



База отдыха «Айка» экономика объекта

Действующий круглогодичный туристический комплекс
2025 года постройки. Алтайский край, посёлок Катунь,
Айский тракт, 5Е. 12 единиц размещения, 1,5 га в
долгосрочной аренде.



ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ

₽200 млн

вместе с действующим бизнесом (ООО)

КОНТАКТ СОБСТВЕННИКА

+7 925 196-51-55

WhatsApp по тому же номеру · Telegram @tematcach

Что входит в объект

За 200 млн переходит всё, что сегодня приносит деньги: 12 единиц размещения, две бани и чаны у каждого дома, сезонные каркасные бассейны, мангальные зоны и детская площадка. Вместе с ними ООО, на которое идут брони, и пять человек, которые эти брони обслуживают.

2025

год постройки

12

единиц размещения

50+

гостей одновременно

1,5 га

территория в аренде

НОМЕРНОЙ ФОНД

ТИП	КОЛИЧЕСТВО	ВМЕСТИМОСТЬ	ОСОБЕННОСТИ
Барнхаус	4	до 6 гостей	банный чан, терраса, мангальная зона
Хаус	2	4-5 гостей	второй свет, антресоль, банный чан
Номер гостиницы	6	2 гостя, 18-22 м ²	общая зона отдыха с чанами и беседкой



Барнхаус



Хаус, второй свет



Номер гостиницы

ДЕЙСТВУЮЩАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

- Ресепшн и комната приёма гостей
- 2 отдельно стоящие бани, банный чан у каждого дома
- Сезонные каркасные бассейны, беседки, мангальные зоны
- Детская площадка
- Склад, бытовки персонала, хозяйственная зона
- Парковки и въездная группа

В ПРОЦЕССЕ И КОММУНИКАЦИИ

- Новая баня, газ, собственная котельная, строящийся дом
- Электроснабжение и резервный генератор
- Водоснабжение и канализация
- Интернет и Wi-Fi

Земля и результаты работы

ЗЕМЕЛЬНЫЙ КОНТУР	
Состав	2 участка в долгосрочной аренде
Общая площадь	1,5 га
Освоено	около 0,8 га, резерв под развитие около 0,7 га
Право и срок	аренда с 2017 года, срок 49 лет
Назначение	рекреационное, проект освоения лесов
Арендная плата	около ₹100 000 в год за все участки

База приняла первых гостей 25 июня 2025 года. С тех пор 743 брони и 3 400 гостей, пик пришёлся на июль 2026 года с загрузкой 83%. Год работы — короткая история, годовую динамику по ней не построить. Все цифры ниже взяты из фактических бронирований.

25.06.2025	743+	3 400+	83%
начало работы	бронирований	гостей	загрузка, июль 2026

Цифры приведены по состоянию на август 2026 года. С тех пор бронирований стало больше, актуальную выгрузку предоставим по запросу.

ОЦЕНКА ГОСТЕЙ

 Яндекс Карты	5,0 — 42 отзыва, 57 оценок
 2ГИС	4,9 — 97 отзывов, 125 оценок

Данные на 21 октября 2026 года. Карточки привязаны к адресу и организации, поэтому репутация переходит покупателю вместе с объектом.

Операционная модель

КОМАНДА

Управление и маркетинг на собственниках, остальное закрывают пять человек в штате: 2 администратора, 2 постоянные горничные (дополнительные по мере загрузки), 1 хозяйственный рабочий.

СТРУКТУРА ЕЖЕМЕСЯЧНЫХ РАСХОДОВ

Фонд оплаты труда	₽320 000–350 000
Маркетинг	≈₽200 000
Прачечная, расходники, хозтовары	≈₽100 000
Электроэнергия (снизится после перехода на газ)	≈₽50 000
Вывоз мусора	≈₽12 000
Интернет	₽3 300
Тревожная кнопка	≈₽3 400
Итого в месяц	≈₽690 000–720 000

КАНАЛЫ ПРОДАЖ

Собственный сайт даёт основной объём прямых бронирований.	Агрегаторы приносят около 30% бронирований.	Рекламный бюджет около ₽200 тыс. в месяц, стоимость лида ₽1 000–1 500.
---	---	--

Часть гостей возвращается по три-четыре раза, заметная доля бронирований приходит по рекомендациям.

Сценарная экономика

Расчёт годовой выручки для текущей конфигурации из 12 единиц размещения.
Это модель при заданной загрузке, а не отчёт о фактической прибыли за год.

ДОПУЩЕНИЯ РАСЧЁТА	
Конфигурация	6 номеров и 6 отдельных домов
Средняя цена ночи	номер ≈₽6 300, дом ≈₽15 000 (среднегодовая)
Каналы продаж в модели	75% прямые, 25% агрегаторы
Комиссия и налог	комиссия агрегаторов 15%, УСН 6%
Не учтено	дополнительные услуги, CAPEX, амортизация
Тариф сезонный: летом дом стоит ₽18 000–19 000, в низкий сезон со скидками опускается до ₽10 000–13 000. В расчёте взята среднегодовая цена, а не летний пик.	

ГODOVЫЕ СЦЕНАРИИ		
ПОКАЗАТЕЛЬ ЗА ГОД	ЗАГРУЗКА 50%	ЗАГРУЗКА 90%
Продано ночей	≈2 190	≈3 942
Выручка номеров	≈₽6,9 млн	≈₽12,4 млн
Выручка домов	≈₽16,4 млн	≈₽29,6 млн
Итого выручка	≈₽23,3 млн	≈₽42,0 млн
Комиссия агрегаторов	≈₽0,9 млн	≈₽1,6 млн
УСН 6%	≈₽1,4 млн	≈₽2,5 млн
Операционные расходы	≈₽8,5 млн	≈₽10,6 млн
Операционный результат	≈₽12,5 млн	≈₽27,3 млн

Сценарий 90% показывает верхнюю границу: столько комплекс даст, если продавать почти все ночи во все сезоны. Подтверждённый факт на сегодня — 83% в июле 2026 года.

РЕЗЕРВ ДОХОДА ПОМИМО ПРОЖИВАНИЯ	
Баня	₽2 000 в час
Банный чан	₽5 000–8 000
Новая баня (в процессе создания)	≈₽5 000 в час
Каркасный бассейн, летний сезон	₽3 000
Экскурсии	комиссия ≈20%
Питание, активности и wellness пока не запущены: это ближайший резерв роста дохода на гостя без увеличения номерного фонда.	

Развитие и ограничения

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ НА СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ПЛОЩАДКЕ

ЭТАП	КОНФИГУРАЦИЯ	ВЫРУЧКА	ОПЕРРЕЗУЛЬТАТ
1 · сегодня	12 единиц	≈₽23,3–42,0 млн	≈₽12,5–27,3 млн
2 · вторая очередь	24 единицы	до ₽99,3 млн	до ₽60,8 млн
3 · вариант А	36 единиц	≈₽118–149 млн	≈₽80–90 млн

Условия сценариев этапов 2 и 3: целевая загрузка 70%, 75% прямых продаж, комиссия агрегаторов 15%, УСН 6%, рост средней цены ночи 10–15% в год. Результат показан до CAPEX. Вариант Б третьего этапа: вместо новых домов SPA, банный комплекс и ресторан, то есть рост среднего чека и капитализации вместо роста количества ключей.

ПОЧЕМУ ОБЪЕКТ ПРОДАЁТСЯ

Для собственников это непрофильный бизнес. База работает и приносит деньги, но лежит в стороне от их основного дела, и управлять ею на нужном уровне дальше они не планируют. Продажа идёт напрямую от собственника, без посредников и комиссии.

ОГРАНИЧЕНИЯ, О КОТОРЫХ СТОИТ ЗНАТЬ ЗАРАНЕЕ

Короткая история	База работает с июня 2025 года, данные одного сезона не показывают зрелую годовую динамику.
Молодой бренд	Узнаваемость нарабатывается, значимая часть спроса пока покупается рекламой.
Ограниченный фонд	12 единиц задают потолок выручки до запуска второй очереди.
Сервисы не развиты	Питание, активности и wellness не запущены: одновременно ограничение и резерв роста.
Сезонность	Спрос неравномерен, в низкий сезон держится акциями и динамическим ценообразованием.
Зависимость от агрегаторов	Около 30% бронирований идёт через площадки с комиссией.

Следующий шаг. Пишите или звоните собственнику напрямую: +7 925 196-51-55, WhatsApp по тому же номеру, Telegram @tematcach. По запросу предоставляются схема земельного контура, документы по участкам и детальный состав сделки, дальше согласуем дату просмотра. Страница объекта: sale-aika.ru

Документ носит справочный характер и не является публичной офертой. Расчётные сценарии доходности основаны на допущениях и не гарантируют результат. Фактические показатели и финансовая отчётность предоставляются заинтересованному покупателю.