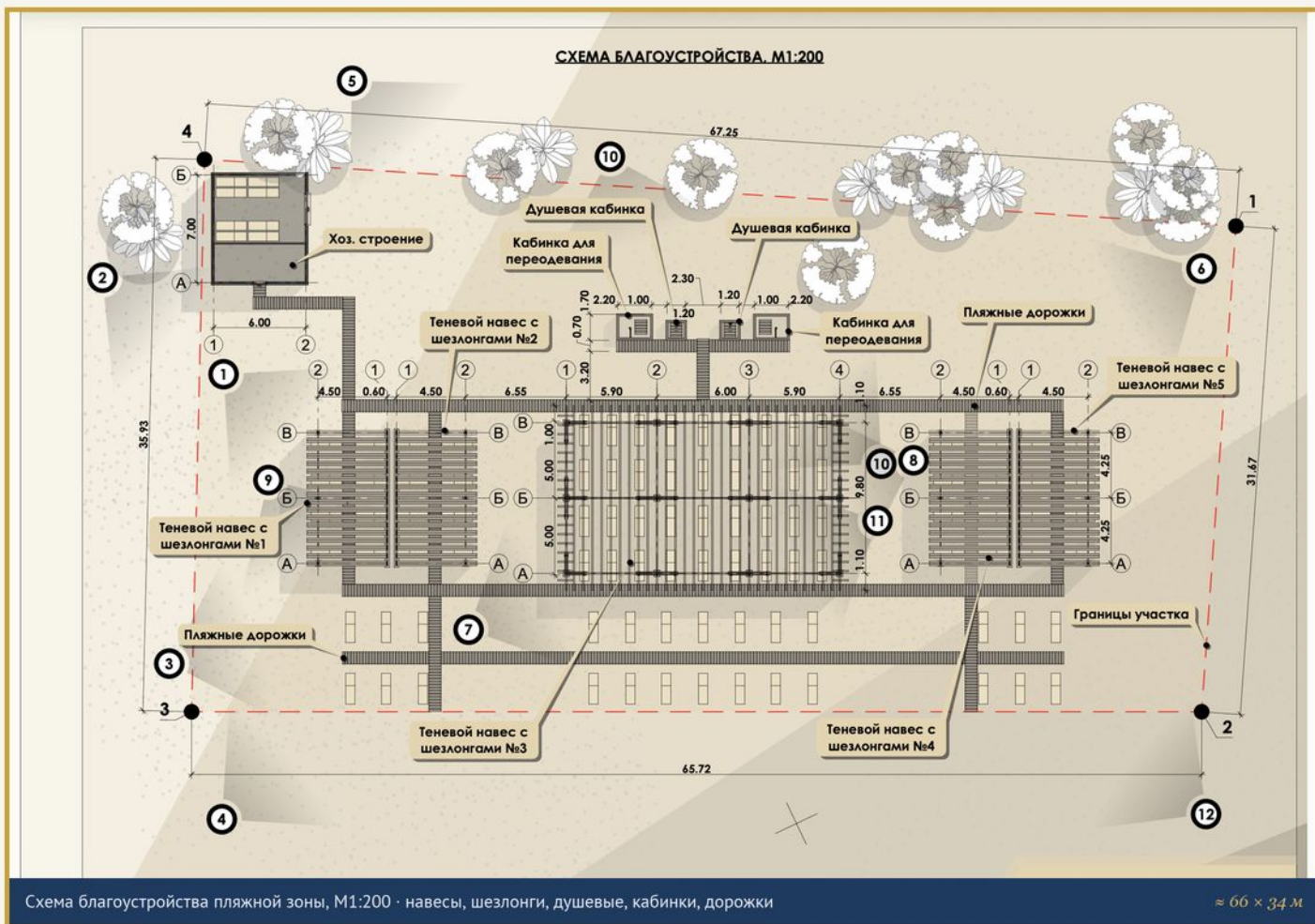


Что входит в пляжный клуб

- ◆ **5 теневых навесов с шезлонгами**
деревянные перголы, комфорт в жару.
- ◆ **Соломенные зонты у воды**
классическая курортная эстетика.
- ◆ **Деревянные пляжные дорожки**
удобный проход по песку.
- ◆ **Душевые и кабинки для переодевания**
полный сервис прямо на берегу.
- ◆ **Хоз. строение и озеленение**
обслуживание и уход за зоной.
- ◆ **Управление комплексом**
чистота, безопасность, порядок.

Пляжный клуб под управлением комплекса

Единое обслуживание пляжной зоны — гарантированный сервис, чистота и приватность у моря; готовый курортный продукт, повышающий и ценность апарт-амента, и загрузку арендного пула.



Состав благоустройства

Элемент	Кол-во
Теневые навесы с шезлонгами	5
Душевые кабинки	2
Кабинки для переодевания	2
Хоз. строение (6 × 7 м)	1
Пляжные деревянные дорожки	есть
Озеленение и МАФ	есть

Отдельный участок под пляж

Пляжная зона выделена как отдельный проектируемый земельный участок (кадастровый квартал 90:14:100601, Черноморский р-н). Размеры ≈ 66 × 34 м, площадь ≈ 2 200 м²; 192 м от автодороги — приватность и собственный вход к морю.

0,9 МВт

Эл. мощность (рост с 75 кВт)

300 м³/сут

Скважина

КОС

Биоочистка

≈ 150 м/м

Парковки

Электроснабжение и вода

- Рост мощности с 75 кВт до ≈ 0,9 МВт
техприсоединение к «Крымэнерго» под отель; резерв — ДГУ.
- Собственная скважина 300 м³/сут
водоподготовка: обезжелезивание, умягчение, обеззараживание.

Канализация и территория

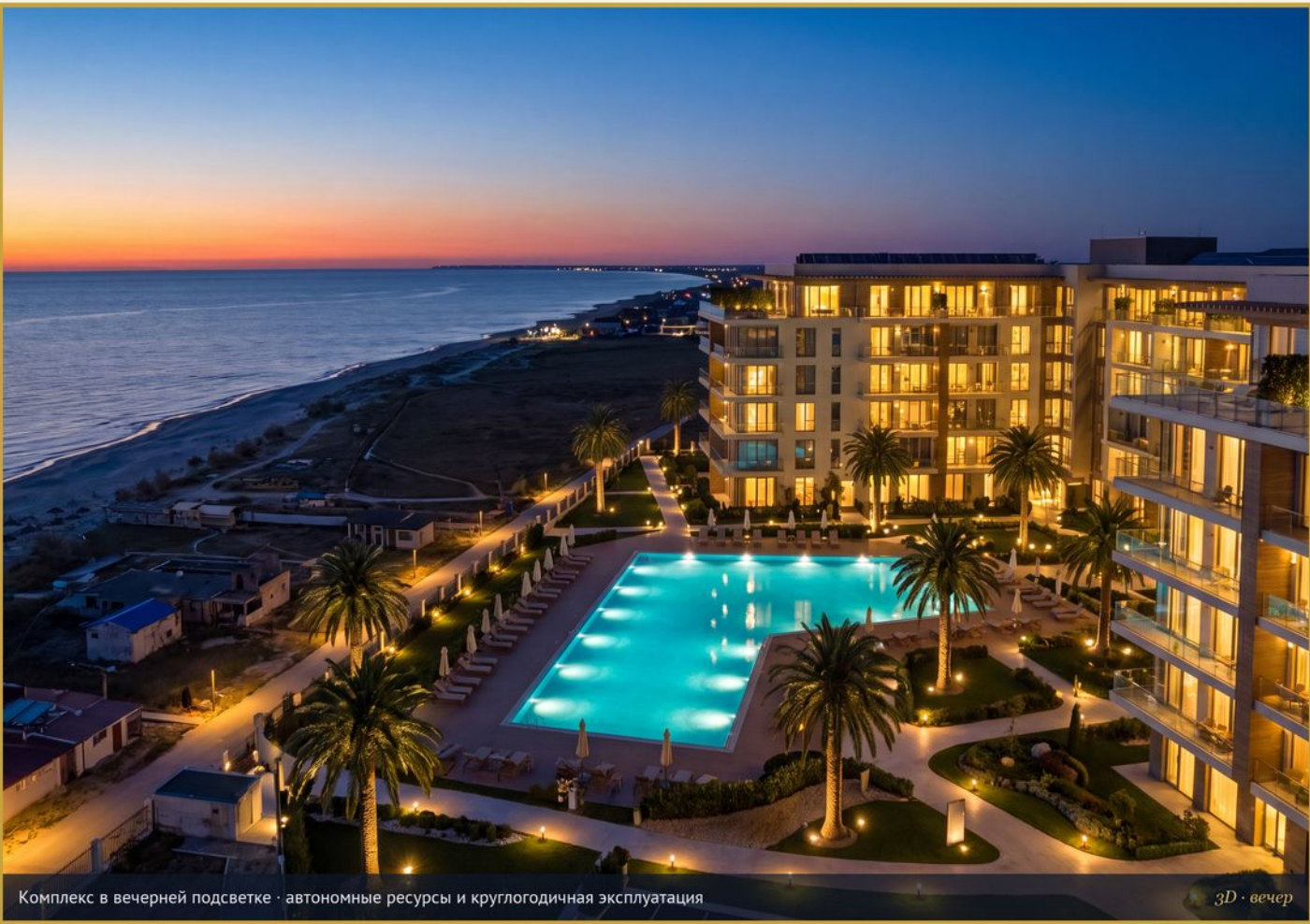
- Локальные КОС (биоочистка)
блочно-модульная станция; очищенная вода — на полив парка.
- Парковки ≈ 150 м/м
наземные и цокольные; ливневая канализация, освещение.
- Ландшафтный парк
МАФ, бассейны, прогулочные маршруты, озеленение.

Ресурсы оформлены

Собственная скважина 300 м³/сут с действующей лицензией обеспечивает автономное водоснабжение. Требуется лишь увеличение электрической мощности: текущие 75 кВт достаточны для стройплощадки, для эксплуатации отеля на 300 ключей выполняется техприсоединение до ≈ 0,9 МВт.

Параметры инженерных систем

Система	Параметр	Решение
Электроснабжение	с 75 кВт до ≈ 0,9 МВт	ТП, техприсоединение, резерв ДГУ
Водоснабжение	скважина 300 м³/сут	водоподготовка, накопление
Канализация	локальные КОС	биоочистка, полив парка
Теплоснабжение / ГВС	тепловые насосы / котельная	круглогодичная эксплуатация
Парковки	≈ 150 м/м	наземные и цокольные



Комплекс в вечерней подсветке · автономные ресурсы и круглогодичная эксплуатация

3D · вечер

Разрешительная процедура и запуск

Беляус Ривьера

Главное преимущество участка — отсутствие процедуры перевода земель. Категория «земли населённых пунктов» и ВРИ «гостиничное обслуживание» уже соответствуют курортной застройке. Проект стартует сразу с проектирования: не нужны изменение Генплана/ПЗЗ, перевод категории и механизм КРТ, что экономит 1,5–2 года и снимает главный риск.

Что НЕ требуется

Перевод категории земли · изменение Генплана и ПЗЗ · договор о КРТ · публичные слушания по ВРИ.

Что требуется

ГПЗУ · ППТ/ПМ (при необходимости) · проект и госэкспертиза · разрешение на строительство · ТУ на сети.

Дорожная карта запуска

№	Этап	Орган / процедура	Срок
1	ГПЗУ, градплан участка	Администрация района	1–2 мес.
2	Архитектурная концепция и ППТ/ПМ	Проектировщик, администрация	2–4 мес.
3	Проектирование и госэкспертиза	Госэкспертиза проекта	4–7 мес. · СЗЗ, КОС
4	Технические условия на сети	Крымэнерго, водоканал	параллельно
5	Разрешение на строительство	Администрация, ГСН	1–2 мес.

Эффект «готовой земли»

Отсутствие перевода земель сокращает подготовительный этап до 8–12 месяцев (против 2–3 лет на сельхозземле), снижает административный риск и позволяет раньше выйти на пресейл — что напрямую улучшает IRR и денежный поток.



Целевой результат · курортный апарт-комплекс «Беляус Ривьера»

≈ 1,03 га

РАЗДЕЛ IV

Финансовая модель и эффект

CAPEX 1,90 млрд руб. · выручка 2,43 млрд руб. · IRR $\approx$ 30 % · окупаемость $\approx$ 3,5 года ·
налоги $\approx$ 417 млн руб.

- ◆ Структура CAPEX и операционная модель
- ◆ Денежный поток и сценарии
- ◆ Структура финансирования
- ◆ Эффект, налоги и доход инвестора

Статья	млн Р	%
Строительство корпусов и паркинга	1 250	65.8
Земельный участок	150	7.9
Меблировка и оснащение (FF&E)	110	5.8
Инж. подготовка, сети, скважина, КОС, эл. мощность	90	4.7
Бассейны, благоустройство, озеленение	85	4.5
Непредвиденные (≈ 4 %)	70	3.7
Маркетинг и продажи	60	3.2
Проектирование, изыскания, экспертиза	45	2.4
Управление проектом	40	2.1
ИТОГО CAPEX	1 900	100

Крупнейшие статьи, млн Р



Структура затрат



Логика структуры затрат

≈ 66 % бюджета — строительство корпусов и паркинга; земля — лишь ≈ 8 % благодаря готовому статусу участка (НП + ВРИ) без затрат на перевод. Себестоимость строительства ≈ 90 тыс. Р/м² GBA при цене реализации 270 тыс. Р/м² обеспечивает здоровую девелоперскую маржу и запас прочности модели.

≈ 2,43 млрд ₺

Выручка от продаж

≈ 385 млн ₺

Выручка отеля/год

≈ 110 млн ₺

EBITDA/год

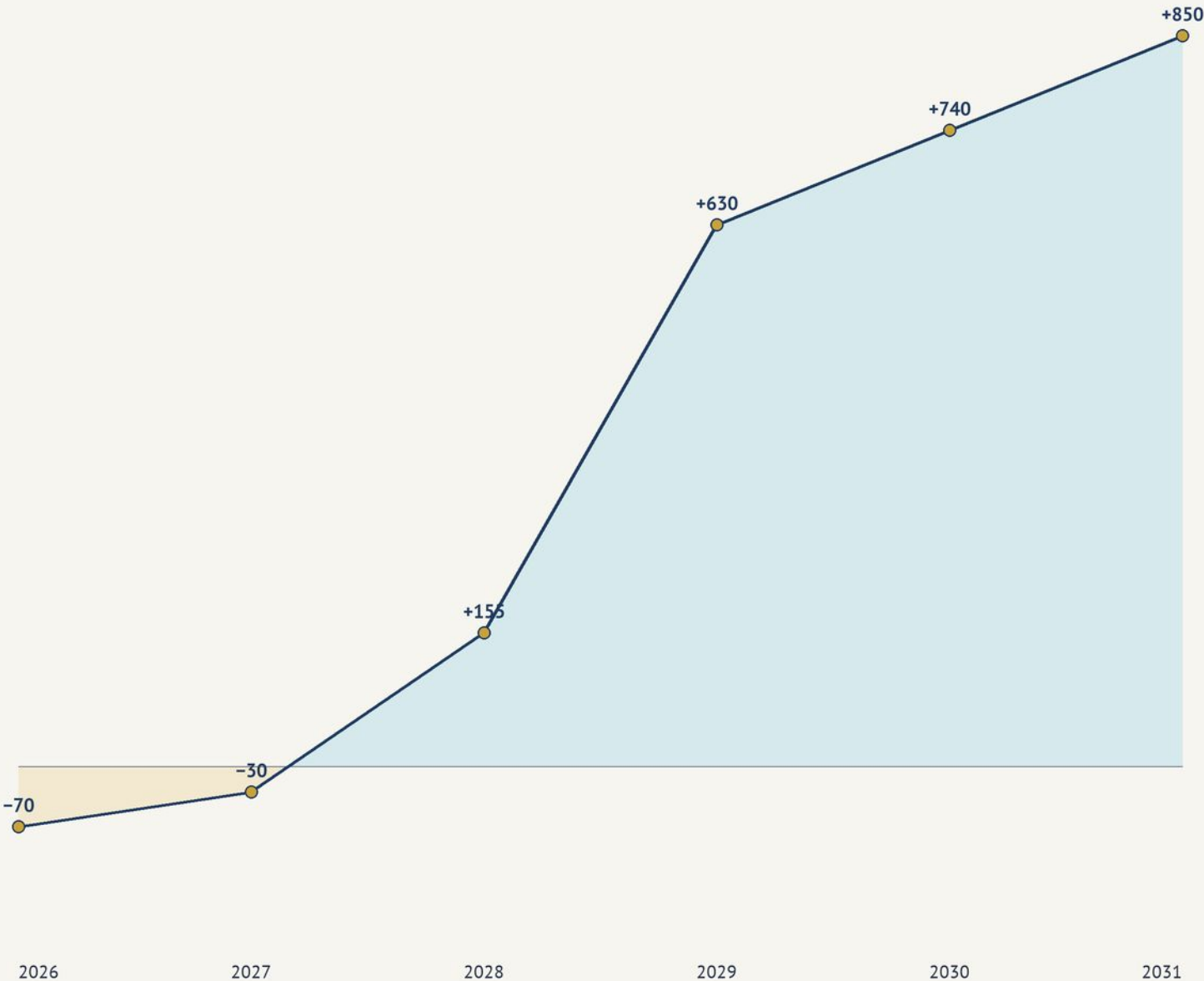
45 % · 6 000 ₺

Загрузка · ADR

Денежный поток проекта, млн ₺

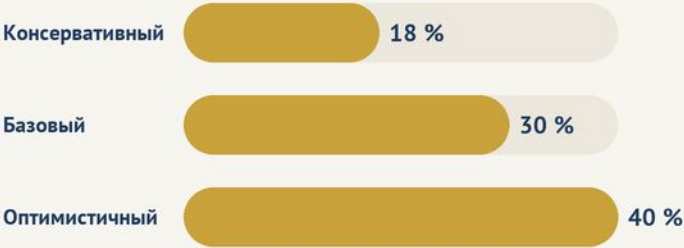
Год	CAPEX	Продажи	EBITDA	Чист. поток	Накопл.
2026	-320	+250	—	-70	-70
2027	-640	+680	—	+40	-30
2028	-620	+780	+25	+185	+155
2029	-320	+720	+75	+475	+630
2030	—	—	+110	+110	+740
2031	—	—	+110	+110	+850

Отсчёт окупаемости ≈ 3,5 года ведётся от старта строительства; земля не требует перевода — запуск ускорен.



Показатель	Консервативный	Базовый	Оптимистичный
Цена реализации	240 тыс. Р/м²	270 тыс. Р/м²	310 тыс. Р/м²
Загрузка отеля	40 %	45 %	52 %
Выручка от продаж	2 160 млн Р	2 430 млн Р	2 790 млн Р
NPV @ 20 %	+40 млн Р	+190 млн Р	+430 млн Р
IRR	18 %	30 %	40 %
Окупаемость	5,0 лет	3,5 года	3,0 года

IRR по сценариям, %



Финансирование



Устойчивость модели

Результат определяется ценой реализации и загрузкой отеля — обоими можно управлять. Эскроу-модель и опора на пресейл снижают долговую нагрузку; отсутствие перевода земель ускоряет выход на продажи.

Ключевые допущения модели

- ◆ Продаваемая площадь 9 000 м²
300 апартаментов × 30 м².
- ◆ Цена базовая 270 тыс. Р/м²
нижне-средняя часть рынка 1-й линии.
- ◆ Себестоимость ≈ 90 тыс. Р/м² GBA
корпуса и паркинг.
- ◆ Загрузка отеля 45 %, ADR 6 000 Р
среднегодовая база.
- ◆ Ставка дисконтирования 20 %
консервативная для региона.
- ◆ Горизонт 10 лет
земля без перевода — быстрый старт.

≈ 1,90 млрд ₺

Частные инвестиции

180 / 90

Рабочих мест (пик/пост.)

≈ 417 млн ₺

Налоги за 10 лет

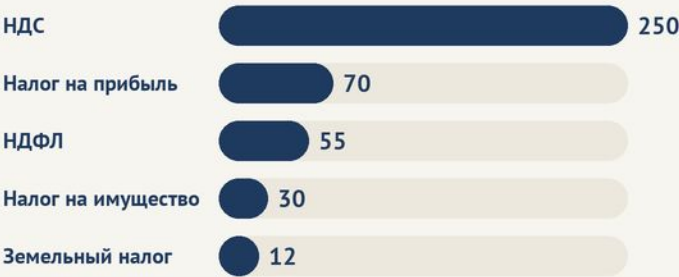
300

Номерной фонд

Налоговые поступления за 10 лет

Налог	млн ₺	База / комментарий
НДС (строительство и реализация)	250	оборот СМР и продаж
Налог на прибыль	70	операционная прибыль (льгота СЭЗ)
НДФЛ (фонд оплаты труда)	55	≈ 90 постоянных мест
Налог на имущество	30	после ввода
Земельный налог	12	ежегодно
ИТОГО бюджетный эффект	417	+ мультипликатор в смежных отраслях

Структура налогов, млн ₺



Доход инвестора (пример)

- ◆ **Апартамент 30 м²**
цена 8 100 000 ₺.
- ◆ **Арендный доход ≈ 527 тыс. ₺/год**
≈ 6,5 % к цене при базовой загрузке.
- ◆ **Рост стоимости +40–60 % за 5 лет**
совокупный IRR инвестора ≈ 16–20 %.

№	Риск	Минимизация
1	Сезонность загрузки	Крытый бассейн, SPA, водные виды спорта, гибкое ценообразование
2	Рост стоимости СМР	Фикс-контракты, поэтапность, резерв = 4 %
3	Темп продаж ниже плана	Рассрочка, гарантированный доход ранним инвесторам, маркетинг
4	Увеличение эл. мощности (75 кВт)	Ранняя заявка на ТП, резерв ДГУ
5	Финансирование / ставка	Эскроу-модель, диверсификация источников, СЭЗ
6	Согласование эл. мощности	Ранняя заявка на техприсоединение, резерв ДГУ

Запрос мер государственной поддержки

- ◆ Статус приоритетного инвестпроекта РК

◆ Включение в режим СЭЗ Крыма

◆ Сопровождение КРПК «одно окно»
- ◆ Содействие в техприсоединении и мощности

◆ Ускоренное прохождение процедур

◆ Поддержка маркетинга турпродукта

Вывод

Проект финансово устойчив (IRR ≈ 30 %, NPV > 0), социально полезен (рабочие места, налоги ≈ 417 млн Р, качественный курортный фонд) и градостроительно готов (земля НП + ВРИ, перевод не требуется). Реализуется частным инвестором через SPV без бюджетных капвложений — поддержка Республики ускоряет запуск.

2026	2027	2028	2029	2030+
1	2	3	4	5
ГПЗУ, концепция, проект, экспертиза, РС, старт пресейла	Инж. подготовка, стройка фазы 1, активные продажи	Стройка, ввод части, продажи, amenity	Ввод, запуск УК, арендный пул, продажи остатка	Проектная загрузка, стабилизация EBITDA, бренд

Детальный план по годам

Период	Ключевые задачи
2026 (Y0)	Учреждение SPV, ГПЗУ, архитектурная концепция, проектная документация и госэкспертиза, разрешение на строительство, заявка на увеличение мощности, старт пресейла
2027 (Y1)	Инженерная подготовка, строительство корпусов фазы 1, активные продажи апартаментов, формирование бренда
2028 (Y2)	Строительство и ввод части корпусов, amenity-блок (лобби, ресторан, SPA, бассейн), продолжение продаж
2029 (Y3)	Завершение строительства, ввод в эксплуатацию, запуск отеля и УК, продажа остатка апартаментов
2030–31 (Y4+)	Формирование арендного пула, выход на проектную загрузку, стабилизация EBITDA, развитие бренда



Локация проекта «Беляус Ривьера» — побережье, море и лагуна Донузлав

аэрофотосъемка участка

КУРОРТНЫЙ АПАРТ-КОМПЛЕКС · РЕСПУБЛИКА КРЫМ

БЕЛЯУС РИВЬЕРА

Море и лагуна Донузлав · 315 м до пляжа · единое профессиональное управление

≈ 30 %

IRR проекта

≈ 3,5 года

Окупаемость

1,90 млрд ₽

Инвестиции

417 млн ₽

Налоги 10 лет

Подготовлено для инвесторов и Правительства Республики Крым · 2026