

«СТРОИМ ОТЕЛЬ»



Новости гостинично-туристского рынка

Дайджест сообщений СМИ № 0101 2020

С 01 по 12 января 2020 года

1. Безопасность средств размещения

Сообщения об угрозе взрыва гостиницы "Украина" и школ в Москве оказались ложными

2. Государственное регулирование туристско-гостиничной отрасли

С 1 января в России вступает в силу требование закона 16-ФЗ об обязательной классификации гостиниц с номерным фондом более 15 номеров.

3. Туристская и гостиничная недвижимость Москвы и московского региона: аналитика, новости

В Москве откроют социальную гостиницу для онкобольных детей из российских регионов

4. Анализ и события региональных туристско-гостиничных рынков

РФ

Что ждет турсферу в 2020 году?

Эксперты: хостелы станут гостевыми домами

Отельерам мешают посредники

5. Юридический практикум для специалистов туристского и гостиничного рынка

Против Booking возбуждено дело

Владельца гостиницы Эрмитажа обязали выплатить десятки миллионов евро

За самовольную перепланировку помещения под гостиницу в Хабаровском крае наказали коммерческую организацию

На Байкале закроют три самовольно построенные гостиницы

6. Интересное для отельеров

Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.

Фокус – Москва и столичный регион

Александр Лесник: «Гостиничный бизнес-это долгоиграющая история» Как правильно работать с группами для независимых отелей

Если у сообщения имеется значок *): - приводимые в сообщении СМИ или персональном интервью фактические и аналитические данные и прогнозы могут содержать информацию, не подкрепленную реальными показателями гостиничного рынка, либо основанную только на отдельных сегментах рынка.

1. Безопасность средств размещения

Сообщения об угрозе взрыва гостиницы "Украина" и школ в Москве оказались ложными

МОСКВА, 8 января. /ТАСС/. Все анонимные сообщения об угрозе взрыва в гостинице "Украина" (Radisson Collection) в центре Москвы и трех школах оказались ложными. Об этом ТАСС в среду сообщил источник в экстренных службах.

"Кинологи проверили здания, никаких взрывных устройств и подозрительных предметов не обнаружено. Угрозы не подтвердились", - сказал собеседник агентства.

Ранее в среду неизвестный "заминировал" три школы на востоке, на западе и на юге Москвы, а также гостиницу "Украина".

В декабре 2019 года сообщения о "минировании" регулярно поступали в суды, школы, ТЦ и иные организации, расположенные в Москве, Подмосковье, Санкт-Петербурге, Ленинградской области и других регионах РФ. Экстренные службы проверяли все сообщения, ни одна угроза не подтвердилась.

<https://tass.ru/proisshestviya/7483091>

2. Государственное регулирование туристско-гостиничной отрасли

С 1 января в России вступает в силу требование закона 16-ФЗ об обязательной классификации гостиниц с номерным фондом более 15 номеров.

В России с 1 января вступает в силу требование закона 16-ФЗ об обязательной классификации гостиниц с номерным фондом более 15 номеров, сообщает «Интерфакс».

Положение об обязательной классификации российских отелей было утверждено в феврале 2019 года.

В соответствии с ним с 1 июля 2019 года классификация стала обязательной для средств размещения с номерным фондом более 50 номеров, с 1 января 2020 года — для гостиниц с номерным фондом более 15 номеров, с 1 января 2021 года — для всех гостиниц.

Таким образом, с 1 января 2020 года запрещено предоставление гостиничных услуг без свидетельства о присвоении определенной категории («звездности»). За нарушение требования законодательства предусмотрена административная ответственность для гостиниц, имеющих в своем фонде более 15 номеров.

Административный штраф для должностных лиц составит от 30 до 50 тыс. рублей, для юридических лиц — от 1/40 до 1/25 от выручки за последний календарный год. Ранее процедура присвоения звезд была добровольной. Всего до 1 января 2019 года были добровольно сертифицированы более 13 тыс. гостиниц.

<https://cre.ru/news/78919>

3. Туристская и гостиничная недвижимость Москвы и московского региона: аналитика, новости

В Москве откроют социальную гостиницу для онкобольных детей из российских регионов

Дети смогут проживать в ней весь период лечения.

В столице России в Юго-Западном округе откроется социальная гостиница для детей с онкологическими заболеваниями, приезжающих на лечение из других регионов. Здания были переданы фонду «Добрый дом» в безвозмездное пользование на 10 лет.

Фонд обратился к нам с просьбой, мы ее поддержали и оперативно рассмотрели. Мы понимаем, что у благотворительной организации есть все ресурсы и экспертиза для создания такого рода социальных учреждений. При этом мы отдаем отчет в том, что семьи, приезжая на лечение в столицу, не всегда могут позволить себе снимать жилье. Теперь новая гостиница даст возможность семье находиться рядом с ребенком в течение всего периода лечения,

— цитирует сайт мэра Москвы заместителя столичного мэра по вопросам социального развития Анастасию Ракову.

Отмечается, что ребенок, получивший направление на лечение в столицу, в среднем проводит в онкологической больнице около 20 дней, а затем от шести до 12 месяцев проходит процедуры в клинике. Именно на этот период их семьям нужна помощь с проживанием.

<https://letidor.ru/novosti/v-moskve-otkroyut-socialnuyu-gostinicu-dlya-onkobolnykh-detei-iz-rossiiskikh-regionov-25-12-2019.htm>

4. Анализ и события региональных туристско-гостиничных рынков РФ

Что ждет турсферу в 2020 году?

Майя Ломидзе, исполнительный директор Ассоциации туроператоров России, подготовила топ-4 главных новости туристической сферы в 2019 году.

1. Изменения

О банкротстве Thomas Cook информационные агентства мира сообщили в конце сентября прошлого года. Вследствие этого все туристические поездки были отозваны, а продажи путевок экстренно завершены. По словам Майи Ломидзе, эта информация для туристической индустрии произвела эффект разорвавшейся бомбы. Это известие изменило не только туристический рынок в отдельно взятой стране, но и повлияло на турбизнес других стран: российские и европейские компании, работавшие с Thomas Cook, вынуждены были закрыть точки продаж. Завершение деятельности одного из самых влиятельных туроператоров говорит о том, что туристическую индустрию, в целом, ждут кардинальные изменения.

2. Закон Хованской

После 1 октября на территории Российской Федерации больше не разрешается иметь хостелы в многоквартирных домах. Помещение должно быть не жилым фондом, только в этом случае бизнес можно продолжать вести в том виде, в котором он был до 1 октября. Эксперт считает, что закон повлечет за собой огромные изменения в гостиничной сфере, что неминуемо приведет к уменьшению доступных вариантов гостиничного размещения в главных российских городах, стоимость размещения повысится.

3. Электронные визы

Долгожданные электронные визы, наконец, можно будет получить на территории всей Российской Федерации. Сейчас идет тестовый режим на территории Ленобласти и Петербурга. Далее электронную визу можно будет получить за определенную плату. Этой информацией поделился Олег Коновалов.

Майя Ломидзе считает, что эта новость, конечно же, порадует не только туроператоров, но и обычных туристов, которые неоднократно высказывали негативное мнение в отношении российских бюрократических моментов, связанных с получением виз. Полноценно услугой можно будет воспользоваться с 2021 года. Эксперт полагает, что вследствие введения электронных виз турпоток в нашу страну значительно увеличится.

4. Отсутствие сообщения с Египтом

Эксперт отметила, что несмотря на отсутствие сообщения, 2020 год может стать временем, когда всех нас порадует новостью о том, что Египет, как и прежде, стал нам доступен.

<https://welcometimes.ru/news/chto-zhdet-tursferu-v-2020-godu>

Эксперты: хостелы станут гостевыми домами

Некоторые владельцы хостелов реформировали их в гостевые дома после того, как в России вступил в силу закон о запрете размещения гостиниц в жилых помещениях, сообщила ТАСС заместитель руководителя департамента гостиничного бизнеса компании JLL Маргарита Найштут.

"По нашим оценкам, закон еще не повлиял на хостельный рынок России, потому что основной волны закрытий пока не произошло. Согласно нашей Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.

Фокус – Москва и столичный регион

информации, некоторые игроки реформируют объекты в формат гостевых домов <...> Мы видим на ЦИАН, Авито и других платформах достаточно помещений, которые можно идентифицировать как бывшие хостелы", - сказала Найштут.

"Кто-то это сделал, кто-то ушел [из бизнеса], потому что не всегда управляющие владеют этими помещениями. Кто-то пытается продолжать сдавать [помещения] без возможности себя "обелить", но в этом случае [местные жители домов] могут предъявить [владельцу отеля] незаконную предпринимательскую деятельность, что чревато", - пояснил эксперт. Одновременно открываются легальные хостелы, которые располагаются в отдельно стоящих небольших зданиях и помещениях, добавила Найштут.

По мнению партнера департамента гостиничного бизнеса и туризма Cushman & Wakefield Марины Усенко, закон позитивно отразился на индустрии.

"Жильцы получили право на спокойное проживание в своих домах, клиенты хостелов - право на размещение в качественных помещениях, где соблюдены базовые санитарные нормы, а также нормативы противопожарной или террористической безопасности, и, наконец, государство - повышение собираемости налогов и учета миграционных потоков за счет упорядочивания данного сегмента средств размещения [и отсева откровенно "серого бизнеса"]", - сказала она.

Прогнозы на 2020 год

Эксперты выражают обеспокоенность в связи с перспективами наличия мест размещения туристов в 2020 году, когда Санкт-Петербург ожидает ряд крупных международных мероприятий, среди которых - матчи финала чемпионата Европы по футболу.

По прогнозу JLL, закон о запрете размещения хостелов в жилых помещениях сделает гостиничный рынок более прозрачным, безопасным и комфортным для туристов.

О законе

Закон о запрете размещения хостелов в жилых помещениях вступил в силу 1 октября 2019 года. Теперь хостелы могут размещаться только в помещениях нежилого назначения, должны иметь отдельный вход и быть оборудованы звукоизоляцией, сигнализацией, сейфами, соответствовать требованиям пожарной безопасности. Кроме того, хостелы должны размещаться на первых этажах. Расположение выше допустимо, если под ними находятся только аналогичные нежилые помещения.

https://www.tourismsafety.ru/news_one_3243.html?spush=c3Ryb2ltLWhvdGVsMjAwOUB5YW5kZXguU=

Отельерам мешают посредники

Газета "Коммерсантъ" №2 от 10.01.2020, стр. 7

Навязываемая средствам размещения системой бронирования Booking.com политика паритета цен ограничивает для них возможность развивать собственные каналы продаж, не предполагающие выплату значительной комиссии посреднику, уверены в «Опоре России». Организация уже обратилась в Федеральную антимонопольную службу (ФАС) с просьбой выдать ресурсу новое предписание. Эксперты к требованиям относятся скептически: они противоречат интересам потребителей и не относятся к компетенции регулятора.

«Опора России» обратилась в ФАС с просьбой выдать нидерландской Booking.com B.V. (юридическое лицо Booking.com) новое предупреждение, запретив

Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.

Фокус – Москва и столичный регион

навязывать средства размещения невыгодные условия договора о соблюдении паритета цен, при которых система бронирования может гарантировать, что представленные на ее ресурсе условия бронирования — наиболее выгодные. Копия письма есть у “Ъ”. В организации уверены, что сложившаяся практика ограничивает для отельеров возможность развивать прямые продажи и нивелирует их усилия по продвижению собственных объектов. В ФАС заявили, что обращение рассматривается в установленном порядке. В Booking.com на вопросы “Ъ” оперативно не ответили.

Впервые с предложением ограничить Booking.com в праве навязывать средства размещения политику паритета цен «Опора России» обратилась в ФАС прошлой зимой. Свою позицию организация основывала на монопольном положении агрегатора: отельеры вынуждены соглашаться на сотрудничество с Booking.com на любых условиях, поскольку на долю сервиса приходится почти 70% запросов на бронирование гостиниц в России (см. “Ъ” от 5 февраля 2019 года). Помимо гарантии лучшей цены средства размещения приходится платить высокую комиссию, размер которой, по словам собеседников “Ъ” на гостиничном рынке, может превышать 30% от цены бронирования.

Свое решение ФАС вынесла только в середине ноября, потребовав от Booking.com за месяц исключить из соглашений с российскими компаниями требования о паритете цен и номеров, но только в отношении третьих лиц. Как указывают в «Опоре России», при такой формулировке предписание касается лишь случаев, в которых отели реализуют услуги через посредников — например, иные системы бронирования. Партнер юридической компании НАФКО Павел Иккерт считает, что оговорка относительно «третьих лиц» исходно была допущена ФАС из-за того, что именно альтернативные системы бронирования выступают прямыми конкурентами Booking.com, а с сайтами гостиниц де-юре сервис не конкурирует: «Эти отношения уже выходят за рамки компетенции антимонопольного органа».

Как отмечает управляющий партнер Data Insight Борис Овчинников, отельеры, в отличие от перевозчиков, не могут сами постепенно перейти на прямые продажи.

Если рынок авиационных услуг представлен ограниченным числом крупных игроков со сформированной репутацией, то гостиничный — очень фрагментирован, поясняет он. В «Опоре России» указывают, что сейчас системы бронирования фактически вытеснили из поисковой выдачи сайты самих гостиниц — на свое продвижение только в одной локации им требуется тратить не менее 100 тыс. руб. в месяц, а результат вложений не гарантирован. Гендиректор IFK Hotel Management Марсель Измайлов добавляет, что с наибольшими сложностями при развитии прямых продаж сейчас сталкиваются небольшие средства размещения. Но, по мнению господина Овчинникова, ограничение работы Booking.com может идти вразрез с интересами потребителей: соперничество отелей на ресурсе заставляет их стараться оказывать услуги на более высоком уровне, чем конкуренты.

Почему на гостиничном рынке наступило затишье

Предыдущие решение ФАС относительно отказа от паритета цен Booking.com на конец года исполнено не было: 30 декабря служба сообщила о возбуждении дела в отношении Booking.com В.В. о нарушении антимонопольного законодательства. По словам господина Иккерта, если пункт о паритете цен не будет устранен по решению регулятора, могут последовать взыскания, в частности, от 1% до 15% от выручки. В «Опоре России» уверены, что политику паритета цен используют почти все системы бронирования и крупные гостиничные сети. Организация рассчитывает проработать полный отказ от практики на законодательном уровне.

<https://www.kommersant.ru/doc/4215503>

Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.

Фокус – Москва и столичный регион

5. Юридический практикум для специалистов туристского и гостиничного рынка

Против Booking возбуждено дело

Федеральной антимонопольной службой России возбуждено дело против Booking.com. Нарушение закона состоит в том, что согласно договору, гостиницы не могут сдавать номера по более дешевой цене, чем указано Booking.

ФАС выступила с заявлением, что объектам размещения активно навязывалось соблюдение пункта договора о паритете цен, также платформа претендовала на диктование условий общения с закрытыми группами клиентов.

В случае игнорирования указаний ФАС, платформа должна будет заплатить штраф. Такие судебные прецеденты уже были с компанией Google, с которой взаимодействовала ФАС.

Booking.com является лидером среди отельных агрегаторов, которые сообщают клиентам данные о ценах и номерах, которые можно забронировать. Условия паритета цен являются ущемляющими свободную конкуренцию предпринимателей, нарушают принципы рыночной экономики.

В ноябре ФАС было выдано предупреждение платформе, в котором говорилось о невозможности продолжать работу в условиях несоблюдения антимонопольного законодательства. Данное предупреждение нужно было реализовать до 12 декабря текущего года, но Booking.com так и не выполнил его. После этого следует возбуждение дела.

В начале 2019 года Опорой России было отправлено письмо Игорю Артемьеву, в котором содержалась просьба разобраться, насколько законны действия Booking.com. Предприниматели-общественники выразили обеспокоенность тем, что доля Booking.com на рынке составляет 70%, а сама платформа буквально навязывает объектам размещения условия паритета цен. Если отель нарушает такое требование, что платформа опустит объект в системе ранжирования, которая видна клиенту, то есть гостиница будет показана на самых последних местах, что влечет за собой отсутствие бронирования. Если отель систематически нарушает данный пункт, то платформа вовсе прекращает работу с отелем.

Также отель не имеет права понижать или опускать цены на своем сайте.

Таким образом, в итоге страдает конечный клиент, который получает не самую лучшую цену, а также предприниматели.

<https://welcometimes.ru/news/protiv-booking-vozbuzhdeno-delo>

Владельца гостиницы Эрмитажа обязали выплатить десятки миллионов евро

Петербургскую компанию АО «Международная Балтийская Инвестиционная Компания» («МБИК»), владеющую официальной гостиницей Государственного Эрмитажа, обязали выплатить 34 млн евро и 10 млн долларов азербайджанской компании «Агракредит».

Как сообщает АБН, соответствующее решение принял арбитражный суд Петербурга и Ленобласти. Суть спора «Агракредита» и МБИК заключается в задолженности по оплате векселей, оформленных в 2014-2016 годах. Вексельный займы компания взяла у Международного банка Азербайджана, но взысканием долгов занимается «Агракредит».

В 2017 году компании заключили соглашение об отступном, и все вопросы должны были быть решены за 8,6 млн долларов, если МБИК выплатит их до 1 июня 2018 года. Судя по всему, этого не случилось.

Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.

Фокус – Москва и столичный регион

В ходе рассмотрения дела представители МБИК настаивали в суде, что подписи гендиректора компании Элшана Бабаева на векселях сфальсифицированы, и у финансовых претензий нет оснований. Суд, однако, экспертизу назначать не стал.

В конце концов арбитраж удовлетворил иск «Агракредита», учтя встречные требования МБИК. При это владелец гостиницы «Эрмитаж» может обжаловать решение в апелляционной инстанции.

<https://moika78.ru/news/2020-01-10/347443-vladeltsa-gostinitsy-ermitazha-obyazali-vyplatit-desyatki-millionov-evro/>

За самовольную перепланировку помещения под гостиницу в Хабаровском крае наказали коммерческую организацию

ООО "Юкон-Плаза" использовало помещения, принадлежащих ДОСААФ России, в качестве гостиницы без разрешения на ввод в эксплуатацию

В Хабаровском крае по инициативе военных прокуроров оштрафована коммерческая организация за нарушение установленного порядка ввода в эксплуатацию объекта капитального строительства, сообщает ИА AmurMedia со ссылкой на сайт прокуратуры ВВО.

Военная прокуратура гарнизона Комсомольск-на-Амуре провела проверку соблюдения требований законодательства о сохранности федеральной собственности.

Установлено, что общество с ограниченной ответственностью "Юкон-Плаза" самовольно произвело реконструкцию и перепланировку помещений, принадлежащих на праве собственности ДОСААФ России, которые использовало в качестве гостиницы без разрешения на ввод в эксплуатацию.

По результатам проверки военным прокурором гарнизона в отношении ООО "Юкон-Плаза" возбуждено дело об административном правонарушении, предусмотренном ч. 5 ст. 9.5 КоАП РФ (нарушение установленного порядка строительства, реконструкции, капитального ремонта объекта капитального строительства, ввода в эксплуатацию).

Рассмотрев материалы военной прокуратуры, отдел надзорной деятельности по профилактической работе МЧС России по Хабаровскому краю по г. Комсомольск-на-Амуре привлек коммерческую организацию к ответственности в виде штрафа в размере 190 тысяч рублей.

Кроме того, в связи с выявленными нарушениями, военным прокурором внесено представление начальнику автомобильной школы регионального отделения ДОСААФ России Хабаровского края.

<https://amurmedia.ru/news/896667/>

На Байкале закроют три самовольно построенные гостиницы

На Ольхоне за прошедший год незаконно возвели три новых туристических объекта. В фактических обстоятельствах дела будет разбираться районный суд, так как природоохранная прокуратура предъявила иски о сносе самовольных построек.

Установлено, что отель «Долгожитель», гостевые дома «Гостиный двор» (он же «Вдохновение») и «Флагман» построены в границах Центральной экологической зоны Байкальской природной территории в Прибайкальском нацпарке незаконно.

Владельцы не оформляли разрешение на строительство и документы о вводе объектов в эксплуатацию, а занятые земельные участки и вовсе не предназначались для какой-либо коммерческой деятельности. Государственная экологическая экспертиза проектной документации также не проводилась.

Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.

Фокус – Москва и столичный регион

- Кроме того, предприниматели проигнорировали противопожарные требования и начали принимать туристов, нарушая правила пожарной безопасности. Постройки возведены с нарушением градостроительных, природоохранных норм и пребывание в них несёт потенциальную угрозу жизни и здоровью людей, - сообщили в пресс-службе Байкальской межрегиональной природоохранной прокуратуры.

Прокуратура направила в суд иски о сносе и демонтаже туристических объектов. В настоящий момент эксплуатировать рекреационные комплексы до момента разрешения исков запрещено.

<https://www.baikal-daily.ru/news/45/381593/>

8. Интересное для отельеров

Александр Лесник: «Гостиничный бизнес-это долгоиграющая история»

Александр Лесник расскажет о «FUCK-UP SHOW»*): Провалы в гостиничном девелопменте». Александр является одним из старожилов гостиничной отрасли страны, «гуру гостиничного девелопмента», как называют его коллеги. На его счету немало реализованных гостиничных проектов, в том числе под торговыми марками Marriott, Hilton, IHG и Best Western.

— Александр, а что, по Вашему мнению, можно считать провалом («ПРОВАЛ» - понятный русский термин для модного в среде консультантов «FUCK-UP») в гостиничном девелопменте?

— Сложный вопрос в восприятии вроде бы очевидных истин. Поскольку то, что для одного будет неудачей, другой воспринимает как выигрыш. Типа «слава богу, что живой» или «сам дурак». В этом контексте можно привести немало примеров недавно открывшихся объектов, в том числе под международными брендами. Да они сделаны почти безупречно, открылись и работают. Но то, что ни один из них не окупится в обозримой перспективе, это факт. Что есть эти проекты, тщеславие Инвестора или хитроумная стратегия по «закапыванию денег»? Или наоборот их «легализация» или сбережение в условиях неблагоприятной конъюнктуры. Трудно сказать однозначно...

К примеру, какой экономической целесообразностью руководствовался Инвестор, когда закопал на Тверской по 1 млн «зеленых денег» в номер на постройку отеля под престижной торговой маркой. Да красиво, да пафосно, а что до денег, то не надо быть крупным специалистом, чтобы понять, что «жить в ту пору прекрасную» когда доходы этого отеля превысят вложения, инвестору не придется. Поскольку, когда наступит реальный срок окупаемости, в отель надо будет вложить еще столько же. За время моей работы встречалось немало историй, когда поведение инвестора не поддавалось никакой логике (хотя может я просто не знал и никогда не узнаю всех подробностей).

Поэтому часто начиная разговор о новом объекте, я спрашиваю у инициатора проекта, про деньги, они у него свои или «народные». Ответ на этот вопрос часто снимает многие последующие недоразумения.

— Александр еще один банальный вопрос, а возможно ли избежать ошибок?

— Не менее сложный вопрос. Поскольку в информационном пространстве появилась тьма ведущих экспертов, которые сегодня рассказывают Вам про ТЗ на проектирование, завтра – про USALI, а послезавтра – про стратегию продаж и маркетинг. Для них нет запретных тем. Они универсалы. Ну и что, что никогда «не работали, не управляли и не строили». Сегодня это не является сдерживающим фактором при выборе подрядчика. И поэтому главная задача Инвестора – не напороться на таких специалистов. Надо найти тех, кто реально «в поле» и может сказать – я делал вот этот объект. Вот он стоит и работает.

Ну а если по существу, то говоря о возможных провалах в создании гостиниц, можно выстроить целое дерево «подводных камней», поскольку потенциальные «мины замедленного действия» могут быть заложены на любом этапе их создания. И концептуальной, когда в городе с населением в 300 тыс. без видимого бизнес, культурного или событийного потенциала выводят на рынок несколько сетевых объектов высокого класса. И на стадии проектирования, когда непрофильный архитектор, беря за основу аналог из интернета, пытается выстроить Инвестору успешный бизнес, не имея даже элементарного понятия о технологии фронт и бэк-

Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.

Фокус – Москва и столичный регион

офисов. И на стадии оснащения, когда Инвестор, заплатив немало денег за «веселые картинки» дизайн-проекта, начинает закупать сантехнику и прочее оборудование на местном строительном рынке. И на стадии запуска в эксплуатацию, когда ставит к рулю своего родственника или говорливого «сетевого» эксперта. И так далее и тому подобное.

— Если возможно, приведите пример такого факапа, и как он был решен?

— Разные были истории. Иногда вроде бы интересный проект так и оставался недостроенным, загнивающим под открытым небом. Иногда для сдвига «факапа» хватало просто авторитета. Ну вот, к примеру, был такой сюжет. В одном сибирском городе почти на 2 года «завис» проект отеля под международным брендом. Инвестор пригласил меня разобраться в риторической ситуации «лебедь, рак и щука», из-за которой финансовая составляющая проекта превратилась в «пылесос». Погрузившись в тему стало понятно, что «ушлый» генподрядчик, пользуясь некомпетентностью инвестора, под разными предложениями затягивал стройку разного рода согласованиями и удорожаниями.

Высадившись там, мы поправили функциональное зонирование, посоветовали проверенных субподрядчиков на специализированные подсистемы, запустили в нужное русло процесс чистовой отделки, напрягли поставщика оборудования.

В итоге, отель через год с помпой открыл свои двери. Поскольку чтобы сдать номер и отель, в целом, представителю бренда надо в этом разбираться, это не на трибуне вещать о сложностях девелопмента в современных условиях.

— Что должен понимать девелопер, прежде чем инвестировать в отель?

— Ну, во-первых, и, наверное, самое главное, а зачем ему это нужно. Часто бывает, что отели строят или для собственного тщеславия, чтобы было как у других «достойных» товарищей, или для того, чтобы пристроить назойливых родственников. Или для выполнения «социальной нагрузки» в обмен на интересные локации, позволяющие в последующем с лихвой отбить «низкорентабельные» вложения.

Ну и конечно же, инвестор должен понимать, что гостиничный бизнес – это долгоиграющая история. Это не жилье построить, собрав деньги на стадии фундамента или офисы, или ритейл и проходить раз в месяц с «мешком», собирая аренду. Гостиничный бизнес – это всерьез и надолго, и идти в него надо с «открытым забралом» и желательно под присмотром опытного «советчика».

Точка зрения автора данной статьи в разделе "Мнения", может не совпадать с мнением редакции.

https://welcometimes.ru/opinions/aleksandr-lesnik-gostinichnyy-biznes-eto-dolgoigrayushchaya-istoriya?fbclid=IwAR1mn4o0mlnq3srsxCX5ctVfowmEzXGVHCuTIOU2DQOB_ol2amU42ZoYSG4

*) «FUCK-UP SHOW» - один из дискуссионных разделов HOTEL BUSINESS FORUM 2019, где Александр Лесник рассказывал о провальных инвестициях в гостиничное дело. Все разговоры были по-русски, а названия – по-английски, «для солидности».

Как правильно работать с группами для независимых отелей

Ксения Безбородова, ведущий специалист Expedia Group.

Для современного отеля основным условием успешной работы является присутствие в онлайн. Неважно, сместятся ли акценты в этой сфере и будут ли приходить новые игроки. Если отеля нет в онлайн, значит, его не существует. Сюда относятся и системы бронирования, и собственный сайт, и соцсети, и все возможные способы выхода на прямого гостя. Поэтому, при работе с офлайн сегментом нужно

Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.

Фокус – Москва и столичный регион

соблюдать основное правило-никогда не допускать, чтобы это мешало продажам в более динамичных ресурсах.

Отдельная тема для независимых отелей – группы. Сначала у отелей возникают базовые вопросы по работе с группами:

1. Как принимать оплату?
2. Какую политику аннуляции проводить?
3. Потом появляются и более серьезные размышления: сколько номеров подтверждать, как устанавливать день отсечки?

Ответы зависят от номерного фонда отеля и от типа группы. Кто-то из делит по сегментам:

- корпоративные;
- MICE;
- туристические цепочки;
- разовые группы (Ad-hoc).

Для удобства можем условно разделить группы на 2 типа: *оплата компанией* и *оплата гостями*.

Рассмотрим первый вариант группы: *оплата компанией*. Для отеля это означает, что группа централизована, и ее «собирает» компания. Гостиница держит блок, компания вносит оплату и несёт ответственность за соблюдение условий аннуляции. Это часто означает, что цена будет ниже открытой, так как корпоративная компания будет ожидать скидку за объем, а туркомпания должна будет на этих ценах ещё и заработать.

Что важно учесть при работе с данным типом групп:

1. Определить разумный групповой тариф в зависимости от количества номеров

Если в отеле всего 30 номеров и 25 из них отдать с большой скидкой, то есть шанс не выполнить бюджет.

2. Определить разумный аванс как гарантию того, что группа состоится

Финансовая служба и собственник скажут спасибо, если начнут получать в феврале авансы за майские группы.

3. Разработать адекватную политику аннуляции и требовать ее соблюдения

Если вся группа снимется за неделю до заезда, будет весьма сложно продать внезапно освободившиеся номера. Можно защититься от таких неожиданностей с помощью политики аннуляции, которая должна быть тем жёстче, чем больше номеров в группе.

4. Установить четкие условия оплаты

Если группа большая, оплата может быть частичной. Разумно привязать оплату к политике аннуляции. Компания может вносить средства поэтапно, оплачивая ту часть номеров, аннулировать которые без штрафа уже невозможно.

Работая с группами, важно помнить, что блок вытесняет из отеля некое количество индивидуальных гостей. Группа должна как минимум возместить этот потерянный бизнес.

Существует простая формула расчета минимальной групповой цены: $G = R (B + D - C) / B$.

G – это групповая цена;

B – величина блока;

Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.

Фокус – Москва и столичный регион

D – количество не групповых гостей по данным прошлого года;

C – количество номеров в отеле;

R – средний тариф индивидуалов прошлого года.

Для начала посчитаем, какой потенциальный объем бизнеса придется вытеснить из отеля, чтобы принять заявку на групповое размещение. Прибавляем к количеству номеров в группе количество индивидуалов на эти даты в прошлом году и вычитаем количество номеров в отеле.

То есть, если в прошлом году в отеле из 60 номеров было забронировано 45, и пришла заявка на блок 30 номеров, то разместив группу отель упустит бронирования от $45 + 30 - 60 = 15$ гостей.

Умножив 15 номеров на средний тариф прошлого года (пусть будет равен 2000 рублей), находим, что отель условно потеряет $15 * 2000$ руб. = 30000 руб.

Как отмечено выше, группа должна принести доход, не меньший чем упущенная выгода. Разделив эту сумму на количество номеров в блоке, получаем минимальную стоимость одного номера в группе: 30000 руб. / $30 = 1000$ руб. в сутки.

Так определяется нижняя планка групповой цены, которую не рекомендуется опускать. Насколько отель поднимется выше этой цены, составляя групповое предложение, зависит от знания рынка и отношения с компанией. Существует еще множество нюансов по грамотной работе с групповыми запросами, которые, к сожалению, не вместить в одну статью.

Резюмируя, работать с группами можно и нужно, если грамотно подойти к вопросу ценообразования и не препятствовать продажам в онлайн сегменте.

<https://welcometimes.ru/opinions/kak-pravilno-rabotat-s-gruppami-dlya-nezavisimyh-oteley>