

# НЕДЕЛОВОЙ ФОРМАТ СЫГРАЛ ДОБРУЮ СЛУЖБУ

2019 ГОД СТАЛ ОДНИМ ИЗ САМЫХ УСПЕШНЫХ ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА ИГРОКОВ ГОСТИНИЧНОГО РЫНКА ПЕТЕРБУРГА. БЛАГОДАРЯ РЕКОРДНОМУ ТУРИСТИЧЕСКОМУ ПОТОКУ (10,4 МЛН ЧЕЛ.) ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ ПЕТЕРБУРГСКИХ ОТЕЛЕЙ В 2019 ГОДУ ДОСТИГЛА 69% (РОСТ НА 4 П. П.). ЭКСПЕРТЫ ЗАМЕЧАЮТ, ЧТО СУЩЕСТВУЮЩЕЕ САНКЦИОННОЕ ДАВЛЕНИЕ НЕ ОКАЗЫВАЕТ СУЩЕСТВЕННОГО ВЛИЯНИЯ НА ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПОТОК В СЕВЕРНУЮ СТОЛИЦУ, В ОТЛИЧИЕ, НАПРИМЕР, ОТ МОСКВЫ, ГДЕ ГОСТИНИЦЫ ВО МНОГОМ ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА ДЕЛОВОЙ СПРОС. МАРИНА ЭНДИНА

По данным международной консалтинговой компании Colliers International, восходящий тренд начался в июне, когда отели были загружены в среднем на 7–10 п. п. больше, чем в аналогичный период 2018 года. Наиболее динамичный прирост по итогам года показали сегменты трех- и пятизвездных отелей — там уровень загрузки вырос на 10 п. п. и 6 п. п. соответственно.

В то же время высокая база тарифов, установленных во время проведения ЧМ-2018, негативно сказалась на динамике показателей ADR и RevPAR. Так, средняя стоимость номера в 2019 году уменьшилась на 12% — до 6470 рублей за номер в сутки, но в сравнении с 2017 годом ADR вырос на 4%. На фоне роста уровня загрузки снижение показателя доходности на номер было не столь ощутимым: средний RevPAR петербургских отелей сократился на 7% и составил 4665 рублей за номер в сутки. По отношению к 2017 году показатель также вырос — на 5%, говорят специалисты Colliers International.

**ЛИДЕР РОСТА** Как говорят в JLL, безусловным лидером роста по показателю RevPAR стали гостиницы сегмента люкс, которые продемонстрировали рост RevPAR на уровне 18% к уровню 2017 года. По сравнению с 2017 годом, средний тариф в сегменте люкс увеличился на 11% в среднем до 20 тыс. рублей, а загрузка — на 5 п. п., приблизительно до 72%. В целом следует отметить высокую устойчивость данного сегмента к негативным внешним событиям: на фоне растущего спроса, опережающего рост предложения, гостиницы имеют возможность существенно наращивать тариф.

Все остальные сегменты рынка, кроме гостиниц эконом-сегмента, также демонстрируют рост RevPAR к уровню 2017 года, при этом основным источником роста является рост загрузки, а не тарифа. Рост RevPAR варьируется от 3% до 14%, в зависимости от сегмента, отмечают в JLL. «За исключением двух сегментов — люкс и верхний предел высокого ценового сегмента — все сегменты рынка наращивают показатель доходности на номер в основном за счет роста загрузки, увеличивая тарифы не более чем на уровень инфляции на 3–4%, что само по себе уже является позитивным результатом на фоне открытия существенного количества нового гостиничного предложения. Совокупный рост предложения за последние пять лет составил 48% (около 5900 номеров нового брендированного предложения). В условиях выхода столь обширного предложения гостиницам удалось удержать и увеличить загрузку», — отмечают в JLL.



ЕВГЕНИЙ ПЛАТЕНКО

В ПРОШЕДШЕМ ГОДУ РЫНОК КАЧЕСТВЕННЫХ ГОСТИНИЦ ВЫРОС НА 4% И ДОСТИГ 23 832 НОМЕРОВ. ВСЕГО В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ОТКРЫЛОСЬ 13 НОВЫХ ОТЕЛЕЙ ОБЩИМ КОЛИЧЕСТВОМ 852 НОМЕРА

В прошедшем году рынок качественных гостиниц вырос на 4% и достиг 23 832 номеров. Всего в Санкт-Петербурге открылось 13 новых отелей общим количеством 852 номера. Основным источником нового гостиничного предложения стала реконструкция. Так, около 80% номеров расположились в реконструированных зданиях (например, отели Grand Catherine Palace, «Статский советник», «Багратион», Art Deco Nevsky и другие). Характерно, что на рынке появлялись только небольшие отели: средний размер открывшегося объекта составил 65 номеров.

Более половины прироста номерного фонда сформировали отели категории «три звезды» — 447 номеров (52%). Еще 376 номеров открылись в четырехзвездных гостиницах, сегмент пятизвездных отелей увеличился на 29 номеров. В прошедшем году гостиницы открывали только локальные операторы, распределение долей международных операторов осталось неизменным.

Как говорят в JLL, в 2019 году средне-взвешенная загрузка по брендированному предложению Москвы составила 78%, это на 2 п. п. выше аналогичного показателя в 2018 году и на 4 п. п. — в 2017 году. В Санкт-Петербурге средне-взвешенная загрузка по брендированному предложению за 2019 год составила 68%, превысив 2018 год на 7 п. п., 2017 — на 5 п. п., — говорит руководитель направления гостиничного бизнеса JLL Яна Уханова.

В Петербурге все сегменты продемонстрировали положительную динамику с точки зрения загрузки. Рост загрузки к 2018 году составил 7 п. п. По отношению к 2017 году загрузка гостиниц брендированного предложения в среднем выросла на

5 п. п., с 63% до 68%. При этом лидером роста стал средне-ценовой сегмент, куда входят преимущественно крупные гостиницы с обширным номерным фондом, ориентированные на туристические группы, что еще раз свидетельствует о росте популярности Санкт-Петербурга как группового туристического направления — зачастую доступного и тем самым еще более привлекательного. «В данном сегменте мы отмечаем наиболее высокий рост RevPAR, который составил 20%, при этом загрузка и тариф росли в равных пропорциях. Все остальные сегменты рынка выросли по загрузке в среднем на 3%», — приводят данные в JLL.

Наиболее востребованными являются гостиницы высокого ценового сегмента и высокого предела среднего ценового сегмента, которые демонстрируют загрузку на уровне 82–85%. Основное увеличение загрузки происходит за счет увеличения туристического потока. «Несмотря на рост загрузки, мы наблюдаем неспособность гостиниц начать существенно наращивать тариф. Мы отмечаем сохранение высокого уровня конкуренции среди гостиниц высокого ценового сегмента и высокого предела среднего ценового сегмента. Ценовая дифференциация между гостиницами высокого ценового сегмента и верхнего предела среднего ценового сегмента составляет 1000–1500 рублей, что фактически приводит к тому, что зачастую гостиницы конкурируют за одного гостя, независимо от своего позиционирования», — говорят в JLL.

**ОСТОРОЖНЫЙ ОПТИМИЗМ** В целом настроение участников гостиничной индустрии на 2020 год можно охарактеризовать как настороженно-оптимистичное. «Мы ожидаем,

что при условии отсутствия турбулентности в экономико-политической жизни страны 2020 год станет успешным для гостиничного рынка. Основную динамику мы ожидаем за счет роста загрузки. Открытым остается вопрос, каким образом гостиницам перейти к более динамичному наращиванию тарифа, так как последние несколько лет рост тарифов не превышает уровня инфляции. Общее настроение: отельеры, опасаясь потерять бизнес в условиях развитой гостиничной конкуренции, пытаются сохранять статус-кво», — констатируют в JLL.

Евгения Тучкова, заместитель директора департамента консалтинга Colliers International, добавляет: «В 2020 году мы ожидаем сохранения активности инвесторов на гостиничном рынке Петербурга. Наибольший интерес игроков вызывают небольшие интересные гостиничные проекты. В частности, в 2020 году мы ждем усиления сегмента бутиковых отелей, а также появления новых и нестандартных для России гостиничных концепций, брендов. Ключевыми факторами запуска новых проектов выступают прежде всего перспективы значительного роста числа туристов на фоне дефицита качественного бюджетного предложения в городе. Меняется сам подход к организации турпотока: сегодня Петербург получает новые сильные драйверы, которых пока нет ни в одном другом городе России, — это и ввод режима «открытого неба», и появление электронных виз».

Уже несколько лет подряд Санкт-Петербург становится победителем как лучшее направление городского туризма в Европе. В 2019 году в сентябре в городе успешно прошла Ассамблея Всемирной туристской организации. В 2020 году планируется Всемирный конгресс шеф-поваров, проведение саммитов ШОС и БРИКС, четыре матча «Евро-2020». «При этом, как мы видим, существующее санкционное давление не оказывает существенного влияния на туристический поток, в отличие, например, от Москвы, где гостиницы, во многом ориентированные на деловой спрос, более подвержены изменениям в деловой активности», — замечают в JLL.

В компании также обращают на такой нюанс: если деловой сегмент в структуре спроса гостиниц по-прежнему остается ведущим в Москве, Санкт-Петербург приблизительно на 70% остается туристическим «доступным» направлением. И если в Москве гостиницам крайне сложно ежегодно пересогласовывать тарифы по корпоративным контрактам, то туристический спрос более компромиссный, особенно в условиях экономики впечатлений, замечают эксперты. ■