Апарт-отель: аудит расчёта доходности и условий управления

Разберите один год от проданных ночей до расчётного остатка владельца. Найдите пропущенные расходы, базу комиссий и открытые условия договора.



10 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Сезонная выручка, схема удержаний, слабый год, шесть шагов, 18 проверок и рабочие таблицы.

Полностью вымышленная модель отдельного номера без общего пула. Результаты до всех применимых налогов, в том числе НДС и туристического, финансирования и времени владельца. Это не предложение объекта и не персональная инвестиционная рекомендация.

Что вложено и какие ночи продаются

В презентации есть процент доходности, а состав капитала, вычеты и права владельца пока не раскрыты.

Поле	Учебная модель	Ваш объект
Цена помещения	8 500 000 ₽	
Оснащение / покупка	700 000 ₽ / 100 000 ₽	
Весь капитал	9 300 000 ₽	
Календарь	365 - 15 личных - 20 работ = 330 ночей	
Проданные ночи	198; 60% доступных / 54,25% календарных	
Не учтено в остатке	Все применимые налоги, финансирование, время	

Документы для проверки модели

• Документы объекта, сведения о правах и работе средства размещения.

• Проект договора с оператором и приложения о расчёте выплат.

• История доступных и оплаченных ночей по категории, сезону и периоду.

• Тарифы каналов, вознаграждение, обслуживание, уборка и обновление.

• Цена входа, оснащение, налоги сторон, условия выхода и отчётности.

Схема, календарь и сезоны

1. Уточните схему

Различите фиксированную аренду, агентскую модель и общий пул выручки.

Готово: Формула соответствует отношениям и объекту.

Не делайте так: Переносить процент соседнего проекта на свой договор.

2. Раскройте календарь

Отделите календарные, доступные и проданные ночи, личное использование и работы.

Готово: У загрузки указан знаменатель.

Не делайте так: Прятать закрытые даты за красивым процентом.

3. Соберите сезоны

Умножьте проданные ночи каждого периода на среднюю оплаченную цену.

Готово: Годовая выручка сходится с периодами.

Не делайте так: Распространить праздничную цену на весь год.

Какие показатели пока являются прогнозом?

Удержания, капитал и договор

4. Проверьте удержания

Запишите базу каждой комиссии и постоянные расходы, исключите двойной счёт.

Готово: От выручки можно повторить расчёт остатка.

Не делайте так: Считать 20% без указания базы.

5. Посчитайте весь капитал

Добавьте оснащение и расходы запуска, затем проверьте слабый год и налоги.

Готово: Неучтённые статьи видны отдельно.

Не делайте так: Называть остаток до налогов чистой доходностью.

6. Проверьте договор и отчёт

Уточните данные, сроки выплат, выход и исполнение обещанного минимума.

Готово: Понятны документы и следующий запрос.

Не делайте так: Считать прогноз или начисление фактическим переводом.

Какой документ запросить следующим?

УЧЕБНЫЙ ПРИМЕР

Из сезонов складывается один год

Вымышленный год: 330 доступных ночей после личного проживания и работ. Все ставки условные. Никакая строка не является статистикой действующего отеля.

Сезон	Доступно / продано	Цена ночи	Выручка
Высокий	90 / 72	6500 ₽	468 000 ₽
Промежуточный	90 / 54	5000 ₽	270 000 ₽
Низкий	150 / 72	3500 ₽	252 000 ₽
Итого	330 / 198	Средняя 5000 ₽	990 000 ₽

198 / 330 = 60% доступного фонда. 198 / 365 = 54,25% календарного года. Средняя проданная ночь: 990 000 / 198 = 5000 ₽. База должна быть указана рядом с процентом.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
«Загрузка 60%»	198 проданных ночей из 330 доступных; ещё 35 ночей закрыты.
«Оператор берёт 20%»	По учебному договору: 20% выручки после комиссии каналов, а не до неё.

От выручки к расчётному остатку

Строка за год	Исходный сценарий	Слабый сценарий
Выручка	198 ночей · 990 000 ₽	150 × 4500 = 675 000 ₽
Каналы · 12%	118 800 ₽	81 000 ₽
Оператор · 20% после каналов	174 240 ₽	118 800 ₽
Обслуживание за год	120 000 ₽	120 000 ₽
Уборка / бельё	90 000 ₽	75 000 ₽
Резерв обновления	50 000 ₽	50 000 ₽
Расчётный остаток	436 960 ₽ / 4,70%	230 200 ₽ / 2,48%

Шесть вопросов управляющей компании

1. Какой договор и как делится результат номера или пула?
2. Каков знаменатель загрузки и кто закрывает даты?
3. Какие вычеты входят в каждую базу комиссии?
4. Какие расходы сохраняются при простое?
5. Какие налоги и вложения ещё не попали в модель?
6. Как подтверждаются начисление, выплата и условия выхода?

Предел расчёта

Проценты от капитала 9,3 млн ₽. Остатки до всех применимых налогов, финансирования и времени. Резерв — отложенные деньги; фактические расходы из него не вычитаются повторно.

Проверка базы

20% от 990 000 = 198 000 ₽; по заданной базе после каналов — 174 240 ₽. Разница 23 760 ₽. Применять нужно формулу своего договора.

ОТМЕТЬТЕ ВЫПОЛНЕННОЕ

18 проверок апарт-отеля

Галочка означает подтверждённый результат. Если данных нет, перенесите вопрос в лист решений.

Объект и данные

- [ ] **Уточнить приобретаемое право.** Документы и назначение прочитаны. Если нет: не полагайтесь на название.
- [ ] **Проверить работу объекта.** Статус средства размещения уточнён. Если нет: запросите запись и основание.
- [ ] **Разобрать договор оператора.** Схема определена. Если нет: различите аренду, агента и пул.
- [ ] **Указать доступные ночи.** Закрытые даты раскрыты. Если нет: запросите календарь.
- [ ] **Указать оплаченные ночи.** Брони и отмены различены. Если нет: сверьте продажи.
- [ ] **Разобрать сезоны.** Периоды и ставки сопоставимы. Если нет: не берите только сильный месяц.

Выручка и удержания

- [ ] **Свести выручку.** Сезоны дают годовую сумму. Если нет: проверьте умножение.
- [ ] **Проверить каналы.** Тариф и база известны. Если нет: запросите условия.
- [ ] **Проверить комиссию оператора.** База и порядок вычета понятны. Если нет: не ограничивайтесь процентом.
- [ ] **Собрать постоянные расходы.** Простой не убирает их без основания. Если нет: сверьте тарифы.
- [ ] **Собрать переменные расходы.** Уборка и бельё раскрыты. Если нет: исключите двойной счёт.
- [ ] **Уточнить резерв.** Назначение и отчётность понятны. Если нет: отделите резерв от фактических затрат.

Результат и договор

- [ ] **Собрать полный капитал.** Оснащение и запуск включены. Если нет: добавьте пропуски.
- [ ] **Уточнить налоги.** Стороны и режимы определены. Если нет: не считайте неизвестное нулём.
- [ ] **Посчитать слабый год.** Ночи, ставка и затраты пересчитаны. Если нет: не ограничивайтесь прогнозом.
- [ ] **Проверить обещанный минимум.** Есть обязанность и условия. Если нет: не путайте с рекламой.
- [ ] **Проверить отчёты и выплаты.** Начисление сверяется с переводом. Если нет: запросите порядок.
- [ ] **Проверить выход.** Срок и ограничения известны. Если нет: разберите продажу и смену оператора.

РАБОЧИЙ ЛИСТ 1

Ваш календарь и сезонная выручка

У каждого числа укажите источник и период. Фактическую историю отличайте от прогноза. Сумму выручки и загрузку считайте по одной категории номера.

Объект / категория / период: _____

Период	Доступно / продано	Средняя цена	Выручка / источник
Высокий сезон			
Промежуточный			
Низкий сезон			
Личные ночи			
Работы / закрытия			
Итог года			

Годовая выручка: _____

Что осталось неизвестным: _____

Проверить данные до: _____

РАБОЧИЙ ЛИСТ 2

Ваши удержания и открытые вопросы

Проверьте порядок удержаний, постоянные расходы и налоги каждой стороны. Не вычитайте один и тот же платёж дважды; общий пул требует своей формулы.

Статья / вопрос	База и сумма	Пункт / источник	Что уточнить
Каналы бронирования			
Оператор			
Обслуживание			
Уборка / бельё			
Резерв			
Налоги			

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Процент загрузки без знаменателя. Запросите календарь.

Цена одной ночи выдана за годовую среднюю. Разверните сезоны.

Комиссия без базы расчёта. Найдите формулу договора.

Налоговые строки отсутствуют. Уточните их до итогового вывода.

Прогноз называют гарантией. Проверьте обязанность и исполнение.

Согласуйте следующий шаг

Запрос расчёта оператору

По объекту [код] схема работы [тип договора]. Доступно [ночей], продано [ночей], выручка [сумма]. После [перечень удержаний] расчётный остаток [сумма], до неучтённых [налоги и прочее]. Капитал [сумма]. В слабом сценарии [сумма]. Просим подтвердить [база комиссии / календарь / отчёт / выплаты] документом [название] к [дата].

Первое действие после чтения

Запросите базу комиссии оператора и полный состав удержаний. Пересчитайте один год от оплаченных ночей до остатка и запишите, какие налоги и расходы ещё не учтены.

Кто уточнит: _____ Срок: _____

Следующий шаг: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Риелтору: инвестор видит расчёт и следующий шаг?

В диагностической карте своей работы проверьте путь обращения от интереса к проекту до понятного решения. Карта не оценивает доходность конкретной инвестиции.

Проверить работу с инвесторами →

Проверено 17.09.2026 по статье 5.2 закона № 132-ФЗ, статье 1008 ГК РФ и разъяснениям ФНС. Все суммы и показатели загрузки вымышлены; применимость налогов и условий проверяется отдельно.

Закон № 132-ФЗ, статья 5.2: реестр объектов классификации

ГК РФ, статья 1008: отчёты в агентской модели

ФНС: туристический налог

ФНС: нежилые апартаменты и ограничения НПД