



# H2O Group

Создание федеральной сети  
центров отдыха и оздоровления H2O Vitality

Апрель, 2021

# В НАЧАЛЕ 2000-Х ФИТНЕС-КЛУБЫ БЫЛИ ПРИВИЛЕГИЕЙ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ РОССИЯН. СЕГОДНЯ ЭТОЙ ПРИВИЛЕГИЕЙ ПОЛЬЗУЕТСЯ КАЖДЫЙ 10-Й ЧЕЛОВЕК

**2000 год**

«Качалки» в школьных подвалах, тренажерные залы при советских ФОКах.

Отдельные фитнес-клубы премиум класса в крупных городах.

Локальные сети фитнес-клубов в крупных городах.

Объем рынка фитнес-услуг **< 1 млрд руб.**  
Уровень проникновения **< 0,5%**

**2021 год**

Федеральные сети фитнес-клубов:  
World Class, Xfit, Alex Fitness.  
Современные фитнес-клубы в городах с населением менее 300 тыс. чел.

Объем рынка фитнес-услуг **> 130 млрд руб.**  
Уровень проникновения **> 10%**

# ПАРАЛЛЕЛЬНО РАЗВИВАЛСЯ РЫНОК ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ. В 2021 ГОДУ ОН ОТСТАЕТ ОТ РЫНКА ФИТНЕС-УСЛУГ НА 10 ЛЕТ

**2000 год**

Сауны с почасовой оплатой, общественные бани.

Контекст потребления – помыться.

Уровень проникновения < **0,1%**

Спа – и массажные салоны на первых этажах жилых домов.

Контекст потребления – специализированные процедуры.

**2021 год**

Современные аквакомплексы с концепцией оздоровления.

Контекст потребления – отдых и оздоровление.

Уровень проникновения ~ **2%**

**ТРЕНД НА 2021-25 ГГ.**

- ✓ Рост популярности концепции – отдых и оздоровление.
- ✓ Расширение аудитории.
- ✓ Появление федеральных сетей оздоровительных аквакомплексов.

# МЫ ВИДИМ 4 ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ФАКТОРА РОСТА СПРОСА НА ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ В РОССИИ



НАКОПЛЕНИЕ УСТАЛОСТИ И ТРЕВОЖНОСТИ У НАСЕЛЕНИЯ



ВРЕМЕНИ НА ОТДЫХ СТАНОВИТСЯ МЕНЬШЕ, А ТРЕБОВАНИЯ  
К ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТДЫХА - ВЫШЕ



ТЕНДЕНЦИЯ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ ПРИХОДИТ НА СМЕНУ  
ПРИВЫЧНЫМ ФОРМАТАМ ДОСУГА



ДЕФИЦИТ ПОЗИТИВНЫХ ЭМОЦИЙ ЧЕРЕЗ ТАКТИЛЬНЫЕ ОЩУЩЕНИЯ

# СУЩЕСТВУЮЩИЕ АКВАКОМПЛЕКСЫ НЕ СПРАВЛЯЮТСЯ СО СПРОСОМ. ИХ ЗАГРУЗКА В КРУПНЫХ ГОРОДАХ СОСТАВЛЯЕТ ~ 70%



## Мира Термы, г. Новосибирск

- Концепция: городской релакс-курорт одного дня
- Запуск: Август 2018 года
- Площадь: 8 000 м<sup>2</sup>
- Вместимость: 750 чел.
- Выручка за 2019 год: 268 млн руб.
- Загрузка: ~ 70%



## Termoland, г. Москва

- Концепция: городской курорт, «наша цель – победить стресс»
- Запуск: Декабрь 2019 года
- Площадь: 3 000 м<sup>2</sup>
- Вместимость: 300 чел.
- Выручка за 2019 год: н/д.
- Загрузка: ~ 70%.

# В НЕБОЛЬШИХ ГОРОДАХ ЗАГРУЗКА ПРЕВЫШАЕТ 70%. ПОСЕТИТЕЛИ ЖАЛУЮТСЯ, ЧТО ЗА НАЛИЧИЕМ СВОБОДНЫХ ШКАФЧИКОВ В РАЗДЕВАЛКЕ НИКТО НЕ СЛЕДИТ



## Ижевские Термы, г. Ижевск (648 тыс. чел.)

- Концепция: центр здоровья и отдыха.
- Запуск: Август 2017 года.
- Площадь: 3 000 м<sup>2</sup>
- Вместимость: 280 чел.
- Посещаемость: 1 600 чел. / день
- Годовая выручка: 174 млн руб.
- Загрузка: 76%.



## Воткинские Термы, г. Воткинск (97 тыс. чел.)

- Концепция: центр здоровья и отдыха.
- Запуск: 2015 год.
- Площадь: 1 000 м<sup>2</sup>
- Вместимость: 60 чел.
- Посещаемость: 640 чел. / день
- Годовая выручка: 72 млн руб.
- Загрузка: 80%.

# С 2008 ГОДА МЫ ЗАНИМАЕМСЯ ПРОЕКТИРОВАНИЕМ И ВОЗВЕДЕНИЕМ СПОРТИВНЫХ И РЕКРЕАЦИОННЫХ ОБЪЕКТОВ

ЗА ЭТО ВРЕМЯ ПОСТРОИЛИ СВЫШЕ 80 ОБЪЕКТОВ В КАЧЕСТВЕ ПОДРЯДЧИКА

**ГРАНД ОТЕЛЬ ПОЛЯНА, СОЧИ**



БАСЕЙН ПОД ОТКРЫТЫМ НЕБОМ  
25-МЕТРОВЫЙ БАСЕЙН ВНУТРИ

**EXTREME FITNESS, ЕКАТЕРИНБУРГ**



25-МЕТРОВЫЙ БАСЕЙН НА 6 ЭТАЖЕ

**ЛАЗУРНАЯ ОТЕЛЬ И СПА, СОЧИ**



БАСЕЙН 1000 м<sup>2</sup>  
ТРИ ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ЗОНЫ

# МЫ РАЗРАБОТАЛИ ЛИНЕЙКУ ИЗ ЧЕТЫРЕХ КОНЦЕПЦИЙ ЦЕНТРОВ ОТДЫХА И ОЗДОРОВЛЕНИЯ - H2O VITALITY

ЗОНЫ И УСЛУГИ КОМПЛЕКСА РАЗДЕЛЕНЫ НА ТРИ НАПРАВЛЕНИЯ - РЕЛАКС, ПРОЦЕДУРЫ И АКТИВНОСТЬ

Набор сервисов  
и программ позволяет  
полноценно восстановиться  
и расслабиться за **1 – 2 часа**.

Средняя стоимость  
посещения составляет  
**1 000 – 1 500 руб.**

В центре всех услуг  
и программ – **вода**.

## РЕЛАКС



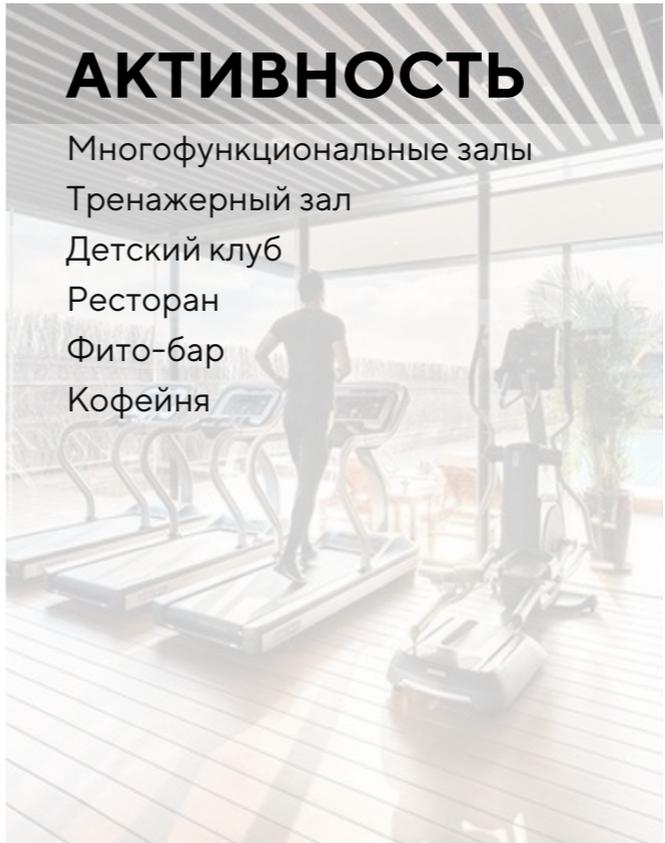
- Бассейн
- Открытый бассейн
- Детский бассейн
- Гидромассажные бассейны
- Хаммам
- Финская сауна
- Паровая баня
- Травяная баня
- Снежная комната
- Соляная комната
- Дорожка Кнейпа
- Ледяной фонтан
- Флоатинг

## ПРОЦЕДУРЫ



- Психосоматическая реабилитация
- Процедурные кабинеты
- Реабилитационные кабинеты
- Кабинеты профилактики здоровья
- Массажные кабинеты
- Косметологические кабинеты

## АКТИВНОСТЬ



- Многофункциональные залы
- Тренажерный зал
- Детский клуб
- Ресторан
- Фито-бар
- Кофейня

# КАЖДЫЙ ИЗ ЧЕТЫРЕХ ФОРМАТОВ ЦЕНТРОВ H2O VITALITY ОТЛИЧАЕТСЯ ПЛОЩАДЬЮ, РАСПОЛОЖЕНИЕМ, НАБОРОМ УСЛУГ

## H2O HOME

**S = 1 000 м<sup>2</sup>**

- Без бассейна
- Размещение в спальных районах в пешей доступности

## H2O CLUB

**S ≈ 2000 - 2500 м<sup>2</sup>**

- Закрытый бассейн
- Размещение в спальных районах, на оживленных магистралях, в ТЦ

## H2O CITY

**S ≈ 9000 м<sup>2</sup>**

- Закрытый и открытый бассейны
- Размещение на оживленных магистралях в черте города

## H2O COUNTRY

**S ≈ 20 000 м<sup>2</sup>**

- Закрытый и открытый бассейны
- Корпус и домики для проживания
- Медицинский реабилитационный центр
- Полноценный загородный отель

# НАШ ПИЛОТНЫЙ ПРОЕКТ – H2O HOME В ЖК «БОТАНИЧЕСКИЙ САД» В ЕКАТЕРИНБУРГЕ

## ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

комфорт-класса  
с 50 гектарами  
зеленого массива

## 3 МИНУТЫ ДО

остановки  
общественного транспорта

## 5 МИНУТ ДО

ТЦ «Ботаника Молл»  
18 тыс. м<sup>2</sup>

## 20 МИНУТ ДО

станций метро  
«Чкаловская»  
и «Ботаническая»

## 15 МИНУТ НА АВТОМОБИЛЕ

до центра Екатеринбурга



## H2O HOME:

## ПЕРВЫЙ ЭТАЖ

с панорамными окнами  
на оживленную улицу

## ПЛОЩАДЬ КОМПЛЕКСА

1 034 м<sup>2</sup>

## ВМЕСТИМОСТЬ

70 человек

# КОМПЛЕКС РАССЧИТАН НА ШИРОКУЮ АУДИТОРИЮ. ДЛЯ КАЖДОЙ КЛИЕНТСКОЙ ГРУППЫ МЫ РАЗРАБАТЫВАЕМ СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

## КЛИЕНТСКИЕ ГРУППЫ:

- Молодые профессионалы
- Семейные пары
- Дружеские компании
- Дети и подростки с родителями
- Пенсионеры
- Люди, ведущие здоровый образ жизни

## ПРИМЕРЫ СЦЕНАРИЕВ ПОСЕЩЕНИЯ:

### ЖЕНЩИНА, 30 ЛЕТ, С РЕБЕНКОМ 2,5 ГОДА

Является клиентом H2O Home, проходит курс массажей. Будни, 11:30.

**Время посещения:** 1 час 29 минут.

### СЕМЬЯ С ДВУМЯ ДЕТЬМИ

Являются клиентами H2O Home, хотят отдохнуть и расслабиться, провести время вместе с пользой. Выходные, 16:00.

**Время посещения:** 3 часа 55 минут.

### МОЛОДАЯ ПАРА

Друзья подарили им подарочный сертификат на посещение H2O Home. Клиенты хотят расслабиться после рабочего дня, провести время вместе в спокойной, уютной обстановке. Будни, 18:40.

**Время посещения:** 3 часа 28 минут.

# ЯДРОМ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ ЯВЛЯЮТСЯ 135,2 ТЫС. ЧЕЛОВЕК С МЕСЯЧНЫМ ДОХОДОМ 45 ТЫС.+, ПРОЖИВАЮЩИЕ В ЗОНЕ 15 МИНУТ НА АВТОМОБИЛЕ

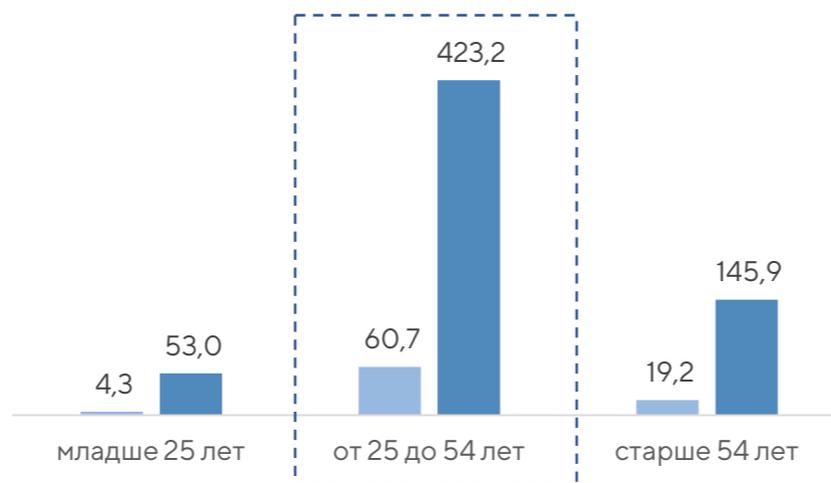
Помещение находится в пределах 1 км от двух зон с высокой плотностью населения



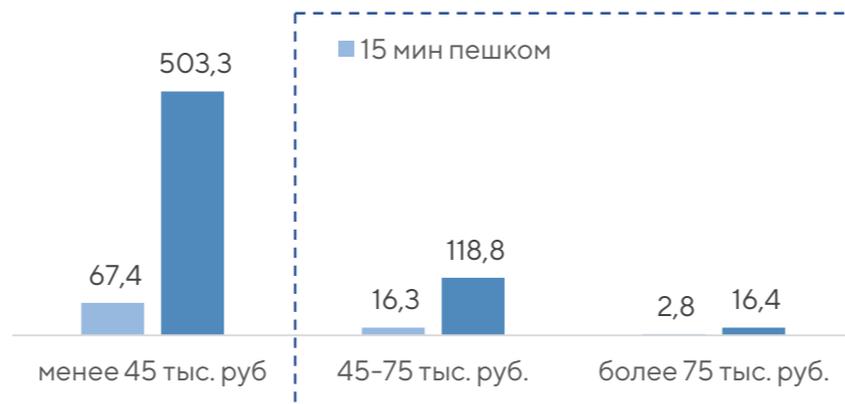
И в пределах 1 км от двух зон притяжения трафика: станции метро Чкаловская и Ботаническая



Численность населения по возрастным группам, тыс. чел.



Структура населения по месячным доходам, тыс. чел.



## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:

Жители ЖК и зоны 15-ти минутной доступности на автомобиле.

135,2 тыс. чел. с уровнем месячного дохода 45 тыс. руб.+ - регулярное посещение.

503,3 тыс. чел. с уровнем дохода менее 45 тыс. руб. - ситуационное посещение.

Потенциальный ежегодный объем расходов на спортивно-оздоровительные услуги:  
4,8 млрд руб.

# МЫ ПЛАНИРУЕМ ВЫЙТИ НА ГОДОВУЮ ВЫРУЧКУ 127 МЛН РУБ. И ЗАНЯТЬ 2,7% ОБЪЕМА РЫНКА В ПРЕДЕЛАХ 15 МИНУТ НА АВТО

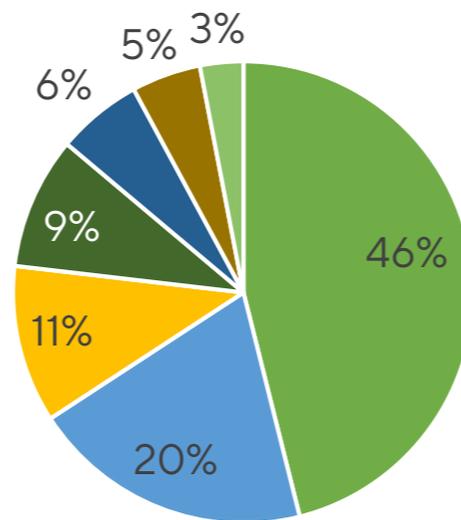
ГОДОВАЯ ВЫРУЧКА	ДОЛЯ РЫНКА 15 МИНУТ НА АВТО	ЕБИТДА	ЕБИТДА рентабельность
<b>127</b> млн руб.	<b>2,7%</b>	<b>58,5</b> млн руб.	<b>46%</b>
ПОСЕТИТЕЛЕЙ В ДЕНЬ	ЗАГРУЗКА 50%	СРЕДНИЙ ЧЕК	
<b>175</b> чел.	выход на <b>9-й</b> месяц	<b>2 тыс. руб.</b> , в т.ч.: 1,4 тыс. - посещение 0,6 тыс. - процедуры и фито-бар	
СРОК ОКУПАЕМОСТИ*	ROI*	ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ПРИ ЗАГРУЗКЕ	
<b>3,8</b> лет	<b>34%</b>	<b>29%</b>	

\* без учета структуры финансирования Проекта.

# ОБЩИЙ ОБЪЕМ НЕОБХОДИМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СОЗДАНИЕ КОМПЛЕКСА СОСТАВЛЯЕТ 173 МЛН РУБ.

В марте мы подписали договор аренды и запустили проектирование.

**Запуск** комплекса запланирован на **ноябрь 2021 года**.



- Оборудование
- Демонтажные и отделочные работы
- Мебель и оснащение
- Инженерные сети и мультимедийные системы
- Оборотный капитал, выход на ТБ
- Прочие и непредвиденные расходы
- Проектирование

# В ТЕЧЕНИЕ БЛИЖАЙШИХ 18 МЕСЯЦЕВ МЫ ПЛАНИРУЕМ ЗАПУСТИТЬ ЕЩЕ 3 КОМПЛЕКСА

**H2O HOME НИЖНИЙ НОВГОРОД**



**S = 1 000 м<sup>2</sup>**

**H2O CLUB CAPITAL TOWERS МОСКВА**



**S = 2 000 м<sup>2</sup>**

**H2O CITY ТЮМЕНЬ**



**S = 9 000 м<sup>2</sup>**

# В ТЕЧЕНИЕ БЛИЖАЙШИХ 5 ЛЕТ МЫ ПЛАНИРУЕМ ПОСТРОИТЬ ФЕДЕРАЛЬНУЮ СЕТЬ ИЗ 45 ОБЪЕКТОВ И СТАТЬ ЛИДЕРОМ РОССИЙСКОГО РЫНКА



## 45 ОБЪЕКТОВ:

-  **17 Home**
-  **17 Club**
-  **10 City**
-  **1 Country**

# СОВМЕСТНО С КСП КАПИТАЛ УА ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПИЛОТНОГО ПРОЕКТА И ПРОГРАММЫ БЛИЖАЙШИХ 18 МЕСЯЦЕВ МЫ СОЗДАЕМ ЗПИФ



**КСП КАПИТАЛ**  
УПРАВЛЕНИЕ  
АКТИВАМИ

**ПРОГНОЗНАЯ ГОДОВАЯ  
ДОХОДНОСТЬ\*:**

**22-27%**

**СТОИМОСТЬ ПАЯ:**

**300 тыс. руб.**

- Срок существования фонда - 7 лет: 2 года – инвестиционная стадия, 6 лет – получение дохода и возврат инвестиций.
- Фонд инвестирует в проекты в форме процентного займа и дополнительно получает долю 25+%.
- Наличие инвестиционного комитета из пайщиков, который согласовывает сделки по приобретению и отчуждению имущества, а также по выдаче займов из средств фонда.
- Начиная со второго года планируется промежуточные выплаты доходов из денежных потоков, поступающих по долгу и дивидендам.
- Первоначальная сумма формирования Фонда составляет 25 млн руб. с последующим выпуском паев в объеме до 300 млн руб.

\* Рассчитанная как IRR потоков ЗПИФ от выдачи, погашения займов, получения процентов, дивидендов и терминальной стоимости доли 30%. Терминальная стоимость рассчитана по формуле CAPEX x 30% x коэффициент ИПЦ за период.

