

АГЕНТСТВО  
РАЗВИТИЯ  
НОРИЛЬСКА



**АРН**

ИНВЕСТИЦИОННОЕ  
ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Многофункциональный центр  
здоровья и активного образа жизни



# Многофункциональный центр здоровья и активного образа жизни

Прединвестиционная стадия

# 234

млн руб. инвестиций



## НОРИЛЬСК

Красноярский край, г. Норильск,  
ул. Талнахская, д. 59, корп. 1

## ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОЕКТА



## ОТРАСЛИ



## НАПРАВЛЕНИЯ УСЛУГ



## УМЕРЕННО РИСКОВЫЙ ТИП инвестиционного проекта



# СУЩНОСТЬ ПРОЕКТА

**Цель проекта** – создание в г. Норильске многофункционального центра здоровья и активного образа жизни, который станет комплексным решением для укрепления здоровья жителей. Центр объединит медицинские и фитнес-услуги, чтобы предоставить непрерывную поддержку семьям, будущим и молодым родителям в одном удобном и современном пространстве.

## ПЕРЕЧЕНЬ УСЛУГ ПРОЕКТА

- **фитнес-клуб для всей семьи:**  
тренажерный зал, зал реабилитации, групповые занятия, массажный кабинет, подростковая группа
- **клиника ведения беременности и семейного здоровья:**  
ведение беременности, УЗИ-диагностика, перинатальное психологическое консультирование, йога для беременных, грудничковое плавание, курсы для родителей, процедурный кабинет

## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ ПРОЕКТА



современные мамы



семьи, фокусирующиеся на здоровье



люди, нуждающиеся в реабилитации



молодые люди, ориентированные на здоровый образ жизни

Срок реализации  
в части СМР

**2** года

**2 822 м<sup>2</sup>**  
Общая площадь ЗУ

**800 м<sup>2</sup>**  
Общая полезная  
площадь

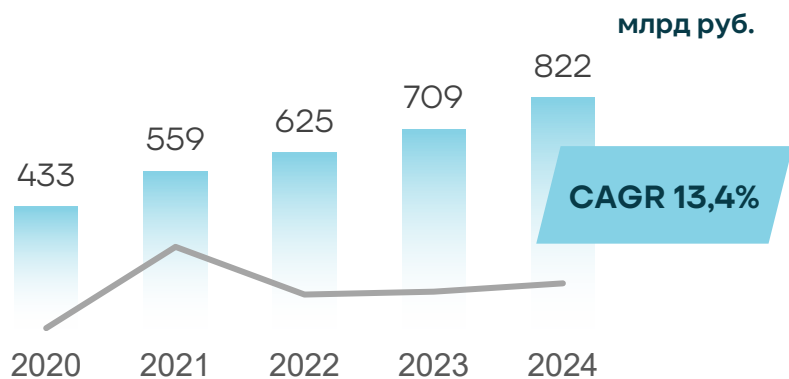
**2 этажа**  
Этажность здания

# ПРЕДПОСЫЛКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

## Рост общероссийского рынка

### Медицинские услуги

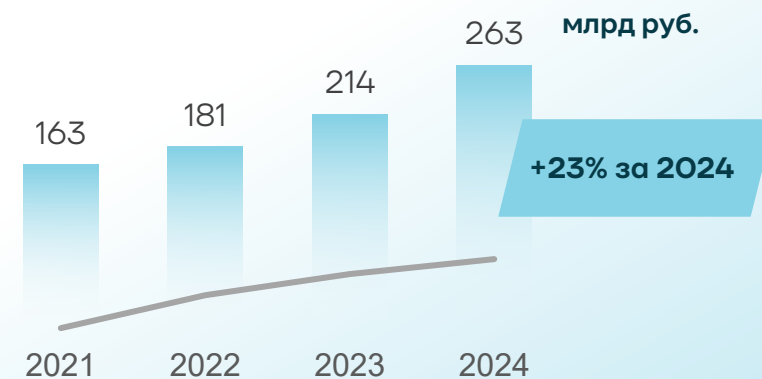
Рынок платных медуслуг в России стабильно растет. Прогнозируется рост коммерческого сегмента на 13,4% в год до 2030 года - к 2030 году затраты могут увеличиться до 4,27 трлн руб.



Оборот легальной коммерческой медицины в России 2020-2024 гг.

### Фитнес-услуги

Рынок фитнеса в 2024 г. показал рекордный рост на 23%, достигнув 263 млрд руб. Наблюдается тренд на персонализацию и рост доли дополнительных услуг (реабилитация, персональный тренинг).



Оборот рынка фитнес-услуг в России в 2021-2024 гг.



Сочетание общероссийских позитивных трендов, неудовлетворенного локального спроса и уникальной интегрированной концепции Центра формирует высокий потенциал для успешного внедрения проекта и его устойчивого роста

## Дополнительные предпосылки (локальные):



Высокий спрос на качественные коммерческие медуслуги



Незаполненная ниша оздоровительного фитнеса



# КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА

Планируется строительство двухэтажного здания. Каждый этаж общей полезной площадью 400 кв. м. Общая полезная площадь здания 800 кв. м.

В здании будут расположены следующие сервисы:

## 1 ЭТАЖ

### Медицинский блок

«Клиника для будущих и настоящих родителей»

- **Ведение беременности:** консультации акушера-гинеколога, анализы
- **УЗИ-диагностика:** гинекологическая, акушерская, маммология
- **Перинатальное и семейное психологическое консультирование:** индивидуальное и групповое
- **Образовательные курсы для родителей**
- **Йога для беременных**
- **Грудничковое плавание**
- **Процедурный кабинет** (забор анализов, инъекции, капельницы).

## 2 ЭТАЖ

### Фитнес-блок

«Фитнес для всей семьи»

- **Тренажерный зал и кардио зона:** абонементы, разовые посещения, корпоративный фитнес
- **Зал реабилитации и оздоровительного фитнеса** индивидуальные программы ЛФК, восстановление после травм, коррекция осанки
- **Зал групповых занятий:** йога, пилатес, аэробика и др.
- **Подростковая фитнес-группа** (12-16 лет)
- **Массажный кабинет:** классический, спортивный, антицеллюлитный массаж

# ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПЛОЩАДКА ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

## ЛОКАЦИЯ

**Месторасположение:**

РФ, Красноярский край, г. Норильск, ул. Талнахская, дом 59, корпус 1

**Кадастровый номер** 24:55:0402007:7128

## ПАРАМЕТРЫ УЧАСТКА

**Категория земель:** земли населённых пунктов

**Вид разрешённого использования:** среднеэтажная жилая застройка

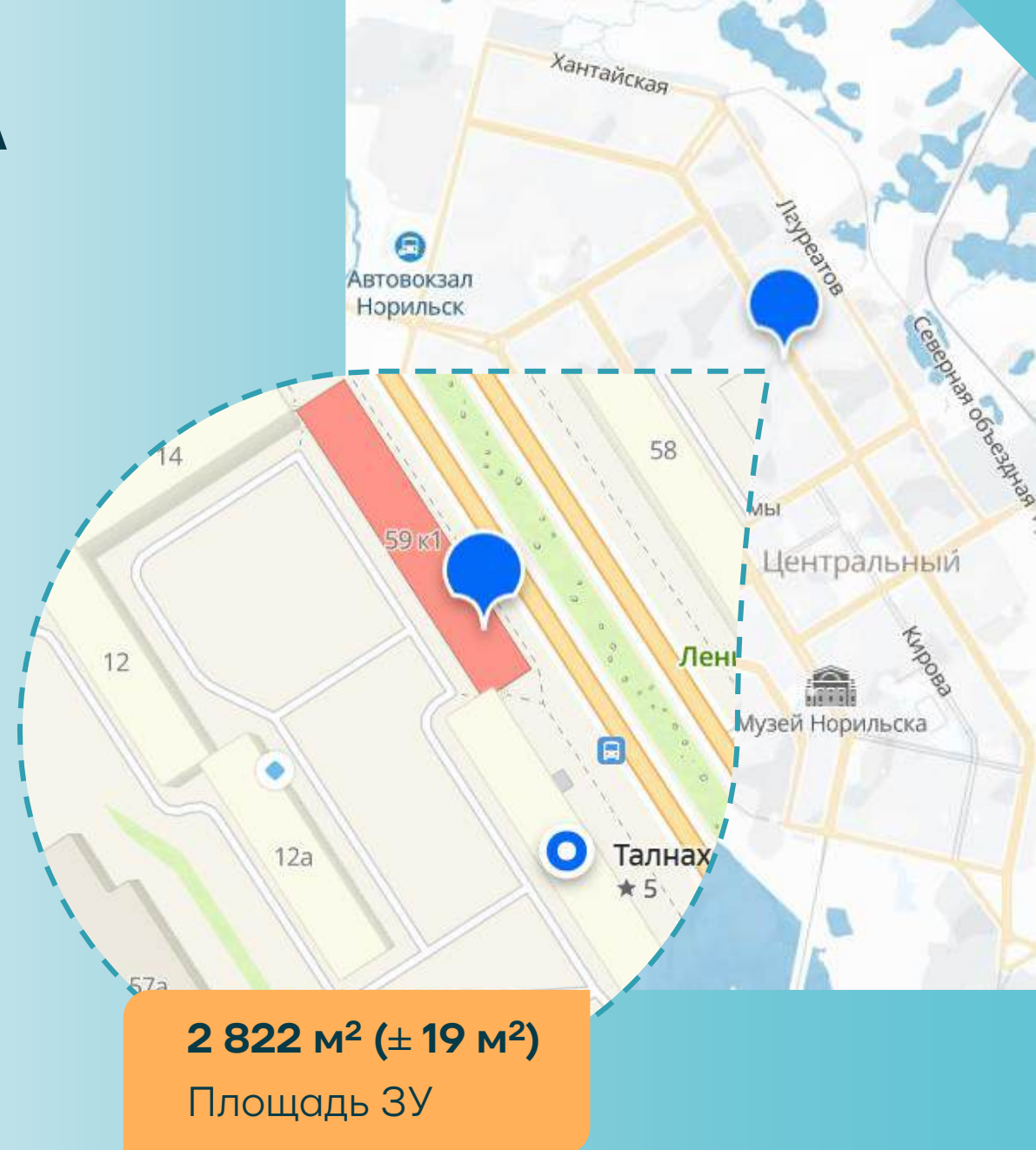
## ЮРИДИЧЕСКИЙ СТАТУС

**Собственник:** муниципальное образование город Норильск Красноярского края

**Кадастровая стоимость:** 6,6 млн руб.

**Использование и доступность:** земля предназначена для жилой застройки, прилегающая территория свободна от значимых охраняемых зон и ограничений

**Объект недвижимости:** на земельном участке расположена строительная конструкция (ростверк)





# ТЕХНОЛОГИИ ПРОЕКТА

## Подготовка территории



### Подготовка территории и описание участка под строительство

В настоящее время на участке располагается ростверк старого жилого дома, подлежащий демонтажу и утилизации, после чего территория будет полностью освобождена и подготовлена к началу строительных работ



### Локация имеет ряд ключевых преимуществ

- Объект находится в зоне с высокой деловой и потребительской активностью, в шаговой доступности от основных жилых массивов и социальной инфраструктуры
- Объект находится в квартале от главной городской улицы — Ленинского проспекта, что подчеркивает его выгодное месторасположение
- Участок обеспечен подключением к основным инженерным коммуникациям, что снижает капитальные затраты на будущее строительство
- Объект находится в зоне отличной транспортной доступности и привлекает стабильные пешеходные потоки





# ТЕХНОЛОГИИ ПРОЕКТА

## Строительство объекта



### Описание объекта и площади

Новый объект будет представлять собой современное здание Центра, выполненное в двухэтажном варианте. Его общая полезная площадь составит около 800 кв. м, предназначенных для размещения необходимой медицинской аппаратуры, лечебных и диагностических кабинетов, административных помещений и зон отдыха для пациентов и фитнес-залов



### Источник финансирования (100% инвестор)

Планируется, что осуществление строительства и закупка оборудования будут проводиться за счет средств Инвестора



### Оборудование + доставка

Сформирован перечень оборудования, необходимого для эффективной работы Центра. Общая стоимость закупаемого оборудования составляет 53 млн руб. (без НДС), содержит затраты на оснащение медицинского и фитнес-центров, а также вспомогательных помещений (ресепшн, зал ожидания, детская комната и санитарные комнаты). Доставка оборудования предусмотрена в размере 20% от общей стоимости оборудования и составит 10 603 тыс. руб.





# ТЕКУЩАЯ ПРОЕКТНАЯ СИТУАЦИЯ

## На прединвестиционной стадии:

- проведено планирование проекта (определены ресурсы и необходимые усилия для успешной реализации проекта);
- проведено маркетинговое исследование рынков и оценка потенциального спроса на услуги, которые будет предоставлять проект (изучена конкурентная среда, определена целевая аудитория и перспективный рыночный сегмент, проведен анализ трендов и спрогнозирован будущий спрос);
- разработан бизнес-план (включает в себя оценку затрат, прогнозируемую прибыльность, стратегию маркетинга и продаж, а также план по управлению рисками).

## Плановая структура инвестиционных расходов

Этап	Стоимость (млн руб.)
Демонтажные работы (снос ростверка)	22
Разработка ПСД	3
СМР	144
Приобретение оборудования	53
Доставка оборудования (25% от стоимости)	11
Государственная регистрация	1,5
<b>Итого</b>	<b>234</b>



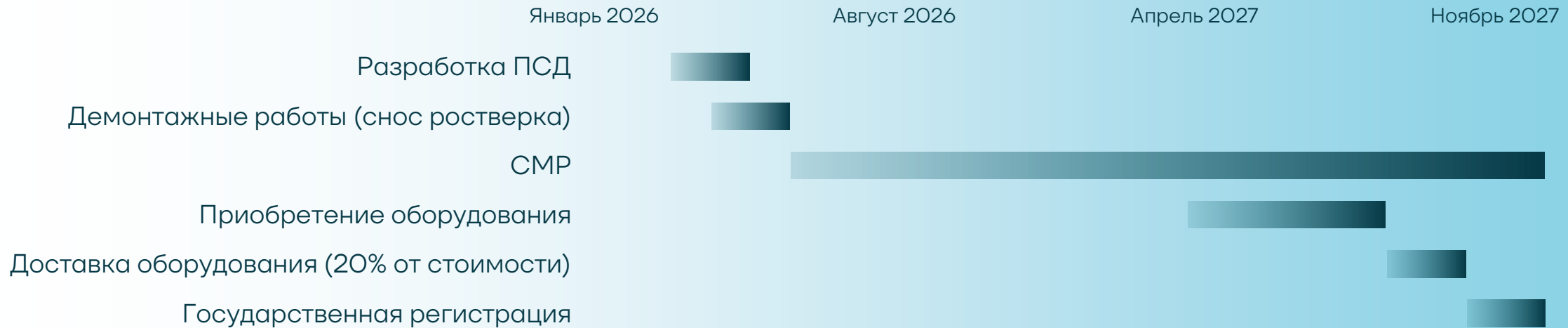
Текущее состояние локации для реализации проекта

В настоящее время на участке располагается ростверк старого жилого дома, подлежащий демонтажу и утилизации, после чего территория будет полностью освобождена и подготовлена к началу строительных работ



# ТЕКУЩАЯ ПРОЕКТНАЯ СИТУАЦИЯ

## План работы с объектом



**Ввод в эксплуатацию: 01.01.2028**

Этап	Разработка ПСД	Демонтажные работы (снос ростверка)	СМР	Приобретение оборудования	Доставка оборудования (20% от стоимости)	Государственная регистрация
Дата начала	01.03.2026	01.04.2026	01.06.2026	01.04.2027	01.09.2027	01.11.2027
Дата окончания	31.04.2026	31.05.2026	30.12.2027	30.08.2027	31.10.2027	31.12.2027



## Сильные стороны проекта

- Уникальность предложения на рынке г. Норильска
- Комплексный подход (медицина, психология, образование)
- Высокая социальная значимость проекта
- Четко определенная целевая аудитория
- Возможность создания долгосрочных отношений с клиентами
- Соответствие национальным проектам в области демографии
- Узкая специализация на оздоровительных программах, отсутствие прямых аналогов в городе
- Высокий спрос на услуги по реабилитации и оздоровлению в условиях экстремального климата

## Слабые стороны проекта

- Высокие требования к квалификации персонала
- Необходимость получения медицинских лицензий
- Длительный срок окупаемости проекта
- Высокие стандарты качества обслуживания
- Зависимость от узких специалистов
- Длительный период формирования клиентской базы

## АНАЛИЗ РЫНКА

### Возможности

- Партнерство с государственными медицинскими учреждениями
- Участие в программах господдержки
- Возможность расширения спектра услуг
- Заключение корпоративных договоров с предприятиями
- Развитие онлайн-направления (телемедицина)
- Растущий интерес населения к здоровому образу жизни и профилактике заболеваний
- Участие в программах корпоративного оздоровления

### Угрозы

- Изменения в законодательстве о медицинских услугах
- Конкуренция со стороны государственных учреждений
- Снижение платежеспособности населения
- Дефицит квалифицированных кадров в регионе
- Риск недоверия к новому формату услуг
- Появление конкурентов с аналогичными предложениями
- Экономическая нестабильность градообразующего предприятия



# АНАЛИЗ РЫНКА

## Медицинские услуги

Наименование конкурента	Средний конкурентный балл
Инвитро	4.8
Альфа	4.8
Социально-образовательный центр	4.6
Практика	4.5
Renewal	4.5
ST	4.5
Клиника медицины труда	4.4
Здоровье	4.2
Диалог плюс	4
Полярная медицина	3.8
Здоровье+	3.4
Эрекон	2.9

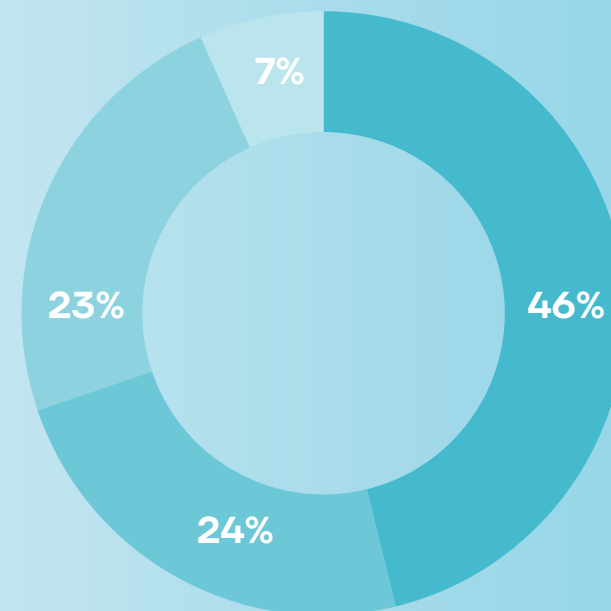
## Фитнес – услуги

Наименование конкурента	Средний конкурентный балл
Olymp	4.9
Antares	4.7
Спорт-Авеню	4.6
Айка	4.6
Олимпиец	4.6
Старт	4.5
Айсберг	4.3
Три вершины	4.2
X-fit	4.2
Maximus	3.9
Солнышко	3.6



# СТРУКТУРА РАСХОДОВ ПРОЕКТА

- ФОТ персонала (с соц. взносами)
- Инвестиции
- Налоги
- Операционные расходы



Наименование расходов	Средние расходы за 1 год (млн руб.)	Расходы за 10 лет (млн руб.)
ФОТ персонала (с соц. взносами)	46	457
Инвестиции	23	234
Налоги	23	233
Операционные расходы	7	66
	<b>ИТОГО</b>	<b>990</b>



# СТРУКТУРА ДОХОДОВ ПРОЕКТА



Наименование доходов	Средние доходы за 1 год операционной деятельности (млн руб.)	Доходы за 8 лет операционной деятельности (млн руб.)
Тренажерный зал, кол-во абонементов - 8 занятий в месяц	48	381
Прием гинеколога	23	184
Индивидуальные тренировки (оздоровительный фитнес)	21	166
Анализ крови	10	78
Психологическое консультирование, индивидуальное	9	73
УЗИ кабинет	9	72
Массажный кабинет	6	51
Групповые занятия (количество абонементов в месяц)	5	38
Прочие анализы	5	36
Грудничковое плавание	4	32
Занятия «Йога для беременных»	4	29
Индивидуальные тренировки с тренером	2	19
Курсы для родителей	2	14
Психологическое консультирование, групповое	1	11
Подростковая группа	1	8
Внутримышечные инъекции	1	4
Внутривенные инъекции/капельницы	0	4

**ИТОГО: 1 200**



# АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ

Результаты оценки воздействия изменений ключевых факторов проекта на показатели эффективности представлена в таблице

Наименование показателя	Ед. изм.	Изменение	Уменьшение			Базовое значение	Увеличение		
			-30 %	-20 %	-10 %		0 %	10%	20 %
<b>Объем продаж</b>									
Чистая приведенная стоимость (NPV)	млн руб.	46	- 96	- 49	- 2	46	93	140	187
Внутренняя норма доходности (IRR)	%	21	2	9	16	21	26	31	35
Дисконтированный срок окупаемости (DPBP)	лет	8	-	-	-	8	6,8	6	5,5
<b>Инвестиционные расходы</b>									
Чистая приведенная стоимость (NPV)	млн руб.	46	109	88	67	46	24	3	- 18
Внутренняя норма доходности (IRR)	%	21	33	28	25	21	19	16	14
Дисконтированный срок окупаемости (DPBP)	лет	8	5,8	6,5	7,2	8	8,9	9,9	-



Проект наиболее чувствителен к изменению объема/цены продаж; к изменению общих и инвестиционных затрат — наименее чувствителен. При снижении объема/цены на 10% показатели эффективности заметно ухудшаются



Фактору «Объем продаж» следует уделять особое внимание на этапе операционной деятельности проекта, принимать своевременные управленческие решения с целью нивелирования влияния данного фактора на результативность проекта



# ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИНВЕСТОРУ

**234** млн  
руб.

размер  
инвестиций

**5,6 лет**

срок  
окупаемости (PBP)

ключевые  
показатели

**8 лет**

дисконтированный  
срок окупаемости (DPBP)

**21,4%**

внутренняя норма  
доходности (IRR)

**100%**

доля инвестора

финансовая  
эффективность

**46** млн  
руб.

чистая приведенная  
стоимость (NPV)

**1,2**

индекс доходности  
инвестиций (PI)

**68%**

окупаемость  
инвестиций (ROI)

экономический  
результат  
для инвестора

**1 200** млн  
руб.

доход инвестора

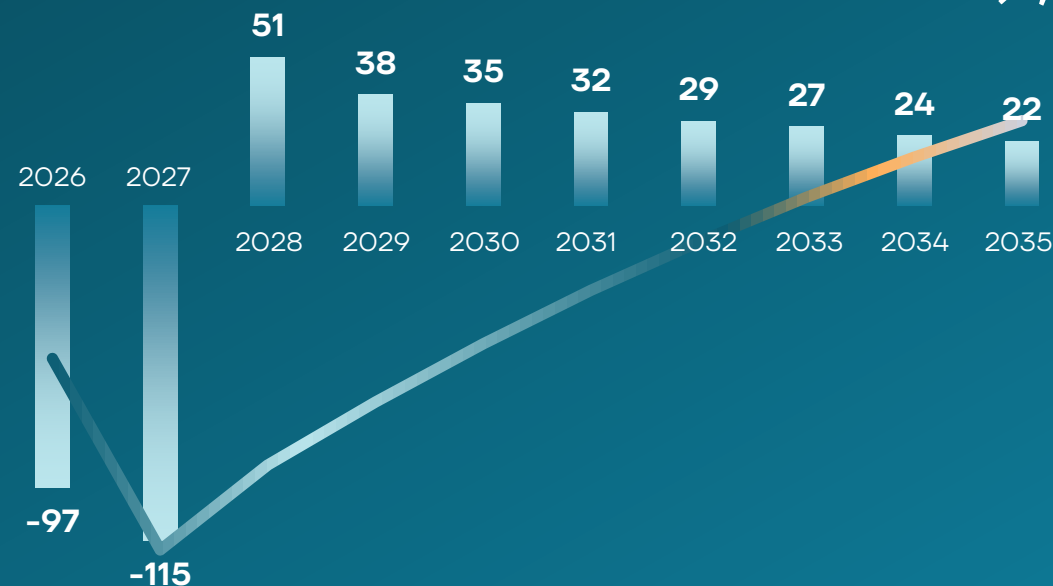
**493** млн  
руб.

Чистая прибыль  
инвестора



# ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИНВЕСТОРУ

Чистый дисконтированный доход инвестора (NPV), млн руб.



Наименование показателя	ИТОГО	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
Инвестиционные затраты	234	97	137	0	0	0	0	0	0	0	0
Cash Flow (нарастающим итогом)	596	-5	-7	73	63	67	71	76	81	86	91
Чистый дисконтированный доход инвестора (NPV)	46	-97	-115	51	38	35	32	29	27	24	22
Доход инвестора (чистая прибыль)	493	0	0	45	49	55	59	64	69	74	79

млн руб.



# ВЫСОКАЯ ВЕРОЯТНОСТЬ НАСТУПЛЕНИЯ РИСКА

Значение	Риск	Действия, необходимые для снижения рисков
небольшое	Конкуренция с традиционными фитнес-клубами	Четкое позиционирование, акцент на уникальности и результативности
	Рост инфляции, увеличивающий операционные затраты	Заключение долгосрочных контрактов с поставщиками с фиксированными ценами; регулярный мониторинг и оптимизация операционных затрат; поэтапная индексация цен с учетом инфляционных ожиданий; инвестиция в энергоэффективное оборудование для снижения коммунальных расходов
умеренное	Превышение бюджета строительства	Детальное ТЭО на этапе проектирования; создание резерва в размере 15–20% от сметы; поэтапное финансирование проекта; выбор подрядчиков с фиксированной ценой контракта
	Дефицит квалифицированных кадров	Программа привлечения специалистов (ипотека, аренда жилья), удалённые консультации.
значительное	Риски при работе с клиентами, имеющими проблемы со здоровьем	Требование медицинских справок, индивидуальный подход, страховка
	Недостаточное финансирование	Привлечение соинвесторов, подача заявок на гранты, поэтапный запуск
	Текучность кадров	Создание комфортных условий труда и мотивация работников посредством бонусов и премий; улучшение корпоративной культуры и вовлеченности сотрудников в процесс принятия решений; регулярные внутренние опросы удовлетворенности сотрудников условиями труда



# СРЕДНЯЯ ВЕРОЯТНОСТЬ НАСТУПЛЕНИЯ РИСКА

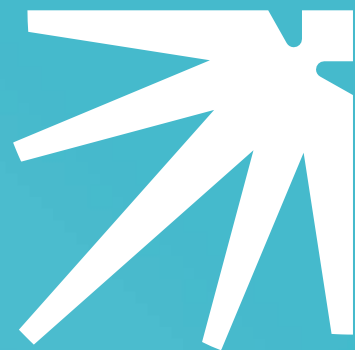
Значение	Риск	Действия, необходимые для снижения рисков
небольшое	Изменения в законодательстве	Регулярный мониторинг законодательства, создание резерва на адаптацию
	Задержки с поставкой оборудования	Работа с проверенными поставщиками, предзаказ оборудования. Учет сроков навигации; заключение договоров с несколькими поставщиками для снижения риска задержек
	Ошибки в выборе оборудования	Консультации с экспертами, тестовое использование оборудования
	Конкуренция с госучреждениями	Упор на качество, комфорт, комплексность и индивидуальный подход; повышение квалификации персонала и внедрение инновационных методик
умеренное	Ухудшение экономической ситуации в моногороде	Диверсификация клиентской базы путем расширения спектра предоставляемых услуг; работа с корпоративными программами ДМС
	Претензии контролирующих органов	Строгое соблюдение стандартов, ведение полной документации, сертификация услуг; внедрение внутреннего контроля, аудита и системы управления качеством
значительное	Снижение реальных доходов населения	Введение гибкой системы ценообразования, рассрочек, программ лояльности; диверсификация услуг, чтобы расширить целевую аудиторию и источники дохода
	Недостаточный спрос	Активная просветительская работа, бесплатные семинары; акцент на уникальных преимуществах центра, таких как качество услуг и индивидуальный подход; партнерство с роддомами и детскими клиниками
	Репутационные риски	Внедрение стандартов обслуживания, сбор обратной связи, прозрачная работа с жалобами; своевременное устранение выявленных недостатков и ошибок; поддержание высокого уровня сервиса и профессиональной компетентности сотрудников



# НИЗКАЯ ВЕРОЯТНОСТЬ НАСТУПЛЕНИЯ РИСКА

Значение	Риск	Действия, необходимые для снижения рисков
небольшое	Сложности с получением медицинских лицензий	Привлечение юриста с опытом лицензирования; консультации с юристами для оценки возможного влияния новых законов на деятельность организации; участие в общественных консультациях и формирование обратной связи относительно предлагаемых законопроектов
умеренное	Ошибки в позиционировании и ценообразовании	Глубокое исследование рынка, гибкая ценовая политика
значительное	-	-

АГЕНТСТВО  
РАЗВИТИЯ  
НОРИЛЬСКА



# АРН

**+7 (3919) 31-51-61**

**priemnaya@arnorilsk.ru**

**arnorilsk.ru**

**г. Норильск, ул. Комсомольская,**

**д. 33а, офис 301-311**



ПОЛУЧИТЬ ИНФОРМАЦИЮ О ДРУГИХ  
ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЯХ  
АГЕНТСТВА РАЗВИТИЯ НОРИЛЬСКА