

# Analiza oportunitatii realizarii renovarii si extinderii restaurantului Hotelului O3zone si a zonei specifice alocate diferitelor evenimente (sali de conferinte)

**29 februarie 2024**



## CONTINUT

1	Scopul prezentului raport.....	3
2	Prezentarea generala a contextului actual.....	3
3	Analiza oportunitatii realizarii investitiei.....	4
4	Concluzii .....	9



## 1 Scopul prezentului raport

Prezentul raport prezinta analiza oportunitatii realizarii lucrarilor de renovare si extindere a capacitatii restaurantului integrat in Hotel O3zone, precum si a spatiilor destinate pentru organizarea diferitelor evenimente (sali de conferinte).

Analiza si concluziile rezultate se bazeaza pe datele, informatiile si documentele puse la dispozitie de catre Client si au fost corelate cu datele statistice publice disponibile care au fost considerate relevante in contextul analizat.

## 2 Prezentarea generala a contextului actual

Hotelul O3zone 4\* localizat in Tusnad are o capacitate totala de 114 camere, ceea ce se traduce intr-un numar de 216 turisti potential cazati, prezenti simultan in Hotel.

Segmentarea clientilor, asa cum rezulta din datele analizate este:

- Turisti care calatoresc/ se cazeaza in Hotel in scop recreativ – 65%
- Turisti care calatoresc/ se cazeaza in Hotel in scop de afaceri (participare la intalniri, evenimente corporate) – 35%

Capacitatea maxima a restaurantului, in prezent, este de 120 de locuri, ceea ce reprezinta un impediment, limitand capacitatea hotelului de a caza oaspeti la capacitate maxima.

**Cu alte cuvinte, capacitatea de cazare maxima (numar maxim de turisti potentiali prezenti simultan in hotel) este cu 55% mai mare fata de capacitatea maxima a restaurantului de a deservi simultan oaspetii, fiind, astfel, vorba despre un dezechilibru evident.**

Hotelul se confrunta cu aceeaasi provocare si in cazul evenimentelor corporate organizate (intalniri/ conferinte etc).

In prezent, acesta detine un numar de 3 Sali de conferinte:

- Mihai Eminescu, cea mai mare din punctul de vedere al capacitatii (200 pers)
- Petofi Sandor – capacitate 100 persoane
- Ion Creanga – capacitate 30 persoane

Desi are aceasta capacitate ridicata pentru o locatie ca Tusnad, care poate genera o sursa de venit constanta si relevanta din organizarea de evenimente corporate, hotelul nu o poate folosi la capacitate maxima, sala de conferinte localizata in imediata apropiere a restaurantului (Mihai Eminescu, cea mai mare – capacitate 200 persoane) fiind utilizata constant ca o extensie a acestuia pentru a putea deservi numarul de clienti suplimentari care nu pot fi preluati de restaurant in prezent.

Aceasta a reprezentat una dintre cauzele pentru care, in trecut, hotelul a refuzat o serie de contracte de organizare evenimente cu un numar mai mare de participanti simultan.



### 3 Propunerea de proiect. Analiza oportunitatii realizarii investitiei

In contextul descris mai sus, managementul companiei/ hotelului a identificat oportunitatea realizarii unei investitii in sensul extinderii capacitatii restaurantului prin includerea salii adiacente acestuia (sala de conferinte Mihai Eminescu), ceea ce va duce la cresterea automata a capacitatii restaurantului.

In afara de aceasta, oportunitatea de investiti indetificata include si construirea unei noi Sali de conferinte – moderna, pozitionata deasupra celor existente, cu o capacitate maxima de 200 persoane.

Imaginea de mai jos indica pozitionarea noii Sali de conferinte.



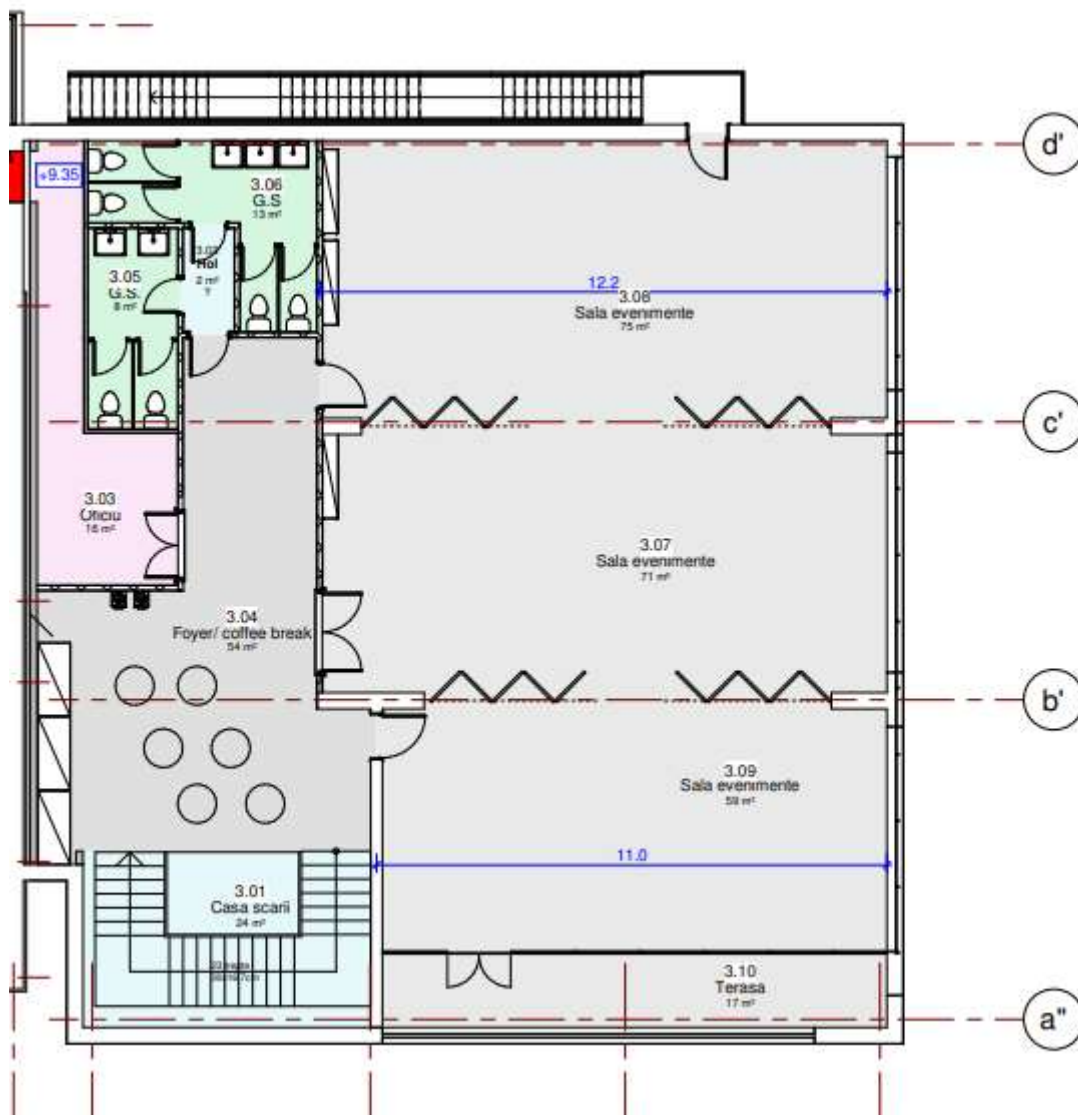
Aceasta ar urma sa aiba o suprafata totala de 250 mp, va fi modulara, oferind posibilitatea impartirii in 2 sau 3 Sali mai mici de conferinte, in functie de solicitarile clientilor.

In afara salii, va fi amenajat un foaier cu o suprafata de 54mp unde vor fi organizate pauzele de cafea.

Spatiu va avea o terasa in aer liber, toaleta dedicate, precum si un spatiu dedicate depozitarii/ organizarii partii de servire (back of the house).



In cele ce urmeaza este prezentat planul descris mai sus.





## Analiza justificarii din punct de vedere financiar a oportunitatii de investie identificate

Din datele istorice existente pentru perioada 2017 – 2023 si din analiza si interpretarea lor, rezulta faptul ca hotelul a atins un “nivel de platou” pentru gradul de ocupare la o medie de 40%, stagnand aici, asa cum rezulta si din tabelul de mai jos.

*Nota! Fara a lua in considerare anii afectati de pandemia Covid-19*

An	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Zile Turist activitate	85,410	85,410	85,176	64,818	85,410	83,220	83,220	83,220
Zile Turist realizate	29,127	33,386	37,069	11,654	26,403	33,288	33,261	37,206
	34%	39%	44%	18%	31%	40%	40%	45%
Venituri RON								
- cazare hotel	2,824,205	3,622,460	4,678,372	1,495,409	3,455,447	5,499,478	5,685,855	6,988,239
- vanzari marfuri	2,807,211	3,236,670	4,242,463	1,336,227	3,128,809	4,803,128	4,524,470	5,615,771
- agreement	227,809	242,247	243,250	88,852	259,194	339,092	410,977	516,900
KPI/Zile turist								
Cazare	97	109	126	128	131	165	171	188
Marfurii	96	97	114	115	119	144	136	151
Agreement	8	7	7	8	10	10	12	14
Venituri per zile turist	201.16	212.71	247.22	250.60	259.19	319.69	319.33	352.66

In medie, un client care se cazeaza in hotel tinde sa cheltuie aceeasi suma cheltuita pentru cazare si in restaurant. Tendinta in acest sens este vizibila pentru ultimii 7 ani.

**In urma renovarii, extinderii si constructiei unei noi Sali de conferinte, hotelul urmeaza sa tinteasca atat turisti de business cat si turisti de agreement, acesta reprezentand mixul perfect necesar pentru a creste gradul general de ocupare si, implicit, veniturile generate de hotel.**

- a. **Turistii de business** vor asigura ocuparea hotelului, in special, in timpul saptamanii (luni – vineri), ocazional ocupand si o zi de weekend (duminica, de obicei, ca zi de “intrare”/ check in). Evenimentele la care participa acest segment se desfasoara, automat, in acelasi interval din saptamana.

Corelat cu nevoile acestui segment si cerintele sale, pentru atragerea si cresterea segmentului, este necesara:

- imbunatatirea ofertei hotelului prin includerea mai multor sali de conferinte si/ sau spatii pentru pauzele de cafea/ pranz.
- Oferirea optiunii de organizare simultana a mai multor evenimente corporate / de business (evenimente organizate in acelasi timp in salile de conferinte pe care hotelul le are la dispozitie)
- Oferirea unui spatiu suficient de incapator si confortabil in zona de restaurant pentru organizarea meselor pentru grupuri / turisti de business



## Impactul estimat

Avand in vedere faptul ca, in medie, durata unei intalniri / unui eveniment organizat in regim rezidential (participanti cazati in hotel, participa la eveniment in sala de conferinte a hotelului) este de 2-3 zile, potentialele venituri generate pot fi:

Cazare : 2 nopti in hotel (in general, in timpul saptamani)

F&B: mic-dejun, pranz, in anumite situatii, inclusiv cina acoperita in hotel

Sali de conferinta: ocupare pe toata durata evenimentului + pauze de cafea aferente

Astfel, luand in considerare un eveniment cu 100 de participanti, bazandu-ne pe cerinta/ oferta de pret actuala, poate fi estimate o crestere a veniturii cu 500 lei/ persoana/ zi, ceea ce poate aduce un venit crescut la 100.000 lei/ eveniment.

*In actuala configuratie, hotelul a fost nevoit sa refuze organizarea unor evenimente care, in medie, ar fi reprezentat 2 evenimente corporate/ business/ luna.*

## b. Turistii de agreement

Acestia tind sa ocupe hotelul in timpul weekend-urilor sau al sarbatorilor legale.

Impactul major in sensul atragerii unui numar mai mare din acest segment il reprezinta extinderea restaurantului – pe de o parte, poate asigura deservirea unui numar mai mare de oaspeti simultan si pe de alta, poate creste nivelul de satisfactie pentru un oaspete, ceea ce este extrem de important si relevant in cazul unui hotel de 4\*

## Costul proiectului

Valoarea estimata a extinderii restaurantului si a constructiei noii Sali de conferinte este de 475.000 euro (2.350.000 lei), la care se va adauga valoarea echipamentelor suplimentare necesare si mobilierul – aprox 50.000 euro (250.000 lei)

In total, costul estimat al proiectului de investitii este de 525.000 euro, care ar urma sa fie realizat etapizat, pe durata a 2 ani cu o alocare de 120.000 euro (600.000 lei) in 2024 (lucrari preliminare), majoritatea investitiei fiind necesara in 2025 : 405.000 euro sau 2.000.000 lei



## Proiectii financiare si analiza profitabilitatii investitiei

Venitul estimat in primul an dupa realizarea investitiei se bazeaza pe scenariul operarii intr-o perioada mai scurta de 12 luni a noilor facilitati, urmand ca acesta sa creasca ulterior.

Pentru proiectii au fost avute in vedere urmatoarele estimari:

- Segmentul business/corporate – evenimente: o crestere anuala, in medie, cu 10 evenimente organizate, insemnand aprox 2200 zile turist, ceea ce poate genera un venit/ zi de aprox 450 lei/ turist
- Segmental agreement – o crestere estimate in weekenduri si in perioada sarbatorilor legale cu aprox 500 de turisti care ar cheltui, in medie, 420 lei/ zi/ sejur

Luand in calcul acest scenariu, gradul de ocupare al hotelului ar urma sa creasca cu aprox 10%.

Venitul suplimentar generat astfel a fost transformat in 50% ca marja EBITDA, luand in considerare numai costurile variabile atasate operarii.

In concluzie, proiectul indica un IRR (Internal Rate of Return) / RIR (rata interna de rentabilitate) de 17% la 5 ani si de 34% la 10 ani de la realizarea investitiei.



## HOTEL O3ZONE

Ref: 2024-2025  
Currency RON

	2024	2025	2026	2027	2028	2029					
	Yr 0	Yr 1	Yr 2	Yr 3	Yr 4	Yr 5	Yr 6	Yr 7	Yr 8	Yr 9	Yr 10
<i>Profit &amp; Loss</i>											
<i>On incremental</i>		(partial)									
<i>Zile turistice - Meeting</i>	0	1,200	2,000	2,200	2,200	2,400	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200
<i>Zile turistice Agreement</i>	0	500	550	605	666	732	805	1,040	1,040	1,040	1,040
<i>ARR</i>	220	220	242	266	293	307	317	326	336	346	356
<i>F&amp;B spent</i>											
<i>Meeting</i>	250	263	289	318	334	317	327	336	346	357	367
<i>Leisure</i>	180	189	198	208	219	230	237	244	251	259	266
<i>Spa</i>	20	21	22	23	24	26	27	28	30	31	33
Cazare	0	374,000	617,100	746,691	839,076	962,968	951,701	1,056,841	1,088,546	1,121,202	1,154,838
Alimentatie Publica	0	409,500	686,648	824,840	879,319	928,963	908,851	993,342	1,023,142	1,053,836	1,085,451
Spa	0	10,500	12,128	14,007	16,178	18,685	21,581	29,268	30,731	32,268	33,881
Venituri	0	794,000	1,315,875	1,585,539	1,734,573	1,910,615	1,882,133	2,079,450	2,142,419	2,207,306	2,274,171
Cazare	0	299,200	493,680	597,353	671,261	770,374	761,361	845,472	870,837	896,962	923,871
Alimentatie Publica	0	122,850	205,994	247,452	263,796	278,689	272,655	298,003	306,943	316,151	325,635
Spa	0	3,150	3,638	4,202	4,854	5,605	6,474	8,780	9,219	9,680	10,164
Profit departamental	0	425,200	703,313	849,007	939,910	1,054,669	1,040,490	1,152,255	1,186,999	1,222,793	1,259,670
Admin.	0	21,260	21,099	25,470	28,197	31,640	52,025	57,613	59,350	61,140	62,984
GOP	0	403,940	682,213	823,537	911,713	1,023,029	988,466	1,094,643	1,127,649	1,161,653	1,196,687
		51%	52%	52%	53%	54%	53%	53%	53%	53%	53%
Amortizare	0	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000	0	0	0	0	0
Profit brut de operare	0	-76,060	202,213	343,537	431,713	543,029	988,466	1,094,643	1,127,649	1,161,653	1,196,687
<i>Cashflow</i>											
Amortizare	0	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000	0	0	0	0	0
EBITDA	0	403,940	682,213	823,537	911,713	1,023,029	988,466	1,094,643	1,127,649	1,161,653	1,196,687
Investitii	-600,000	-2,000,000									
cashflow net	-600,000	-1,596,060	682,213	823,537	911,713	1,023,029	988,466	1,094,643	1,127,649	1,161,653	1,196,687
Cumulativ	-600,000	-2,196,060	-1,513,847	-690,310	221,403	1,244,431	2,232,897	3,327,540	4,455,188	5,616,842	6,813,528
IRR		17%									
IRR		34%									

## 4 Concluzii

Oportunitatea de investitie identificata asa cum este prezentata mai sus - extinderea capacitatii restaurantului prin includerea salii adiacente acestuia (sala de conferinte Mihai Eminescu) si construirea unei noi Sali de conferinte – moderna, pozitionata deasupra celor existente, cu o capacitate maxima de 200 persoane, este justificata din urmatoarele perspective:

- Extinderea restaurantului in sala Mihai Eminescu, dotarea corespunzatoare si integrarea acestui spatiu in conceptul general al restaurantului asigura oferirea serviciilor specifice F&B la nivelul asteptat intr-un hotel de 4\*, elimina orice tip de risc, permite deservirea simultana permanenta a unui numar mai mare de oaspeti (ceea ce permite predictibilitate, cresterea gardului de ocupare, calitate crescuta a serviciilor etc).



- In acelasi timp, permite preluarea simultana a ambelor tipuri de segmente de clienti (business si leisure) fara a genera supraincarcari/ intarzieri in servire, nevoile/ asteptarile acestora fiind diferite.
- Extinderea capacitatii restaurantului permite automat si cazarea simultana a unui numar mai mare de turisti (indiferent de segmentul din care fac parte)
- Odata ce sala Mihai Eminescu este definitiv integrata restaurantului (extindere), este necesara crearea unei alte Sali cu o capacitate similara care sa preia exclusiv evenimente (sala de conferinta/evenimente) pentru mentinerea capacitatii totale oferite de spatiile pentru conferinte si evenimente si pentru mentinerea la nivel competitiv, in zona, a oferei in acest sens (de exemplu, Hotel Ciucas precizeaza pe propriul site ca dispune de un centru de conferinte cu o capacitate de 300 persoane simultan)
- O noua sala disponibila exclusiv pentru acest scop, fara riscul sa fie ocupata, ca in trecut, in cazul salii Mihai Eminescu de restaurant, **va avea impact direct si imediat asupra inclusiv asupra cresterii segmentului de business** (corelat cu cererile trecute refuzate pentru organizarea diferitelor evenimente corporate pe care hotelul s-a vazut nevoit sa le refuze din cauza lipsei facilitatilor suficiente si potrivite solicitarilor)

*In general, cresterea se va traduce nu numai in venituri suplimentare generate din zona de F&B/ banqueting/ evenimente ci si in venituri suplimentare generate din camere (nopti cazare), cu sanse crescute de acoperire a zilelor din timpul saptamanii (luni-vineri)*

