

Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA

Fundo Europeu de  
Desenvolvimento Regional

**Designação do Projeto** | Instalação de novo hotel de 4 estrelas em Lagos  
**Código do Projeto** | ALG-02-0853-FEDER-022599  
**Objetivo Principal** | Reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas  
**Região de Intervenção** | Algarve  
**Entidade Beneficiária** | Sonel Algarve – Actividades Turísticas, S.A.

**Data de Aprovação** | 2017-06-02  
**Data de Início** | 2016-10-01  
**Data de Conclusão** | 2017-09-30  
**Custo Total Elegível** | € 1.962.330,03  
**Apoio Financeiro da U.E.** | FEDER - € 1.373.631,02  
**Apoio Financeiro Público Nacional/Regional (quando aplicável)** | n/aplicável

## Objetivos, atividades e resultados esperados / atingidos

### Evolução da Empresa

A Sonel Algarve-Atividades Turísticas, SA, iniciou a sua atividade em 1999 sob a marca SONEL HOTELS com a gestão de 2 unidades de alojamento em Lagos, Costa Doiro Ambiance Village e Villa Mar Azul. Mais tarde, integra 2 novas unidades: a Villa Monte D'oiro (2001) e a Villa Doris Suites (2009).

A oferta da empresa representa um total de 124 unidades de alojamento, entre quartos e apartamentos, o que corresponde a uma capacidade de cerca de 300 hóspedes. Do ponto de vista administrativo a SONEL mudou a sua forma legal em 2003, passando para S.A..

O Diretor das operações é Rui Sá Fernandes, possui Formação em Turismo, Graduação em Direção Hoteleira- Escola Hoteleira Faro e Pós-graduação em International Hotel Management, Escola Hoteleira do Estoril e Cornell University (Ithaca-USA). Tem experiência internacional em Hotelaria de 90 a 98 nas empresas: Costa Cruise Lines, Silverseas Cruises, Seabourn Cruises. Exerce funções em todos os departamentos hoteleiros com várias formações de especialização durante esses 8 anos. É acionista fundador e Administrador da Sonel Algarve desde a sua criação.

A SONEL HOTELS tem registado níveis de crescimento constantes nos 4 últimos exercícios. Em 2015 registou vendas superiores a 2,25 milhões€ (+28,7% que em 2014) e cash flow de 460 mil€ (20% das vendas), dados que comprovam a sustentabilidade das operações e capacidade de investimento da empresa.

Caraterização sumária das 4 unidades geridas pela Sonel:

1 - Vila Mar Azul (Apart. turísticos 3 \*\*\*

Sobre a praia de Porto de Mós e a 1500m das praias de D. Ana e Camilo e do centro de Lagos.

ALOJAMENTO: 10 apart. (5 T0+5 T1)

Mercado-alvo: alemão

Segmento: casais e famílias

Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA

Fundo Europeu de  
Desenvolvimento Regional

Preços: 51€ a 181€

#### 2 - Costa D'Oiro Ambiance Village \*\*\*\*

A 300m das praias D. Ana e Camilo, a 800m da Ponta da Piedade e a 1km de Lagos.

ALOJAMENTO: 67 unidades sendo 29 Duplos, 17 T0 (estúdios), 5 T0 Superiores e 16 T1

Mercado-alvo: alemão

Preços: 68€ a 226€

#### 3 - Villa Doris Suite \*\*\*\*

A 50m da praia D. Ana, a 800m da Ponta da Piedade e a 1km do centro de Lagos.

ALOJAMENTO: 37 suites de 1, 2 e 3 quartos e sala de estar/refeições (50% das suites com vistamar). Os hóspedes podem aceder ao restaurante do Village (Costa D'oiro Ambiance Village) de 70 lugares e ao Bar do Village com 38 lugares.

Mercado-alvo: Alemanha e Inglaterra.

Segmento-alvo: Jovens famílias

Preços: 58€ a 233€

#### 4 - Villa Monte D'Oiro \*\*\*\*

Situado a 3km da Meia Praia, a 2,5km do centro de Lagos e a 6km da Ponta da Piedade.

ALOJAMENTO: 10 quartos máx. 20 adultos e 10 crianças.

FACILIDADES: Serviço de lavandaria, bar, Adega de vinhos, piscina de exterior, sauna, jacuzzi e ginásio.

Segmento alvo: 3\*\*\* upmarket; clientes indiferenciados

Preços: 3.400€ a 11.900€/semana.

Certificações e distinções obtidas pela SONEL HOTELS:

- PME EXCELÊNCIA 2013
- PME LÍDER 2014
- CERTIFICADO DE EXCELÊNCIA TRIP ADVISOR 2014
- HOLIDAY CHECK - MOST POPULAR HOTEL
- HOLIDAY CHECK - TOP 5 ALGARVE
- HOLIDAY CHECK – AWARD 2014
- TRIVAGO MELHOR 4\* LAGOS
- VENERE.COM, TOP OVERALL RATINGS 2013

### Visão, Missão e Objetivos Estratégicos

- A SONEL HOTELS pretende ser reconhecida no mercado como um operador especializado na oferta de alojamento de elevada qualidade, proporcionando experiências de requinte e exclusividade aos seus hóspedes.

- A missão da empresa cumpre-se através da prestação de um serviço de alojamento hoteleiro de excelência aos hóspedes, valorizando a oferta de qualidade da zona de Lagos, proporcionando, ao mesmo tempo, a realização profissional dos seus colaboradores.

- Objetivos estratégicos:

OBJ1: Inovar na oferta da empresa através da construção da sua primeira unidade hoteleira com classificação de 4 estrelas, servindo um maior número de clientes, novos segmentos de mercado e afirmando-se no mercado em que atua, ganhando quota de



UNIÃO EUROPEIA

Fundo Europeu de  
Desenvolvimento Regional

mercado e reforçando o seu posicionamento para continuar a crescer o volume de negócios.

OBJ2: Criar uma nova unidade hoteleira de qualidade superior apostando num conceito de hotel urbano dinamizador de experiências associadas à cultura e gastronomia local que captem turistas durante todo o ano.

OBJ3: Contribuir para a requalificação urbana de Lagos instalando o novo hotel num edifício devoluto na avenida principal da cidade, contribuindo para a melhoria do espaço urbano e por isso torná-lo mais apelativo ao turista.

Objetivos SMART:

- Apresentar um período de recuperação do investimento em cerca de 8 anos;
- Obter um VAB aproximado a 2 milhões de euros em 2020;
- Alcançar um volume de negócios em 2020 de cerca de 4 milhões de euros;
- Atingir uma taxa de ocupação média de 30% durante a época baixa/média em 2020.
- Atingir uma intensidade de exportações superior a 50%, no ano cruzeiro.

## **CARACTERIZAÇÃO DO BENEFICIÁRIO**

### **Análise Interna**

Consideram-se as seguintes áreas de competitividade críticas:

**DIVERSIDADE DA OFERTA:** Com hotéis e hotéis apartamentos de praia, com facilidades diferenciadas entre si, a aposta hoje passa pela criação de uma unidade de cidade, criando assim diversidade de soluções ao cliente.

**CAPACIDADE DE RESPOSTA ÀS FLUTUAÇÕES PROCURA:** A Sonel tem registado alguma perda de capacidade de resposta perante o aumento da procura registado nos últimos anos na região. As unidades do grupo, encontram-se com taxas de ocupação de 100% durante os meses de Verão, registando já grandes volumes de procura nos meses de época média e baixa. A falta de capacidade de resposta atual, está a direcionar os novos turistas para outros alojamentos menos qualificadas, ou até para outras localidades.

**QUALIDADE E LOCALIZAÇÃO DAS UNIDADES HOTELEIRAS:** Além da qualidade dos espaços físicos, a Sonel aposta também num conjunto de facilites premium. A localização de cada unidade é estudada ao pormenor, habitualmente privilegiando a proximidade das principais praias. O preço é trabalhado com pormenor e resulta de um criterioso cruzamento de dados.

**MARKETING E GESTÃO:** A Sonel foi um dos primeiros hotéis a utilizar o sistema de controlo de gestão hoteleira USALI. Este sistema permite-lhe obter dados muito precisos sobre *pricing* e desempenho de unidades hoteleiras de várias categorias em várias partes do mundo, que compitam com as suas.

**CANALIS DE DISTRIBUIÇÃO:** Os clientes são segmentados e filtrados, de acordo com a estratégia de cada uma das unidades do grupo. Como canais de distribuição para as suas unidades, a Sonel trabalha os seguintes diretos e on-line: VIAJES SIDETOURLS, TUI DEUTSCHLAND, LTH AG, BOOKING.COM, OTS ?OPEN TRAVEL SERVICES, REWE TOURISTIK, JETE AIR, EXPEDIA, PORTIMAR, DETOUR GMBH, TRANSFAR HOTEL BEDS, HOME AWAY, LUXURY RETREATS, LUXURY VILLAS, HOLIDAYLETTINGS, THOMAS COOK, CN TRAVEL, CANARIAS NEW TRAVEL, EXPEDIA.COM, GLOBALIA TRAVEL CLUB SPAIN, CN ?TRAVEL CANARIAS NEW TRAVEL, TRANSHOTEL.

Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA

Fundo Europeu de  
Desenvolvimento Regional

#### Posicionamento na cadeia de valor

A SONEL através do investimento nesta nova unidade hoteleira, irá ter uma presença alargada na cadeia de valor, já que mais que um alojamento, irá dispor de serviço de restaurante e simultaneamente irá acrescentar valor à oferta de alojamento tradicional numa unidade hoteleira, organizando e promovendo pacotes de atividades turísticas. Apesar deste posicionamento alargado, a realização destes pacotes de atividades, irá envolver um conjunto diversificado de operadores relacionados com a atividade turística, gerando assim impactos positivos junto de vários agentes económicos e turísticos do concelho.



*Sonel Hotels*