



SENSORIA

КУРОРТ СЕНСОРНОГО ГОСТЕПРИИМСТВА

Территория клуба «Эстерра» · Внуково · Московская область

48 ключей бутик-отеля · ~60 брендированных резиденций · Круглогодичный термальный комплекс

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ТЕЗИС

ПОНЯТНЫЙ ДОХОД
НОЛЬ ВОВЛЕЧЕННОСТИ

48

КЛЮЧЕЙ БУТИК-ОТЕЛЯ —
ДВЕ КАТЕГОРИИ
НОМЕРОВ

~60

БРЕНДИРОВАННЫХ
РЕЗИДЕНЦИЙ
1BR – 4BR

800 000 ₪/M²

ЦЕНА ВХОДА —
С ОТДЕЛКОЙ, МЕБЕЛЬЮ
И FF&E

ОТ 28,0 МЛН ₪

МИНИМАЛЬНЫЙ
ВХОДНОЙ БИЛЕТ —
CLUB ROOM 35 M²

ДВА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОДУКТА — НОМЕРА ОТЕЛЯ И РЕЗИДЕНЦИИ — РАБОТАЮТ
В ЕДИНОМ RENTAL POOL ПОД УПРАВЛЕНИЕМ ОПЕРАТОРА SENSORIA

Заселение гостей, сервис, эксплуатация, обновление мебели и отчетность — на стороне оператора.
Собственник получает выплаты и отчет

ПРОЕКТ

SENSORIA — КУРОРТ СЕНСОРНОГО ГОСТЕПРИИМСТВА



Бутик-отель на 48 ключей, ~60 брендированных резиденций и круглогодичный термальный комплекс на территории клуба «Эстерра» во Внуково — запад Московской области, у аэропорта

Ядро продукта — термальный контур: банный комплекс с Царь-баней, бассейны, контрастные практики, тихие зоны. Курорт работает круглый год; зима — высокий сезон, а не простой

Резидентная аудитория запада Подмосковья формирует устойчивый локальный спрос — выходные, членство, аренда резиденций

СЕНСОРНАЯ СИСТЕМА — ДЕВЯТЬ СЛОЕВ

Архитектура и пространство	Тепло и холод	Материалы и тактильность
Свет и его сценарии	Звук места	Протоколы сна
Вода	Ароматика зон	Сервис-хореография

Единый стандарт впечатления — основа ставки и повторных визитов



ПОЗИЦИЯ

КАТЕГОРИЯ ОДНОГО ИГРОКА

В ЧАСЕ ОТ МОСКВЫ

Нет круглогодичного wellness-курорта
сенсорного формата с брендированными
резиденциями

Sensoria не борется за нишу — она ее создает

СПРОС УЖЕ СФОРМИРОВАН

Премиальная аудитория запада
Подмосковья живет рядом

Платежеспособность загородного рынка
растет — данные на следующих слайдах

ФОРМАТ ПОДТВЕРЖДЕН

Глобально как категория — в Московском
регионе он представлен впервые

ПЕРВЫЕ И ЕДИНСТВЕННЫЕ

Сенсорное гостеприимство: девять управляемых слоев
впечатления

Собственный клубный слой: ~60 резиденций рядом
с отелем

Turnkey-инвестиция: отделка и FF&E
в цене метра

Круглогодичное термальное ядро с Царь-баней —
зима как высокий сезон

Событийная архитектура,
заполняющая будни

Уникальность здесь — не украшение, а источник ставки, загрузки и премии к активу

РЫНОК · ДАННЫЕ

ПОДМОСКОВЬЕ: СПРОС УЖЕ ПЛАТИТ

+17,5%

РОСТ СРЕДНЕГО ТАРИФА
ЗАГОРОДНЫХ ОТЕЛЕЙ
ПОДМОСКОВЬЯ, 1П 2025

15,3 тыс. ₺

СРЕДНИЙ ТАРИФ
ЗА НОЧЬ
ПО РЫНКУ

70%

ДОЛЯ ОТЕЛЕЙ 4–5*
В КАЧЕСТВЕННОМ
ПРЕДЛОЖЕНИИ

20–50 км

НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫЙ
ПОЯС ОТ МОСКВЫ — ЗОНА
SENSORIA

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ДЛЯ SENSORIA

Платежеспособный загородный premium-спрос существует и растет. Рынок подтверждает продуктовую логику — но не конкретную доходность: ADR, загрузка и ROI Sensoria подтверждаются операторской моделью, мониторингом рынка и предзапусковыми продажами, а не средними по рынку

РЫНОК · GLOBAL BENCHMARK

BRANDED RESIDENCES —
ПОДТВЕРЖДЕННАЯ МИРОВАЯ КАТЕГОРИЯ

910

BRANDED-СХЕМ
В МИРЕ К
КОНЦУ 2025 Г

+19%

РОСТ ЧИСЛА СХЕМ
ЗА 2025 Г

33%

СРЕДНЯЯ МИРОВАЯ
ЦЕНОВАЯ ПРЕМИЯ
К NON-BRANDED

39%

ПРЕМИЯ В КУРОРТНЫХ
ЛОКАЦИЯХ —
МАКСИМУМ
КАТЕГОРИИ

ВАЖНОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ

Savills подчеркивает: бренд сам по себе премию не создает — решают качество реализации, локация и операционное исполнение. Для Sensoria это значит: сенсорная система, термальный комплекс и сервис обязаны быть реальным продуктом, а не обещанием в буклете



ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЕЙС

ШЕСТЬ ПРИЧИН СМОТРЕТЬ НА SENSORIA КАК НА АКТИВ

Редкий актив с понятной механикой дохода —
и курортом, которым семья пользуется сама

Дефицит навсегда

48 ключей и ~60 резиденций —
предложение не расширяется; редкость
защищает стоимость

1

Два слоя дохода

Рентный поток rental pool +
целевой рост цены
к открытию wellness

2

Turnkey-пассивность

Отделка и FF&E/OS&E в цене; юнит
работает с первого дня без участия
собственника

3

Собственный спрос

Событийная архитектура и клубный
слой создают загрузку сверх рынка
выходного дня

4

Круглый год

Термальное ядро снимает
сезонность: зима — высокий сезон,
а не простой

5

Прозрачные правила

Водопад 70/18/5/7
ежемесячная отчетность
decision gates проекта

6

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ

ДВА СПОСОБА ИНВЕСТИРОВАТЬ

Номер отеля

Club 35 м² · Grand Club 45 м²

Вход	28,0 – 36,0 млн ₹
Модель дохода	Посуточная (ADR), пул 48 ключей
База, год 3	~7,8–7,9% ГОДОВЫХ
Профиль	Выше доходность, рыночная волатильность
Использование	Гостевые ночи по квоте договора



Резиденция

1BR–4BR · 55–140 м²

Вход	44,0–112,0 млн ₹
Модель дохода	Mid- и long-term аренда, пул резиденций
База, год 3	4,3–5,2% ГОДОВЫХ
Профиль	Длинные контракты, низкая волатильность
Использование	Проживание по лимиту договора



Единый оператор, единый стандарт FF&E, единая отчетность — различается только модель денежного потока

ПРОДУКТ · ОТЕЛЬ

48 КЛЮЧЕЙ

ДВЕ КАТЕГОРИИ



Операционно простой номерной фонд: две категории и connect-ing-пары для семей и гостей резиденций. Компактный фонд удерживает камерность и управляемость сервиса — и заполняется программами будней (раздел «Устойчивость дохода»)

КАТЕГОРИЯ	КОЛ-ВО	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА
Club Room	34	35 м²	28,0 млн ₽
Grand Club Room	14	45 м²	36,0 млн ₽
ИТОГО	48	~38 м² средн.	—

Микс категорий — рабочая гипотеза 70/30; фиксируется проектной документацией

●

800 000 ₽/м² —
цена с отделкой, мебелью
и полным FF&E/OS&E-
паком

ЭКОНОМИКА · HOTEL UNIT

ОТКУДА ВОЗНИКАЕТ ДОХОД НОМЕРА



BASE CASE CLUB: 2,22 МЛН ₹ ч 28,0 МЛН ₹ = ~7,9% ГОДОВЫХ PRE-TAX

Grand Club аналогично: ADR 38 000 ₹ → выплата ~2,82 млн ₹ → ~7,8% к цене 36,0 млн ₹

Каждый множитель прозрачен и проверяем: ADR и загрузка — рыночным мониторингом и отчетностью, доля собственника — договором управления

Прогнозная модель; не является офертой или гарантией дохода. Итог зависит от фактических ADR, загрузки, owner-use и налогов

ДОХОДНОСТЬ · ОТЕЛЬ

ТРИ СЦЕНАРИЯ ДОХОДНОСТИ НОМЕРА

ДОПУЩЕНИЯ · ГОД 3

ADR BLENDED: CLUB 30 000 ₹ · GRAND 38 000 ₹

ЗАГРУЗКА: 50% / 58% / 65% ПО СЦЕНАРИЯМ

СОБСТВЕННИКУ — 35% ВАЛОВОЙ ВЫРУЧКИ НОМЕРА

ПАКЕТЫ И РЕТРИТЫ УЧТЕНЫ В ЭФФЕКТИВНОМ ADR

СТАВКИ ВАЛИДИРУЮТСЯ ОПЕРАТОРОМ И РЫНОЧНЫМ МОНИТОРИНГОМ

ROI, %
ГОДОВЫХ
К ЦЕНЕ
ЮНИТА,
FF&E
ВКЛЮЧЕН

Выплата собственнику в базовом сценарии: Club — 2,22 млн ₹/год · Grand Club — 2,82 млн ₹/год

Прогнозные значения; не является офертой или гарантией дохода; показатели pre-tax



ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

ROI НОМЕРА:

МАТРИЦА ADR x ЗАГРУЗКА

ADR \ ЗАГРУЗКА	50%	54%	58%	62%	66%
26 000 ₹	5,9%	6,4%	6,9%	7,4%	7,8%
28 000 ₹	6,4%	6,9%	7,4%	7,9%	8,4%
30 000 ₹	6,8%	7,4%	7,9%	8,5%	9,0%
32 000 ₹	7,3%	7,9%	8,5%	9,1%	9,6%
34 000 ₹	7,8%	8,4%	9,0%	9,6%	10,2%

Каждая ячейка — годовой ROI Club Room (28,0 млн ₹) при доле собственника 35% валовой выручки. Базовая точка выделена: 30 000 ₹ x 58% → 7,9%. Grand Club ведет себя аналогично: 7,8% в базовой точке. Даже нижний левый угол матрицы — консервативная комбинация — остается в положительной зоне доходности

Прогнозные значения; не является офертой или гарантией дохода; показатели pre-tax



ПРОДУКТ · РЕЗИДЕНЦИИ

~60 РЕЗИДЕНЦИЙ:

МИКС ПОД СПРОС И RENTAL POOL

ТИП	КОЛ-ВО	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	РОЛЬ В ПРОДУКТЕ
1BR	12	55 м²	44,0 млн ₽	Входной билет; executive-stay; пары
2BR	30	75 м²	60,0 млн ₽	Ядро спроса, продаж и rental pool
3BR	15	105 м²	84,0 млн ₽	Семьи, релокация, long-stay
4BR / PENTHOUSE	3	140 м²	112,0 млн ₽	Премиальный потолок линейки

~4 905 м² ПРОДАВАЕМОЙ ПЛОЩАДИ · ВСЕ РЕЗИДЕНЦИИ ПЕРЕДАЮТСЯ
С ОТДЕЛКОЙ, МЕБЕЛЬЮ И ПОЛНЫМ FF&E/OS&E-ПАКОМ — ГОТОВЫ К РАБОТЕ
В ПУЛЕ С ПЕРВОГО ДНЯ



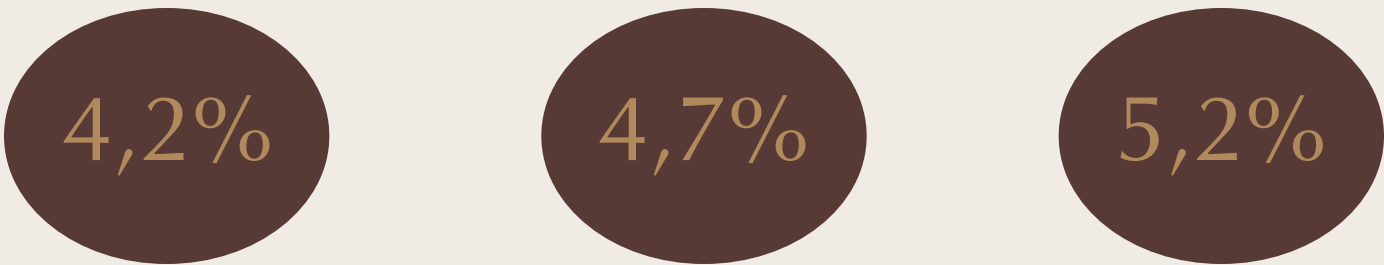
ДОХОДНОСТЬ · РЕЗИДЕНЦИИ

RENTAL POOL: СТАВКИ И ДОХОДНОСТЬ

ТИП	MID-TERM, МЕС.	LONG-TERM, МЕС.	BLENDED, МЕС.	ВЫПЛАТА, ГОД 3	ROI
1BR	330 000 ₹	280 000 ₹	~297 500 ₹	1,87 МЛН ₹	4,3%
2BR	500 000 ₹	420 000 ₹	~448 000 ₹	2,82 МЛН ₹	4,7%
3BR	720 000 ₹	600 000 ₹	~642 000 ₹	4,04 МЛН ₹	4,8%
4BR / PH	1 050 000 ₹	850 000 ₹	~920 000 ₹	5,80 МЛН ₹	5,2%
ВЗВЕШЕННО	—	—	—	3,09 МЛН ₹	4,7%

ROI ПО ТИПАМ, БАЗОВЫЙ СЦЕНАРИЙ

СЦЕНАРИИ — ВЗВЕШЕННАЯ ДОХОДНОСТЬ



Консервативный / базовый / оптимистичный — ставки ±10%
Микс аренды 35% mid / 65% long · загрузка пула ~75% в базе
Прогноз; не оферта; pre-tax.

A photograph of the Sensoria Hotel at dusk. The building is a modern multi-story structure with a mix of dark wood paneling and light-colored walls. Large windows are illuminated from within, showing interior spaces. A prominent entrance canopy with a glass front is visible on the right. In the foreground, a curved, wet cobblestone path reflects the ambient light. To the left, a stone wall features the hotel's name. The landscape is landscaped with plants and several small, glowing lanterns placed along the path and near the building.

Sensoria Hotel

РЕЗИДЕНЦИИ · ЦЕННОСТЬ

РЕЗИДЕНЦИЯ —
НЕ ТОЛЬКО РЕНТНЫЙ ДОХОД

Сравнивать доходность резиденции с депозитом без учета пользования, сервиса и самого актива — некорректно: депозит не дает ни дома, ни курорта

Личное использование

Собственная загородная база у термального курорта — по лимиту договора

Managed income

Доход в периоды отсутствия — без единого усилия собственника

Wellness-доступ

Круглогодичная термальная инфраструктура для семьи

Гостиничный сервис

Housekeeping, консьерж, F&B и доставка в резиденцию

Капитальная стоимость

Потенциал роста цены актива по мере строительной готовности

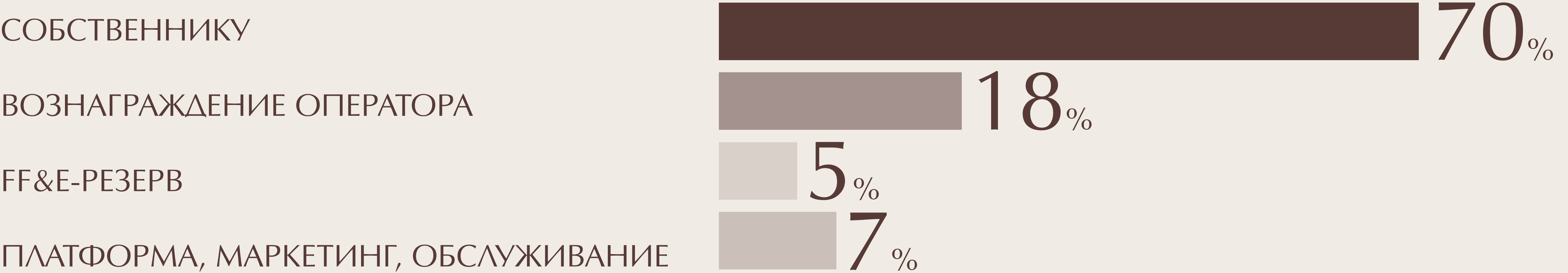
Дефицитность

~60 юнитов — предложение ограничено навсегда

RENTAL POOL

КУДА ИДЕТ КАЖДЫЙ
РУБЛЬ АРЕНДЫ

Валовые сборы пула распределяются по фиксированному водопаду — одинаково для всех собственников:



Пул-принцип

Доход распределяется по вкладу юнита в пул, а не по факту его занятости

Отчетность

Ежемесячный отчет собственнику; график выплат фиксируется договором управления

Owner-use

Лимитирован договором — это защищает доходность всех участников пула

FF&E / OS&E

ВСЕ ВКЛЮЧЕНО В ЦЕНУ МЕТРА

Входит в 800 000 ₹/м²

- МЕБЕЛЬ И СВЕТИЛЬНИКИ
- БЫТОВАЯ ТЕХНИКА
- КРОВАТИ, МАТРАСЫ, ТЕКСТИЛЬ
- ШТОРЫ
- ПОСУДА И SMALLWARES
- AV-ОБОРУДОВАНИЕ
- ДЕКОР И ИСКУССТВО
- ОПЕРАЦИОННЫЙ OS&E

Рыночная стоимость такого пака — 95–150 тыс. ₹/м².
У нас он в цене: доплат нет

Единый стандарт — условие пула

Единый FF&E-пак обязателен для участия в rental pool:
он гарантирует одинаковое качество проживания, уровень
ставки и состояние фонда.
Разнобой владельческих ремонтов
разрушает ставку всех

Обновление — без собственника

Плановая замена мебели и оборудования финансируется
из FF&E-резерва — 5% валовых сборов пула.
Собственник ничего не докупает и не ремонтирует
на протяжении всего владения

УПРАВЛЕНИЕ

ВЫ ВЛАДЕЕТЕ.
ОПЕРАТОР УПРАВЛЯЕТ

Делает оператор Sensoria

- МАРКЕТИНГ, ДИСТРИБУЦИЯ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ
- БРОНИРОВАНИЯ И ЗАСЕЛЕНИЕ
- ГОСТЕВОЙ СЕРВИС И HOUSEKEEPING
- ТЕХНИЧЕСКАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ
- ЗАКУПКИ И СКЛАД OS&E
- ПЛАНОВАЯ ЗАМЕНА FF&E ПО ЦИКЛУ
- ОТЧЕТНОСТЬ И ВЫПЛАТЫ СОБСТВЕННИКАМ

Делает собственника

- ПОЛУЧАЕТ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ОТЧЕТ
- ПОЛУЧАЕТ ВЫПЛАТЫ
- ПОЛЬЗУЕТСЯ КУРОРТОМ
- ПО УСЛОВИЯМ ДОГОВОРА

Все.

CAPEX-дисциплина: FF&E-резерв 5% валовых сборов · циклы обновления по стандарту бренда · капитальные системы зданий —
ответственность девелопера и управляющей компании



УСТОЙЧИВОСТЬ ДОХОДА

ЧЕМ ЗАПОЛНЯЮТСЯ БУДНИ

17–25%

ФОНДА ЗАНИМАЕТ ОДИН 5-ДНЕВНЫЙ КУРС —
С ВОСКРЕСЕНЬЯ ПО ПЯТНИЦУ

6 форматов

ПРОГРАММ ОТ 2 ДО 7 НОЧЕЙ — ОТ WELLNESS WEEKEND
ДО ФЛАГМАНСКОЙ НЕДЕЛИ

x2

МОНЕТИЗАЦИЯ СТУДИЙ: ГОСТИ ОТЕЛЯ + КЛУБНЫЙ СЛОЙ
~60 РЕЗИДЕНЦИЙ

Событийная архитектура Sensoria

Курсы «Сон», «Тело», «Руки», «Звук», Executive Reset и тихие
оффсайты для команд создают спрос с воскресенья по пятницу —
там, где обычный загородный рынок дает пустоту.

Пакетные программы (номер + ритуалы + практики + питание)
поднимают эффективный тариф и удлиняют пребывание.
Зимой спрос якорит круглогодичный термальный комплекс —
высокий сезон вместо простоя.

Выходные продает рынок. Будни продает продукт

ДИСЦИПЛИНА ДОПУЩЕНИЙ

ЧТО ДОЛЖНО БЫТЬ ПРАВДОЙ, ЧТОБЫ МОДЕЛЬ РАБОТАЛА

ПЕРЕМЕННАЯ	БАЗОВОЕ ДОПУЩЕНИЕ	КЛЮЧЕВОЙ РИСК	УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ
ADR	30 000 / 38 000 ₹	Ценовое сопротивление рынка	Мониторинг рыночных ставок, динамическое ценообразование, пакеты
Загрузка	58% в базовом сценарии	Слабые будни и межсезонье	Событийная архитектура, корпоративные продажи, термальный якорь
Оператор	Единая УК по стандарту бренда	Ramp-up первых лет	KPI оператора, прозрачная отчетность собственникам
FF&E	Резерв 5% валовых сборов	Износ выше плана	Ежегодный пересмотр резерва, единый стандарт пака
Owner-use	Лимит в договоре	Размывание доходности пула	Календарные квоты и правила пользования

Каждое допущение имеет владельца, метрику и механизм коррекции — это предмет договора управления и отчетности, а не обещание в презентации

КАПИТАЛЬНЫЙ СЛОЙ

ЦЕНА РАСТЕТ ВМЕСТЕ СО
СТРОИТЕЛЬНОЙ ГОТОВНОСТЬЮ



+6% Целевая дельта к телу инвестиции для покупателей старта — сверх
рендного дохода rental pool

Целевая траектория прайс-листа девелопера; не является гарантией цены и офертой

ПУТЬ ПОКУПАТЕЛЯ

ОТ ВЫБОРА ЮНИТА ДО ПЕРВОЙ ВЫПЛАТЫ

Юнит работает и без личного участия: путь собственника заканчивается на шаге 03 — дальше действует оператор



СДЕЛКА

ПРОЗРАЧНАЯ СТРУКТУРА. ОДИН СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Договор покупки

Юнит с отделкой, мебелью
и FF&E/OS&E-паком. Цена этапа
фиксируется в момент сделки

Договор управления

Правила rental pool, водопад 70 / 18 / 5 / 7,
отчетность и выплаты,
лимиты owner-use

Дисциплина проекта

Decision gates: QS- и CAPEX-контроль,
арендное исследование, операционная
модель F&B, политика доступа wellness

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

01

Выбрать доступный
ЮНИТ

02

Получить финансовую модель
по юниту

03

Зафиксировать цену текущего
этапа

Полная финансовая модель — по запросу. Презентация доступна для скачивания на сайте Sensoria

Материал носит информационный характер и не является офертой. Доходность не гарантируется; расчеты pre-tax — до индивидуальных налогов, расходов финансирования и периодов owner-use



 SENSORIA

SENSORIA — НЕ МЕСТО, КОТОРОЕ ДОЛЖНО ВПЕЧАТАЛИТЬ
SENSORIA — МЕСТО, ГДЕ С НОВА НАЧИНАЕШЬ ЧУВСТВОВАТЬ