



## Новости гостинично-туристского рынка

Дайджест сообщений СМИ № 0503-2019

С 21 мая по 12 июня 2019 года

### **1. Безопасность средств размещения**

Крымский отдых признали небезопасным

Примут ли, наконец, отели Египта дополнительные меры безопасности туристов

### **2. Государственное регулирование и поддержка развития туризма и гостиничной отрасли**

Министерство экономического развития разрабатывает законопроект о туристическом жилье, направленный на введение в правовое поле хостелов и других малых средств размещения

Ростуризм не смог развить туризм как требовалось

РСТ выдвинул Минэкономразвития предложения по развитию туротрасли в России

Как в России будут развивать туризм

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

В Щербинке начали сносить трехэтажную гостиницу-самострой

Курортный комплекс «Тропический остров» начнет работать в районе аэропорта «Домодедово»

Гостиницу «Славянская звезда» построят в деревне Саларьево Новой Москвы, сообщил главный архитектор столицы Сергей Кузнецов.

### **4. Анализ и события российского и московского туристско-гостиничного рынка**

Гостиничный бренд «Mgallery by Sofitel» начнет работать в России.

AZIMUT Отель Санкт-Петербург завершил реновацию номерного фонда

Группа Ассор открыла на ВДНХ «отель» для насекомых

Жульё у моря

### **5. Практика, новинки и события туристско-гостиничного дела за рубежом и в странах СНГ**

Номер будущего

### **6. Интересное для отельеров**

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

Независимые отели: кто они?

Как гостиничному ресторану работать и зарабатывать на китайских гостях?

Часть первая.

Как понять, подходят ли вам динамические тарифы

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**

### **Крымский отдых признали небезопасным**

Полпред президента считает антитеррористическую защищенность здравниц полуострова неудовлетворительной.

В семи из десяти крымских объектов санаторно-курортного комплекса в ходе проверок были выявлены нарушения антитеррористической безопасности, заявил полпред президента РФ в Южном федеральном округе (ЮФО) Владимир Устинов. По словам крымских депутатов и предпринимателей, ситуация на самом деле не является столь удручающей — просто не все объекты успели привести в соответствие с российскими требованиями безопасности, которые жестче украинских.

Состояние санаторно-курортного комплекса и общественных мест в Крыму с точки зрения антитеррористической и противопожарной безопасности остается неудовлетворительным. Об этом заявил полпред президента РФ в ЮФО Владимир Устинов на совещании в Ялте. «Причинами являются формальный подход руководителей к вышеуказанной работе, дефицит финансирования собственниками, в том числе Министерством экономического развития и Министерством здравоохранения Республики Крым, а также недостаток квалифицированных специалистов в сфере противодиверсионной защищенности», — цитирует Владимира Устинова ТАСС. По его словам, в ходе проверок в 2018—2019 годах обнаружилось, что более чем в 70% учреждений документация не соответствует требованиям законодательства в сфере антитеррористической защищенности.

Во многих здравницах отсутствуют металлодетекторы, ограждения, системы видеонаблюдения, оповещения и управления эвакуацией.

Председатель комитета госсвета Крыма по санаторно-курортному комплексу и туризму Алексей Черняк рассказал «Ъ», что требования антитеррористической и противопожарной безопасности на Украине и в РФ сильно отличаются. По его словам, работа над переходом объектов размещения на новые стандарты идет все пять лет после присоединения полуострова к России.

Так, например, в прошлом году в Республике Крым работали лишь 54 (всего их около 70) детских лагеря, из-за того, что остальные не выполнили требований по антитеррористическим мероприятиям. «В РФ очень жесткие и четкие требования по антитеррористической безопасности. Это обязательные требования, которые все должны выполнять. Те объекты, которые их не выполняют, не работают», — сказал Алексей Черняк. По его словам, безопасность туристов — это «задача номер один».

Координатор проекта «Карта гостя Крыма и Севастополя» Елена Юрченко сказала «Ъ», что «ситуация не столь удручающая».

По ее словам, большинство крымских санаториев (объектов, в которых предоставляют в том числе лечение) находятся в госсобственности. Почти все они были построены при СССР, когда, по мнению госпожи Юрченко, нарушить требования безопасности было «практически невозможно».

«Возможно, они частично устарели и не обновлены. Возможно, там действительно нужно обновить гидранты или еще что-то», — предположила Елена Юрченко. Большинство из них, по ее словам, были переданы федеральным ведомствам, которые вложили в их развитие «большие средства». Вместе с тем современные отели и гостевые дома «действительно имеют проблемы с безопасностью». Многие из них строилось «без соблюдения определенных норм». Заявление господина Устинова Елена Юрченко назвала «очень резким» и предположила, что оно может повлиять на успешность курортного сезона в Крыму.

Председатель Ассоциации малых отелей Крыма Наталья Пархоменко сообщила «Ъ», что в малых отелях обязательная установка систем противопожарной безопасности и видеочамер законом не требуется.

Однако «во многих объектах» владельцы устанавливают такие системы самостоятельно. В санаториях и здравницах, в которых ей доводилось бывать, проблем с соблюдением требований безопасности не было.

«Это (заявление Владимира Устинова.— “Ъ”) еще один небольшой толчок: пересмотреть каждому крупному объекту размещения, все ли у него в порядке, все ли работает, все ли готово к сезону. Это само по себе неплохо», — считает Наталья Пархоменко.

Также на заседании Совбеза в Ялте его секретарь Николай Патрушев потребовал от крымских властей принять меры для предотвращения случаев заноса на территорию полуострова «массовых заболеваний из Украины». Он напомнил, что в соседнем государстве были выявлены случаи холеры, кори и заражения животных африканской чумой. Кроме того, господин Патрушев сообщил, что за год в Крыму предотвратили деятельность трех террористических ячеек: запрещенной в России международной террористической организации «Хизб ут-Тахрир аль-Ислами», украинской диверсионно-разведывательной группы и шести сторонников «Правого сектора» (организация запрещена в РФ). Всего было возбуждено 62 уголовных дела, 20 человек были осуждены. 350 иностранцам запретили въезд на полуостров, а в местах «компактного проживания мигрантов» был задержан 121 человек, причастный к террористической и экстремистской деятельности.

[https://news.mail.ru/society/37358955/?frommail=1&fbclid=IwAR3BgiQrruEBejGrZz\\_tkkUwdXBMugxWWLPO\\_RHMa3FPEBN3OFRYC4UCdpo](https://news.mail.ru/society/37358955/?frommail=1&fbclid=IwAR3BgiQrruEBejGrZz_tkkUwdXBMugxWWLPO_RHMa3FPEBN3OFRYC4UCdpo)

### **Примут ли, наконец, отели Египта дополнительные меры безопасности туристов**

В Египте уже в этом году начнут действовать новые стандарты гостиничных услуг. Однако они вновь не подразумевают принятия антитеррористических мер безопасности. Об этом сообщает «Вестник АТОР».

Эксперты туристической индустрии после недавнего инцидента с туристическим автобусом близ пирамид Гизы вновь заговорили о проблемах безопасности для иностранных туристов.

Египетские власти о принятии дополнительных мер по защите гостей не заявляют, ограничившись лишь сообщением об уничтожении террористов. Отсутствуют дополнительные решения по борьбе с террористами и в новых стандартах гостиничных услуг, которые должны начать действовать уже в этом году. Нововведения касаются лишь изменений качества обслуживания туристов.

Согласно новым правилам, каждый отель в Египте со «звездами» должен обеспечить своим постояльцам безопасность пребывания, а именно: подачу чистой воды, безопасность продуктов питания, гигиену и санитарию в номерах и местах общественного пользования. К последним относятся холлы, рестораны и бары, бассейны, детские площадки. Среди других требований к отелям: предоставление гостям сети Wi-Fi на всей гостиничной территории, использование солнечной энергии для защиты окружающей среды, обеспечение высадки зеленых насаждений, а также наличие развлекательных услуг и условий для занятий спортом или фитнесом.

Примечательно, что в перечне нет ни слова об обязательном оснащении отелей системами видеонаблюдения или сканирующими рамками на входе. Например, в Тунисе после терактов 2015 года в Национальном музее и на территории одного из отелей курорта Суса власти страны обязали оборудовать все гостиницы камерами и

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

иными элементами защиты. Египет же, как отмечают специалисты, предпочитает о данной проблеме не говорить, подчеркивая априори безопасность курортов.

Ранее начальник отдела гостиничных услуг министерства туризма Маджид Фаузи заявил о том, что введение новых стандартов позволит усилить конкуренцию египетского гостиничного сектора и увеличить туристический трафик на основных курортах Египта. Причинами изменений послужили жалобы иностранных туроператоров на проблемы в работе с местными отелями и несоответствие объектов размещения заявленным «звездам». Стандартизация отелей должна стартовать до начала зимнего сезона.

Добавим, что многие отельеры заявляют, что вступление в силу новых стандартов приведет к закрытию большого числа гостиниц из-за нехватки денежных средств на переоборудование. TURIZM.RU

[http://www.turizm.ru/news/egypt/primut li nakonets oteli egipta dopolnitelnye\\_mery bezopasnosti turistov/](http://www.turizm.ru/news/egypt/primut_li_nakonets_oteli_egipta_dopolnitelnye_mery_bezopasnosti_turistov/)

## **2. Государственное регулирование и поддержка развития туризма и гостиничного дела**

### **Министерство экономического развития разрабатывает законопроект о туристическом жилье, направленный на введение в правовое поле хостелов и других малых средств размещения**

Министерство экономического развития разрабатывает законопроект о туристическом жилье, направленный на введение в правовое поле хостелов и других малых средств размещения, он может быть подготовлен уже к осенней сессии Госдумы, сообщил в среду замминистра Сергей Галкин.

«Можно сказать, что поправки к закону, которые принимаются, сужают круг возможностей для коллективных средств размещения функционировать в легальном поле. Мы совместно с бизнесом сейчас разрабатываем законопроект о туристическом жилье», — сказал он на конференции «Туризм в России: развивая успех», отвечая на вопрос о вступлении в силу закона о запрете хостелов в жилых домах.

По словам Галкина, эта тема начала обсуждаться еще в период работы министерства с системой классификации отелей

«Наша задача – ту часть средств размещения, завести в это поле, дать ей юридически значимый статус и предложить те рамки законодательные, которых она будет функционировать. Закон как концепция подготовлен, в ближайшее время мы его будем более широко обсуждать. Мы думаем, что если не будет большого сопротивления от различных участников процесса, то хотим в осеннюю сессию хотим с этим законопроектом выступить», - добавил он.

В апреле Владимир Путин подписал закон "О внесении изменений в статью 17 Жилищного кодекса Российской Федерации", касающийся размещения гостиниц в многоквартирных домах. Законом, который вступит в силу 1 октября 2019 года, вносится поправка в Жилищный кодекс, в соответствии с которой "жилое помещение в многоквартирном доме не может использоваться для предоставления гостиничных услуг".

Ассоциация "Безопасность туризма" поддерживает данную инициативу. Не секрет, что в России исторически сложился целый класс так называемых малых средств размещения. В некоторых регионах такие средства размещения по количеству мест значительно превосходят гостиницы и все иные средства размещения, подпадающие под это понятие.

Сразу определимся, какие средства размещения *мы относим к малым*. Для этого напомним, что согласно постановлению Правительства РФ №158 от 16 февраля 2019 года разновидностью гостиниц являются курортный отель, санаторий, база отдыха, туристская база, центр отдыха, туристская деревня, дом отдыха, пансионат, апартаменты, мотель, комплекс апартаментов, акватель, фермерский гостевой дом (комнаты), горный приют, дом охотника, дом рыбака, шале, бунгало-изолированные дома.

Посуточная, краткосрочная и долгосрочная аренда жилья - это, хотя и средства размещения, но в данном случае речь идет об аренде, а не об оказании гостиничных услуг. Так как это две большие разницы.

Наибольшие дискуссии как раз-таки и вызывают такие, как их называют, малые средства размещения. Прежде всего те, которые расположены в квартирах многоквартирных жилых домов, в частных жилых домах, построенных на землях с назначением под ИЖС. Но где бы они ни располагались, они фактически оказывают гостиничные услуги, и, соответственно, подпадают под понятие "гостиницы", являясь на сленге *малыми средствами размещения*.

Действительно, масла в огонь дискуссий подлил так называемый закон Депутата Госдумы России Хованской. Этот закон вводя прямой запрет на использование жилых помещений для размещения в них гостиниц, фактически подтвердил смысл действующей статьи 17 ЖК РФ. А еще, закон вводит запрет на использование жилого помещения в многоквартирном жилом доме для оказания гостиничных услуг. Но здесь, просим обратить внимание, речь идет лишь о жилом помещении в многоквартирном жилом доме. Из этой формулировки непонятно, вводит ли данная норма запрет на оказание гостиничных услуг в частном доме!?



## ПРАВОВЫЕ РЕЖИМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ВРЕМЕННОМУ РАЗМЕЩЕНИЮ И ОКАЗАНИЮ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ (предложения по легализации)

### ЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ (АРЕНДА ЖИЛОГО ПОМЕЩЕНИЯ)

- Квартиры, жилые дома
- Вид деятельности: **аренда**
- Управление собственным недвижимым имуществом
- Код ОКВЭД 68
- Бронирование Airbnb
- Класс функциональной ПО Ф1.1
- Плановые проверки 1 раз в 10 лет (при высоте более 28 м. – 4 года)
- Классификация гостиниц **не требуется**
- Анттеррор **не требуется** (до 50 чел!)
- Миграционный и регистрационный учет **требуется**
- Постановка на налоговый учет и уплата налогов (НДФЛ 13% или УСН (+ страхование бизнеса) ИП 6%, приобретение патента на 1-12 мес. ) – до 20 апреля уплата и декларация

### НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ (ГОСТИНИЧНЫЕ УСЛУГИ)

- Гостиницы, хостелы и т.д.
- Вид деятельности **Деятельность по предоставлению мест размещения для временного проживания**
- Код ОКВЭД 55
- Бронирование Booking.com
- Класс функциональной ПО Ф1.2
- Плановые проверки 1 раз в 4 года
- Классификация **требуется**
- Анттеррор **требуется**
- Миграционный и регистрационный учет **требуется**
- Государственная регистрация юридического лица или индивидуального предпринимателя, постановка на налоговый учет и уплата налогов по ОСН или УСН

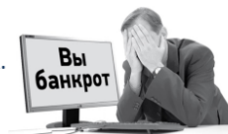
А ведь, как показывает статистика, именно частные жилые дома очень часто по сути являются гостиницами. При этом такие объекты находятся в правовом поле жилья. Соответственно, здесь может возникнуть проблема с земельным законодательством относительно целевого использования земельного участка, уплаты налогов, предъявления требований пожарной безопасности, исполнения миграционного и регистрационного учета и требований к антитеррористической защищенности.

Если же не озаботиться и не определиться с правовым статусом своего средства размещения, то в дальнейшем могут возникнуть серьезные последствия. А они известны.



### ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ В СЛУЧАЕ УКЛОНЕНИЯ ОТ ЛЕГАЛИЗАЦИИ СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ И СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. МАРКЕТИНГОВЫЕ И ИМИДЖИВЫЕ ИЗДЕРЖКИ. НЕДОВЕРИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ. ПРЕСЛЕДОВАНИЯ КОНТРОЛЬНО-НАДЗОРНЫХ ОРГАНОВ И ПРАВООХРАНИТЕЛЕЙ.
2. ПРИЗНАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕЗАКОННОЙ:
  - ШТРАФ ДО 300 – 500 ТЫС. РУБЛЕЙ ИЛИ В РАЗМЕРЕ ДОХОДА ЗА ПЕРИОД ДО 3-Х ЛЕТ;
  - АРЕСТ ДО 6-ТИ МЕСЯЦЕВ, ЛИШЕНИЕ СВОБОДЫ ДО 5-ТИ ЛЕТ (СТ. 171 УК РФ).
3. ПРЕСЛЕДОВАНИЕ ЗА НАЛОГОВЫЕ ПРАВОНАРУШЕНИЯ (УКЛОНЕНИЕ ОТ ПОСТАНОВКИ НА НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ – 10% ДОХОДА, НО НЕ МЕНЕЕ 10 ТЫС. РУБЛЕЙ) И ДР. ГЛАВА 16 НК РФ.
4. БАНКРОТСТВО. ПОТЕРЯ БИЗНЕСА.



Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.  
Фокус – Москва и столичный регион

О данной проблематике Ассоциация "Безопасность туризма" сообщала в Минэкономразвития РФ, в этой связи отрадно, что госрегулятор, наконец, обратился к этому вопросу и работа по законопроекту о туристическом жилье уже началась.

В свою очередь, пока закон не разработан, 16 мая 2019 года в г. Москве, в рамках форума «Безопасность туризма-2019» для отельеров были представлены варианты легализации и функционирования малых средств размещения, выбора при этом оптимальных с точки зрения форм и вариантов этих средств размещения.

Еще ранее данные важные консультации представители Ассоциации "Безопасность туризма" провели для руководителей средств размещения по вопросам обязательной классификации гостиниц в Крыму.

[https://www.tourismsafety.ru/news\\_one\\_1977.html](https://www.tourismsafety.ru/news_one_1977.html)

### **Ростуризм не смог развить туризм как требовалось**

Например, Ростуризм не смог на должном уровне исполнить функции государственного заказчика-координатора Федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма», реализация которой шла с 2011 по 2018 год. Основной объем ресурсного обеспечения по программе был направлен на решение задачи по развитию туристско-рекреационного комплекса РФ.

Несмотря на кассовое исполнение, которое за весь период составило 118,8 млрд рублей или 98,4% программных назначений, в целом ФЦП выполнена на низком уровне. За весь период ее реализации ожидаемые результаты мероприятий по развитию туристско-рекреационного комплекса достигнуты только на 37%. Из 45 проектов по созданию туристских кластеров полностью реализовано только 17. Например, низкие темпы отмечаются по ТРК «Золотые дюны» в Республике Дагестан, готовность которого составляет всего 29%, и по ТРК «Южная Карелия» в Республике Карелия, его готовность 69%.

Причины низкой эффективности Программы – некачественное управление и отсутствие должного контроля и мониторинга со стороны Ростуризма. Предусмотренный Программой механизм государственно-частного партнерства Ростуризмом использован не в полной мере. Первоначальный механизм замены инвесторов в регионах предусматривал внесение изменений в ФЦП. Для этого требовался выпуск постановления Правительства, что существенно затрудняло оперативную замену инвесторов в случае невыполнения ими взятых на себя обязательств. Впоследствии данный механизм Правительством был отменен, что позитивно повлияло на темпы реализации программы.

Можно отметить положительные примеры реализации Программы - это ТРК «Самоцветное кольцо Урала» в Свердловской области, ТРК «Золотое кольцо» в Ярославской области, ТРК «Плес» в Ивановской области. После их создания туристский поток в этих регионах вырос более чем на 30%.

По результатам проверки Счетная палата рекомендовала Ростуризму и Минэкономразвития проработать вопрос о безусловном исполнении регионами обязательств по вводу всех объектов в эксплуатацию до 31 декабря 2019 года, ограничив при этом включение мероприятий по созданию новых туристских кластеров на территории тех субъектов, которые не исполнили свои предыдущие обязательства по ФЦП.

Проверка также выявила нарушения в сфере информационно-коммуникационных технологий. Так, Ростуризм до сих пор не ввел в эксплуатацию ГИС «Электронная путевка», хотя она была создана еще в декабре 2017 года. На ее создание Ростуризм потратил около 500 млн рублей. При этом система не

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

*Фокус – Москва и столичный регион*



соответствует заявленным параметрам в части ее эксплуатационной самокупаемости. На ее дальнейшую эксплуатацию ведомство дополнительно затребовало 209 млн рублей ежегодно, говорится в сообщении Счетной палаты РФ.

<https://mail.yandex.ru/?uid=154535135#message/169166461003143614>

## **РСТ выдвинул Минэкономразвития предложения по развитию туротрасли в России**

МОСКВА. 24 МАЯ. ИНТЕРФАКС-ТУРИЗМ – Для эффективного развития туротрасли в РФ необходимо снизить фискальную нагрузку, расширить лоукост перевозки и принять ряд других мер, заявил президент Российского союза туриндустрии (РСТ) Сергей Шпилько.

"В среднесрочной перспективе нам надо жестко снизить фискальную нагрузку, упростить визовый режим, расширить лоукост перевозки и режим "открытое небо", — сказал он, выступая в пятницу на заседании Экспертного совета по туризму в Совете Федерации.

По словам Шпилько, нужны и такие меры, как популяризация лечения на российских курортах, а также субсидирование пакетных туров в сфере въездного и внутреннего туризма с акцентом на межсезонье.

"У нас 35% загрузка гостиниц в среднем по стране, при том, что в Москве и Санкт-Петербурге — под 80%. Это критическая проблема, и она начинается уже с Подмосковья", — заметил он.

По мнению президента РСТ, также необходимо ввести льготное кредитование инвестпроектов в сфере туризма. "У нас стремительно нарастает частый теневой сектор гостиничного хозяйства, поскольку снижается инвестиционная привлекательность крупных проектов. Это тоже большая проблема", — сказал он.

Председатель комитета по социальной политике Совета Федерации Валерий Рязанский сообщил, что предложения будут переданы Минэкономразвития.

На конференции газеты "Ведомости" в среду замминистра экономического развития Сергей Галкин сообщил, что в стратегии развития туризма в ближайшие годы основной акцент будет сделан на увеличении вклада туризма в ВВП с 3,5 до 6%, поддержке наиболее перспективных инвестиционных проектов развития инфраструктуры отрасли, улучшении статистики в сфере туризма.

<https://tourism.interfax.ru/ru/news/articles/59331>

## **Как в России будут развивать туризм**

Власти начали рассматривать туризм как источник экономического роста и готовы стимулировать развитие отрасли

об июня Ведомости / Александр Губский

Вклад туризма в ВВП России – 3,5%, но есть задача увеличить долю как минимум до 6% в среднесрочной перспективе, заявил замминистра экономического развития Сергей Галкин на конференции «Ведомостей» «Туризм в России» в мае. Также к 2035 г. Россия должна войти в топ-10 туристических направлений по рейтингу Всемирной туристской организации ООН (United Nations World Tourism Organization, UNWTO), сказал он.

Пока Россия на 16-м месте в этом рейтинге с 24,6 млн иностранных туристов в 2018 г. То есть, хотя в России прошел чемпионат мира по футболу, ее место в рейтинге не изменилось и турпоток вырос на 0,66% (годом ранее в России побывало 24,4 млн туристов). Это несмотря на то, что каждый 10-й иностранный болельщик в августе – декабре 2018 г. вернулся в Россию, использовав безвизовый въезд по паспорту болельщика Fan ID, как подсчитал Сбербанк (всего иностранцы получили 843 000

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

Fan ID, по данным Минкомсвязи). Правда, стоимость платных услуг, оказанных гостиницами и прочими местами размещения, выросла значительно: на 12,86% до 248,2 млрд руб. В целом внутренний туристический рынок Минэкономразвития оценивает в \$70 млрд, из них около \$12 млрд приходится на иностранцев.

### *Стратегия для туризма*

Рядом с Россией в рейтинге UNWTO Малайзия (15-е место, 25,8 млн иностранных туристов) и Канада (17-е место, 21,2 млн иностранных туристов). На 10-м месте, куда стремится Россия, – Великобритания с 35,1 млн туристов.

Достичь амбициозных целей, по задумке министерства, должна помочь стратегия развития туризма до 2035 г. Министерство также готовит дорожную карту ее выполнения. Стратегию развития в России до 2035 г. анонсируют 10 июня, обещала вице-премьер Ольга Голодец (цитата по «Интерфаксу»). Туризм – двигатель развития экономики, подчеркнула она.

По дорожной карте на поддержку отрасли в ближайшие шесть лет может быть выделено около 100 млрд руб., рассказывал ранее «Ведомостям» федеральный чиновник.

Минэкономразвития рассматривает разные виды поддержки отрасли, говорил Галкин: это кредиты по сниженной процентной ставке, возможно, специальный налоговый режим по аналогии с ТОРАми. Малый и средний бизнес в туризме смогут получать кредиты по ставке 8,5%. Но, воплощая новую стратегию, «важно не размазать деньги тонким слоем», а сконцентрироваться на приоритетных туристических направлениях, отметил замминистра. Поэтому Минэкономразвития предлагает развивать конкретные точки притяжения. Пилотные проекты, согласно дорожной карте, должны быть отобраны уже к июлю, а через год будет выбран основной пул проектов.

Предварительный список проектов еще формируется, говорит федеральный чиновник. Пока формируются группы туристических регионов – например, в проект «Две столицы» помимо Москвы и Санкт-Петербурга войдут Московская, Ленинградская и Новгородская области, Кронштадт, перечисляет он, в проект «Большая Волга и Каспий» – сразу три региона: Волгоградская, Нижегородская и Астраханская области, а в «Балтику» – Калининградская область. Разумеется, включены уникальные территории – Байкал, Алтай, Камчатка. Где-то достаточно снять барьеры и помочь с продвижением, где-то нужны серьезные вложения в инфраструктуру, объясняет чиновник.

### *Точки притяжения*

Для создания точек притяжения будет запущена специальная структура – Центр развития туризма, знает федеральный чиновник. У центра будет два основных направления – подготовка проектов развития приоритетных туристических территорий, а также маркетинг и продвижение. Перед тем как развивать проекты, нужно будет провести масштабное исследование спроса, чтобы точно знать, какие объекты где нужны и кто в них приедет, еще до того, как начинать проектировать, рассказывает он. Работа собственно над проектами – это создание федеральной команды, которая поможет разработать проект, сделает его финансовую модель, поможет с поиском инвесторов и федеральным софинансированием. И продвижение – для кого-то нужно только оно, где-то оно понадобится только по завершении проекта, продолжает чиновник.

### *В Россию – по электронной визе*

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

Калининградская область станет вторым регионом России, въезд в который будет разрешен по упрощенной схеме: с 1 июля иностранцы смогут въезжать в область по электронным визам (позволяют получать разрешение на въезд удаленно, без визита в консульство). Они будут действовать в течение 30 дней с момента оформления и позволят пребывать в регионе до восьми дней. Первым регионом, где действуют электронные визы, стал Дальний Восток: с августа 2017 г. там начали выдавать бесплатные электронные визы для граждан почти 20 стран. Виза позволяет туристам находиться в России до восьми дней и путешествовать по Приморскому краю, Камчатке и Сахалину.

В дорожной карте запланировано расширение применения электронных виз. Министр экономического развития Максим Орешкин вместе с руководителями регионов попросил президента России ввести механизм электронных виз в Москве и Санкт-Петербурге в качестве пилота.

В Центр развития туризма планируется преобразовать одно из подведомственных учреждений Федерального агентства по туризму (Ростуризм), знает чиновник Ростуризма. У самого Ростуризма в новой схеме будет роль центра компетенций по отраслевой повестке и точки входа для региональных проектов и общественных инициатив, говорит он.

Сейчас качество проектов в регионах оставляет желать лучшего, хотя, безусловно, есть и хорошие проекты и команды, но не везде, поясняет федеральный чиновник, и это замкнутый круг: нет проектов – нет инвестиций. Поэтому отбор и проработка проектов должны проходить при поддержке рыночных экспертов в разных областях, только тогда можно упаковать хороший окупаемый проект, а не зарывать госинвестиции в землю, заключает он, и федеральный центр готов выделять финансирование на такую упаковку.

Многие региональные команды, к сожалению, пока не умеют работать с инвесторами, согласен председатель Ассоциации отельеров Крыма и гендиректор Mriya Resort & Spa Грант Бабасян. Поскольку у них нет компетенций, то инвестору приходится все делать самому: искать площадку, договариваться о строительстве, получать разрешительную документацию. А хорошо бы, чтобы был алгоритм, как работать с инвестором, и чтобы, когда появится компания, готовая вложить 100 млн руб. в туристическую отрасль, за ней закрепляли менеджера от государства, который решал бы ее проблемы, считает Бабасян. Сейчас хорошо только тем инвесторам, которые кого-то знают во власти.

Важность туризма понимают многие регионы, говорит вице-президент агентства Moody's Семен Исаков. В условиях небольших инвестиций в промышленный сектор надеяться на быстрый рост региональных экономик не приходится, ведь, даже если приступить к реализации огромных инвестиционных проектов прямо сейчас, эффект будет в лучшем случае через 3–5 лет, замечает Исаков. И в таких условиях при эффективных инвестициях в туристический сектор увеличения потока и небольшого эффекта для экономического роста можно ожидать достаточно быстро, считает он. Но далеко не все из тех регионов, которые это понимают, что-то активно делают, констатирует Исаков. В некоторых власти даже хотят помогать инвестору, но не знают, как это делать, объясняет Бабасян. В регионах дефицит компетентных кадров – как в индустрии, так и в органах власти, добавляет он.

Главной точкой роста станет развитие внутреннего регионального туризма, уверен Бабасян. Платежеспособные туристы, повидавшие мир, теперь готовы остаться в России. Поэтому в стратегии должно быть заложено развитие уровня именно межрегионального туризма, говорит он.

### *Компетенции и финансирование*

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

Опрошенные «Ведомостями» регионы признают, что поддержка федерального Центра развития туризма пришлась бы кстати. В Калининградской области есть несколько крупных проектов, передал через представителя министр по культуре и туризму Калининградской области Андрей Ермак. Это проект водных маршрутов Е-70, «Музейный квартал», «Русская Балтика», который связан с освоением всего побережья. Их оценка командой проектного офиса позволила бы более точно просчитать эффективность. Проектный офис был бы хорошей институциональной поддержкой, потому что экспертиза региональных проектов очень важна, объясняет он.

Владивостоку очень нужна поддержка в создании туристических объектов, ответил «Ведомостям» представитель администрации города, нередко нужен взгляд со стороны, из столичного или даже зарубежного проектного офиса, «лишь бы такой взгляд был грамотным, гармоничным, учитывающим местные условия и согласованным с местным сообществом».

У Приморского края есть запрос на такой центр, передал через представителя директор департамента туризма Приморского края Константин Шестаков: «У нас есть целый ряд успешных кейсов по привлечению иностранных инвесторов, и в этом наш уровень компетенций достаточно высок, но когда мы говорим о привлечении федерального финансирования, безусловно, методологическая поддержка была бы важна».

Но важно и само финансирование из федерального бюджета, признают регионы. Оно даже важнее, потому что это тот завершающий этап, без которого задуманные проекты в принципе не получатся, говорит Ермаков. Эти пункты должны идти друг за другом: сначала компетенция, которая влечет за собой помощь в поиске финансирования, заключает он. Финансирование нужнее, согласен представитель администрации Владивостока, «если есть средства, мы на местах сможем найти компетентных специалистов» для разработки концепции того или иного объекта, проектировщиков (даже в других регионах) и исполнителей. Нужна помощь в финансировании строительства обеспечивающей инфраструктуры, признает представитель министерства курортов, туризма и олимпийского наследия Краснодарского края. Это даст возможность для инвестиционного развития курортных территорий и создания уже за счет частных капиталовложений новых предприятий санаторно-курортного и туристического комплекса Краснодарского края. У Приморского края тоже в первую очередь запрос на софинансирование создания транспортной и инженерной инфраструктуры крупных инвестиционных проектов, «поскольку это ложится тяжелым бременем на привлекаемых нами инвесторов», такие расходы непонятны иностранным партнерам, «поэтому мы хотели бы переложить это на бюджет, в том числе федеральный».

Самый главный туристический объект, которому нужны средства и проекты для развития во Владивостоке, – Владивостокская крепость, второй – парк Минного городка. «Есть и другие предложения», – отмечает представитель городской администрации. Краснодарский край уже предлагает пакет проработанных инвестиционных проектов, заявил представитель министерства курортов, туризма и олимпийского наследия Краснодарского края. В Единую систему инвестиционных предложений включено 29 инвестпроектов санаторно-курортной и туристической отрасли на общую сумму более 30,4 млрд руб. А также 20 земельных участков для строительства, уточнил он.

### *Государство vs рынок*

Отрадно видеть, что правительство начинает смотреть на туризм как на возможный драйвер роста российской экономики или драйвер роста определенных регионов, – это новый подход к индустрии, комментирует партнер Deloitte Артем

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

Васютин. Привлекая туристов, регион экспортирует свои услуги, привлекает больше денег, создает рабочие места – и хорошо, что теперь эти выгоды все понимают.

При адресной поддержке отдельных проектов все равно нужен системный подход – если это туристическая база на Байкале, то в проекте должен быть и причал с судами, ресторан, экскурсии, объясняет партнер ЕУ Ольга Архангельская. Нужно, чтобы проекты дополняли друг друга и давали развитие авиаперевозкам, турагентствам, гостиницам, ресторанам и малому бизнесу с сувенирной продукцией. Иначе от точечных проектов и эффект будет точечным, предостерегает Архангельская.

Эффект от развития уже имеющихся точек притяжения сомнителен, считает Архангельская: это как искать, где светлее, а не там, где потеряли. Важно сначала оценить состояние всех регионов и посмотреть, где есть потенциал, но пока нет турпотока или где намечается спрос, но не хватает доминанты, чтобы связать между собой имеющиеся объекты, советует она.

Государство сможет поддержать через проектные офисы небольшие проекты, в основном в сфере малого и среднего предпринимательства, но это не скажется на состоянии туризма в целом, опасается Васютин. А у крупных проектов обычно есть ресурсы для развития.

Сильное государственное участие в индустрии – это не выход, она должна регулироваться прежде всего бизнесом, убежден Васютин. Если есть платежеспособный спрос, бизнес сам придет в отрасль, а от государства может потребоваться только точечная федеральная и региональная поддержка, например, создание инфраструктуры – дорог, аэропортов, – снижение визовых барьеров. Вот это круг обязанностей государства, где оно может эффективно помочь, говорит Васютин.

Конечно, поддержка государства – это временная мера, но она стимулирует развитие, поднимет общий уровень, и тогда уже заработают рыночные механизмы, говорит Бабасян. На Северном Кавказе бизнес уже создал Центр развития регионального туризма в Пятигорске – это центр компетенций, занимающийся подготовкой кадров, разработкой стратегий, подготовкой мастер-планов, работой с инвесторами, там же площадка диалога государства и индустрии гостеприимства, на ней все игроки отрасли могут собраться на стратегическую сессию и сделать новые продукты. Это показывает, что такие инструменты нужны, пока проект поддержало полпредство, но организаторы рассчитывают и на поддержку Минэкономразвития или Ростуризма, рассказал Бабасян. Ведь такие центры должны быть во всех федеральных округах.

Минэкономразвития прекрасно понимает, что развитием индустрии гостеприимства должен заниматься сам рынок, отвечает федеральный чиновник. Но проблема в том, что в этом сегменте рынок не сформировался – никогда не было устойчивого заказа на сборку подобного рода масштабных комплексных туристических проектов, поэтому задача государства – подключиться и создать спрос, Центр развития туризма создает спрос на кадры, на качественные проекты, объясняет он. И это будет спрос на включение людей разного профиля – экспертов в туристической индустрии, маркетологов, архитекторов, урбанистов, экологов, финансистов и проч. – в мультифункциональные команды. Потом эти команды смогут уйти в коммерческий сектор, создать конкурента Центру, говорит чиновник.

[https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2019/06/06/803507-rossii-turizm?utm\\_source=facebook&utm\\_campaign=share&utm\\_medium=social&utm\\_content=803507-rossii-turizm&fbclid=IwAR19X2XwjnfGhUlum9I\\_rD1mlH8KmjL1BSpBUBOX-OYVhisFErFeyQiqzc4](https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2019/06/06/803507-rossii-turizm?utm_source=facebook&utm_campaign=share&utm_medium=social&utm_content=803507-rossii-turizm&fbclid=IwAR19X2XwjnfGhUlum9I_rD1mlH8KmjL1BSpBUBOX-OYVhisFErFeyQiqzc4)

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

#### **В Щербинке начали сносить трехэтажную гостиницу-самострой**

МОСКВА, 23 мая - РИА Недвижимость. В Щербинке начали сносить трехэтажную гостиницу-самострой площадью свыше 1,4 тысячи квадратных метров, говорится в пресс-релизе столичной госинспекции по недвижимости.

Земельный участок площадью 1 тысяча квадратных метров находится в собственности владельцев здания, однако разрешение им было выдано на строительство АЗС.

"В связи с тем, что земельный участок находится в частной собственности, вопрос о признании объекта самостроем и освобождении земельного участка был рассмотрен в судебном порядке", - говорится в пресс-релизе.

Суд признал гостиницу на Симферопольском шоссе, дом 3Г самостроем и постановил ее снести, однако владелец не исполнил решение суда, теперь этим занимается префектура ТиНАО, поясняется в материалах госинспекции.

<https://realty.ria.ru/20190523/1554851733.html>

#### **Курортный комплекс «Тропический остров» начнет работать в районе аэропорта «Домодедово» Эксклюзив**

Соглашение о предоставлении участка земли, необходимого для строительства объекта, в аренду подписали губернатор Московской области, директор аэропорта «Домодедово» и глава совета директоров компании-застройщика на ПМЭФ-2019.

Общая площадь участка составит 50 гектаров. Планируется построить пляжи, аквапарк, тропический лес, планетарий, фитнес-центр и ряд других объектов. Предполагается, что курорт сможет принять до 4.5 миллионов посетителей за год. Инвестиции в реализацию проекта составят 35 миллиардов рублей. Проект планируется реализовать в течении 6 лет.

Отметим, что территория вокруг аэропорта «Домодедово» привлекает значительное число девелоперских проектов в том числе в области туризма и гостиничного бизнеса. Например, в начале 2019 года стало известно о планах реализации проекта «Центр делового туризма» в аэропорту «Домодедово». На первом этапе будет возведен современный гостиничный комплекс, в который можно попасть прямо из терминала аэропорта. В гостинице будет 450 номеров различной категории комфортности. Деловые путешественники оценят конгресс-центр, площадь которого составит 17 000 квадратных метров.

Планы по активному освоению территории вокруг аэропорта постепенно воплощаются в реальность. В последующем планируется разделение объектов на кластеры, в зависимости от направления деятельности: торговый, гостиничный, индустриальный и так далее.

<https://hotelier.pro/news/item/3990-kurortnyj-kompleks-tropicheskij-ostrov-nachnet-rabotat-v-rajone-aerporta-domodedovo>

#### **Гостиницу «Славянская звезда» построят в деревне Саларьево Новой Москвы, сообщил главный архитектор столицы Сергей Кузнецов.**

Отель площадью около 25 тыс. кв. метров возведут на ул. Адмирала Корнилова, недалеко от съезда на Калужское шоссе.

«Он будет состоять из двух пятиэтажных корпусов. Здания облицуют керамогранитом, в них будут большие окна и высокие первые этажи», – сказал С. Кузнецов.

По его словам, гостиница станет не только украшением района, но и точкой притяжения для местных жителей за счет активной общественной функции.

«На первых этажах корпусов расположатся магазины, кафе и подсобные помещения гостиницы. На втором этаже обустраивают конференц-зал и переговорную, остальные площади займут гостиничные номера», – отметил главный архитектор столицы.

Территорию вокруг озеленят, на ней организуют парковку для посетителей.

«Гостиницы в Москве появляются довольно часто. Как подчеркивал мэр Сергей Собянин, в этом году планируется ввести 11 отелей», – заключил С. Кузнецов.

<https://stroi.mos.ru/news/gostinitsu-slavianskaia-zvezda-s-kafie-i-magazinami-postroiat-v-salar-ievo?from=cl>

#### **4 Анализ и события московского и региональных рынков туристско-гостиничных услуг**

##### **Гостиничный бренд «Mgallery by Sofitel» начнет работать в России.**

Первый отель под этой торговой маркой откроется в российской столице в Здании бывшей АТС, которая располагается на Зубовской площади.

К преимуществам новой гостиницы безусловно относится выгодное расположение в центре Москвы. Отметим, что бренд «Mgallery by Sofitel» входит в портфолио компании «Ассог». Сейчас на объекте завершаются работы по реконструкции. Эксперты считают, что стоимость реконструкции могла составить примерно 2 миллиарда рублей.

В настоящее время собственником здания является компания ОАО «Ронин Траст». Ранее объект находился в собственности «Ростелекома», но в 2013 году было принято решение его продать. Сделка состоялась в 2014 году. Покупателем стала девелоперская группа «Высота». В этом же году здание снова поменяло владельца.

По информации, которая есть на сайте архсовета Москвы, после реконструкции здания отеля его площадь составит 10 800 квадратных метров. Номерной фонд будет включать в себя 119 единиц. Отметим, что компания «Ассог» несколько раз пыталась вывести бренд «Mgallery by Sofitel» на российский рынок. Но переговоры с собственника объектов не приводили к успешному результату. На территории бывшего СССР отель «Mgallery by Sofitel» работает только в Одессе.

<https://hotelier.pro/news/item/3966-gostinichnyj-brend-mgallery-by-sofitel-nachnet-rabotat-v-rossii>

##### **AZIMUT Отель Санкт-Петербург завершил реновацию номерного фонда**

Завершилась реновация 4-звездочного отеля AZIMUT в Санкт-Петербурге. Работы длились с 2013 года, и за это время бывшая советская гостиница превратилась в современный конгресс-отель — один из крупнейших в Северной столице.

Здание AZIMUT Отель Санкт-Петербург, построенное в 1967 году, приобрело известность практически сразу после своего появления, ведь оно было самым высоким в городе. В то время здесь располагалась престижная гостиница «Советская». Ее яркой особенностью были панорамные виды на город; сегодня здание отеля по-прежнему возвышается над постройками исторического района Санкт-Петербурга.

Под бренд AZIMUT Hotels отель перешел в 2005 году, а в 2013-2014 годах здесь состоялся первый этап реновации. Он затронул 323 номера, а также знаменитый SKY-бар, посетители которого могут любоваться городом с высоты 18-го этажа. Результатом этих работ стало получение отелем категории «4 звезды» в 2017 году. В настоящее время завершился второй этап реновации, в ходе которого были обновлены и приведены в соответствие с требованиями SMART-концепции оставшиеся 260 номеров.

После второго этапа реновации фонд гостиницы пополнился 20-тью просторными номерами SMART-Family и одним 3-комнатным люксом. Номера SMART-Family площадью 30 кв. м. предназначены для семейного отдыха с детьми: состоит из двух комнат и помимо обычной двуспальной кровати имеет двухэтажную кровать для детей. Увеличенной площадью с гостевой и спальней зоной обладают и 50 номеров SMART-Полулюкс — они хорошо подходят для длительных поездок и командировок. Кроме того, в отеле есть номера SMART-Стандарт, SMART-Single и SMART-Представительский. Последние располагаются на отдельном

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

*Фокус – Москва и столичный регион*



представительском этаже с панорамными видами на город, где для гостей каждое утро сервируют завтрак.

Для организации мероприятий в отеле есть 14 конференц-залов разной вместимости (самый крупный может вместить более 1000 гостей). Обладая профессиональным сценическим оборудованием, они подходят для проведения семинаров, конференций, деловых встреч, свадеб, юбилеев и других торжеств. Банкетное обслуживание обеспечивает расположенный на территории отеля ресторан AVENUE.

Михаил Веричев, генеральный директор AZIMUT Отель Санкт-Петербург «Мы гордимся тем, что можем предложить жителям и гостям Северной столицы продукт столь высокого уровня. За последние годы в AZIMUT Отеле Санкт-Петербург произошло немало хороших перемен: отелю удалось выйти на новый уровень сервиса, получить сертификат о присвоении категории «4 звезды», модернизировать здание и его инфраструктуру, ввести новые дополнительные услуги для гостей. AZIMUT Отель Санкт-Петербург, обладая широкими возможностями, интересен не только для размещения туристов, но и для проведения мероприятий любого масштаба».

<https://hotelier.pro/news/item/3965-azimut-otel-sankt-peterburg-zavershil-renovatsiyu-nomernogo-fonda>

### **Группа Ассог открыла на ВДНХ «отель» для насекомых**

Рядом с «Домом Ремесел» на ВДНХ появился необычный домик, заполненный корой, мхом, деревянными брусками и различными травами – это группа Ассог в рамках «Дня планеты» открыла в Москве «отель для насекомых».

Отели для насекомых предназначены для различных жуков, пчел и шмелей, бабочек и стрекоз – полезных насекомых, которые обеспечивают биоразнообразие в городе. Они опыляют растения и помогают бороться с садовыми вредителями. В летнее время отель выполняет скорее декоративную функцию, но в холода и непогоду он станет надежным убежищем и обеспечит микро-постояльцам комфортную среду обитания. Сюда с удовольствием смогут заселиться и одиночные пчелы-осмии (для них предназначены полые трубочки и брус с отверстиями), а также божьи коровки, шмели и другие полезные насекомые.

Пока отель разместился рядом с «Домом Ремесел», но затем его перенесут в зону нового ландшафтного парка, который откроется на ВДНХ в рамках юбилейных мероприятий, посвященных 80-летию со дня открытия комплекса.

«К сожалению, в городе не хватает того разнообразия насекомых, которое должно существовать в природе. Открывая подобные отели, мы помогаем насекомым сохранять свое положение в экосистеме города», - говорит Алина Николаенко, менеджер по устойчивому развитию, продукту и проектам.

При сооружении отеля использовались материалы, которые обычно выбрасываются – треснутые кирпичи и обрезки деревянных брусков, сухие букеты и трава, старые керамические горшки, картонные трубочки от бумажных полотенец и упаковка для яиц. Всю эту «мебель» для насекомых сотрудники Ассог и их дети собрали дома и принесли, чтобы наполнить необычный отель.

Строительство отеля для насекомых – одна из главных акций «Дня планеты», мероприятия, ежегодно проводимого компанией Ассог. В этом году центральной темой «Дня планеты» стало разумное потребление и сокращение пищевых отходов (#zerowaste). И то, что отель для насекомых сооружался из различных отходов, послужило наглядной иллюстрацией разумного отношения к потреблению.

Строительство отеля для насекомых было не единственной акцией, проведенной компанией Ассог в рамках «Дня планеты» на территории ВДНХ. Сотрудники московских отелей и офиса, вместе с семьями, друзьями и посетителями

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

ВДНХ, прослушали лекции по сортировке и переработке отходов, сокращению использования пластика в повседневной жизни, приняли участие в различных мастер-классах, организованных «Домом ремесел» (изготовление леденцов из натуральных ингредиентов, а также лопаток из ящиков для фруктов). Кроме того, у всех участников «Дня планеты» была возможность больше узнать о таком интересном месте Москвы, как ВДНХ, которому 1 августа 2019 года исполнится 80 лет.

<https://hotelier.pro/news/item/3988-gruppa-accor-otkryla-na-vdnkh-otel-dlya-nasekomykh>

### **Жульё у моря**

Участники рынка отмечают, что российские курорты традиционно не переживают о наполняемости номеров: никуда не денутся – приедут. Между тем похоже, что в этом сезоне отечественный бизнес таки перегнул палку: разница в цене на тур в Крым и Турцию доходит чуть ли не до 100%.

Как подсчитали в сервисе Ostrovok.ru, ночь в трёхзвёздочной гостинице Алушты в этом сезоне обойдётся туристам в 6 тыс. рублей. Для сравнения: аналогичный номер в турецкой Аланье будет стоить в 2 раза дешевле – всего 3 тыс. рублей.

Существенно отличаются цены и на пакетные туры. Так, по информации Level.Travel, путешествие в ту же Аланью на неделю на семью из двух человек с проживанием и питанием будет стоить минимум 24,9 тыс. рублей. А вот аналогичный вояж в Алушту обойдётся на 78% дороже – 44,4 тыс. рублей.

Российские отельеры постоянны в своей ценовой политике: если можно урвать побольше – надо урвать. Именно так произошло в 2014 году, когда все на волне патриотических настроений поехали в Крым. Так случилось и в сезоны запрета Египта и Турции. Только вот популярности российским курортам подобные ценовые демарши не добавляют: средний сервис и заоблачные цены заставляют туристов отворачиваться от российских отельеров при каждом удобном случае.

Интересно, что в Ростуризме при этом предпочитают смотреть на ситуацию сквозь розовые очки. «При сравнении стоимости в том или ином объекте размещения на разных курортах нужно задавать абсолютно идентичные параметры, например удалённость от береговой линии, наличие инфраструктуры, год постройки или реновации, площадь номера и так далее», – цитируют «Известия» пресс-службу ведомства. Печально, что в главном туристическом ведомстве страны, похоже, предпочитают не замечать, что сравнение инфраструктуры и уровня сервиса, к сожалению, по-прежнему зачастую оказывается не на стороне российского рынка.

<https://versia.ru/s-nastupleniem-letnego-sezona-otechestvennye-otelery-vzvintili-ceny>

## **5. Практика, новинки и события туристско-гостиничного дела за рубежом и в странах СНГ**

### **Номер будущего**

Марриотт International объявил о начале сотрудничества с Samsung и Legrand для создания первого гостиничного номера с использованием технологий Интернета вещей (IoT), который станет примером гостиничного отдыха будущего.

Гостиница IoT Guestroom Lab, начавшая свою работу при поддержке Лаборатории Инноваций Марриотт, располагающейся в штаб-квартире компании, занимается поиском и внедрением идей, способных повысить комфорт пребывания в отеле, создать более функциональный дизайн номеров и содействовать реализации глобальных целей Марриотт по рациональному использованию ресурсов. В «умном» номере используется множество гибких систем, устройств и приложений, которые взаимодействуют друг с другом, обеспечивая эффективный сервис и оптимизацию работы отеля.

«Мы знаем, что наши гости ожидают персонализированного подхода во всем, и пребывание в отеле не является исключением, – заявила Стефани Линнартц (Stephanie Linnartz), глобальный генеральный директор Марриотт International. – Благодаря сотрудничеству с нашими партнерами, лидерами в своих отраслях, мы можем использовать мобильные и голосовые технологии, предоставляющие гостям возможность получить номер, отвечающий их уникальным потребностям, – будь то полное расслабление во время отпуска или продуктивная работа в командировке».

«Компания Samsung стремится сделать жизнь своих клиентов проще и лучше вне зависимости от того, где они находятся – дома или вдали от дома, – заявил Джеймс Стэнсберри (James Stansberry), старший вице-президент и генеральный менеджер подразделения ARTIC IoT Samsung Electronics. – Вместе с Legrand и Марриотт мы можем предоставить нашим пользователям непревзойденный уровень контроля и персонализации, возможный благодаря сквозным сервисам Интернета вещей на платформе ARTIC и SmartThings Cloud. Мы создаем настраиваемую умную среду, включающую всё – от интуитивного освещения до голосового управления комнатой. Подобные инновации сделают жизни наших клиентов продуктивнее, комфортнее и безопаснее».

Разработка интуитивно понятной системы крайне важна, так как Марриотт стремится постоянно внедрять инновационные решения для гостей отелей своих 30 брендов. Технологии, используемые в лаборатории IoT Guestroom Lab, позволяют, к примеру, попросить виртуального помощника установить будильник на 6:30 утра, показать видео с упражнениями по йоге, запросить дополнительные услуги по уборке или отрегулировать температуру воды в душе, указав комфортный показатель в профиле. И всё это – при помощи приложения или же собственного голоса.

«Мы гордимся тем, что совместно с Samsung and Legrand воплощаем инновации в жизнь, приближая революцию в индустрии гостеприимства, а также в работе и даже строительстве отелей, – заявил Карим Кхалифа (Karim Khalifa), старший вице-президент подразделения Global Design Марриотт International. – В рамках партнерства нам уже удалось сделать первые успешные шаги в создании гостиничного номера будущего».

«В Legrand мы разрабатываем комплексные решения в области энергии, света и данных, которые позволяют подключаться к сети там, где раньше это было невозможно. Сотрудничество Legrand и Marriott помогает сделать пребывание в отелях максимально комфортным и эффективным с точки зрения затрат. Работа в этом направлении способствует реализации нашей инициативы Eliot в Северной Америке – глобальной IoT-программы Legrand, воплощающей наши основные цели,

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

стимулирующей инновации и содействующей развитию партнерств в области Интернета вещей, – сказал Кен Фриман, старший вице-президент направления Demand Creation, Legrand. – Мы очень рады сотрудничеству с Марриотт и Samsung, в рамках которого мы можем узнать о потребностях путешественников будущего и предложить решения для их удовлетворения».

Марриотт стремится к будущему, где владельцам отелей будут доступны новые технологические возможности, требующие минимального комплекта оборудования и предоставляющие клиентам сервис голосового и мобильного управления, а также удобный доступ к необходимым данным и информации. Такие системы смогут оптимизировать работу отелей и повысить качество персонального обслуживания – в частности, позволяя сотрудникам отеля предлагать услуги именно тогда, когда это удобно клиенту.

После трех месяцев работы IoT Guestroom Lab Марриотт, Samsung и Legrand проанализируют полученные сведения, чтобы продолжить разработку и внедрение инноваций в сфере Интернета вещей. Подобные разработки начнут применяться в номерах отелей в течение следующих пяти лет.

<https://hotelmagazine.ru/articles/nomer-buduschego>

## **6. Интересное для отельеров**

### **Независимые отели: кто они?**

По приблизительным подсчетам, в России только 3% отелей работают под международными сетевыми брендами. Если сюда добавить афилированность отелей и работу под отечественными гостиничными брендами, коих весьма небольшое количество, этот процент увеличится до 4-5%.

Гигантская часть рынка - более 90% - относится к категории независимых отелей, собственники которых управляют объектом самостоятельно или с помощью наемных менеджеров, согласно своим представлениям о гостиничном менеджменте. Такие отели не привлекают внешних управляющих, не входят в сети, а предпочитают все вопросы, связанные с управлением, решать самостоятельно. Очевидно, что такое положение вещей существует лишь потому, что на рынке нет внятного решения для собственников таких отелей. Когда оно появится, рынок может очень сильно измениться. Давайте представим, каким может быть формат управления независимыми отелями. Чтобы сделать это, нужно обратиться к деталям.

#### *Текущее положение дел*

Структуру собственности независимых отелей можно условно разделить на две большие группы. Первая - это ведомственные отели и санатории, принадлежащие крупным структурам и организациям - частным и государственным. Примеры таких отелей можно найти в прямом или косвенном подчинении и ведении Управления делами президента РФ, РЖД, Газпрома, Сбербанк, ВТБ, МГТС, АФК «Система» и пр. Такие отели, казалось бы, имеют возможности финансирования и привлечения лучших специалистов отрасли, однако пока мы не видим ярких примеров создания эффективных структур управления отелями этой группы. Почему? Если коротко, то в материнских структурах (корпоративных центрах) гостиничный бизнес рассматривают, по сути, как непрофильный, а управление сконцентрировано на имущественных вопросах (сделки, ревноации, управление долгом), а не на эффективности самого управления объектами. Очевидно, что такая модель неэффективна и не масштабируема с точки зрения эффективности гостиничного бизнеса.

Более того, являясь практически в 100% случаях собственниками отелей, которыми управляют, и не имея в прошлом осознанную стратегию формирования портфеля гостиничных активов, такие структуры сегодня объединяют абсолютно разношерстные с точки зрения категории, уровня, локации и прочих критериев объекты, которые даже в теории нельзя объединить в единый потребительский B2C бренд. А концентрация на имущественных вопросах собственных активов не позволяет сформировать и вывести на рынок продукт, который может приносить очевидную ценность внешним собственникам. Поэтому в большинстве случаев подобные объединения отелей ничего больше как закрытые системы для решения внутренних имущественных вопросов и контроля за финансовыми потоками для материнской компании. Ни о каком продукте управления для рынка пока говорить не приходится.

Вторая большая и основная группа отелей - частные отели, которые принадлежат отдельным частным физическим лицам или небольшим организациям. Это могут быть как большие отели с вместительным номерным фондом, так и малые, насчитывающие всего несколько номеров. У таких отелей, как правило, недостаточно средств для привлечения дорогих специалистов в команду или найма управляющей компании, более того, многие управляющие компании сами не готовы работать с такими отелями, где общие затраты на организацию управления могут превышать

возможный доход. Как следствие, такие отели управляются самостоятельно, а качество подобного управления, мягко говоря, оставляет желать лучшего.

### *Что делать?*

Рынку нужен продукт с понятной потребительской ценностью для собственников. Что в большинстве случаев предлагают современные российские УК? Как правило, экспертизу, свой опыт в девелопменте, подборе команды, некой стандартизации бизнес-процессов - по сути, все.

Для неискушенного собственника, напуганного неизвестностью, которую несет в себе новый для него бизнес, этого вполне бывает достаточно. На чем и основан бизнес большинства российских УК.

Однако, если начать углубляться в детали, мы увидим, что на самом деле, никакой значимой выгоды для собственников эти позиции не имеют. Экспертизу или подбор команды, или даже стандартизацию процессов, можно продать разово, как консультацию, предложить генерального менеджера на зарплату, но это вряд ли является достаточным продуктом для масштабирования. Поэтому современные российские УК и не могут «переварить» хоть сколь-нибудь значительное количество объектов, не способны предложить продукт управления отелям разного объема номерного фонда, в разных локациях, с разной спецификой.

На мой взгляд, возможное решение лежит на стыке продуктов, которые ассоциируются с классическим управлением и тем, что принято называть силой бренда. Да, это разные бизнес-модели, но я убежден, что для российского рынка нужен именно их симбиоз. Ведь любого собственника интересует очень понятный и конечный круг вопросов: как быстро я смогу вернуть свои инвестиции, рассчитаться с банком, иметь стабильный бизнес, защищенный от наступления рисков, и бесперебойно работающие механизмы управления бизнес-процессами.

### *Что действительно нужно собственнику?*

#### *- Собственные каналы продаж*

Как собственник отеля я хочу понимать, как быстро сможет компания-партнер обеспечить стабильные финансовые потоки. Если бы у компании был собственный сайт, генерирующий бронирования, или колл-центр, где работают обученные телефонным продажам сотрудники, и завтра мой отель мог бы продаваться через эти каналы, я бы точно чувствовал себя гораздо более уверенным в выборе партнера.

Я бы также не был бы против, если бы компания-партнер могла предложить специальные условия на сотрудничество с OTA - тем же Booking.com - и я бы платил не 18% комиссии, как все, а, скажем, 15%-16%

#### *- Управление отношениями с клиентами*

Если бы в компании была система управления отношениями и коммуникациями с B2C клиентами (гостями), другими словами, программа лояльности, я бы, став частью системы, смог бы понимать, что завтра о моем отеле узнают многие и потенциально смогут воспользоваться моими услугами.

### *Единый отдел продаж*

Если бы у компании-партнера был отдел, управляющий отношениями с ключевыми клиентами - корпоративными, туроператорами, event-агентствами, я бы понимал, что, подключившись к решению партнера, заключенные отделом продаж контракты могут работать и для моего отеля. А мой собственный отдел продаж может быть значительно меньше и работать с локальными (местными) клиентами.

### *Готовые решения*

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

Как собственник, мало понимающий в гостиничном бизнесе, я бы хотел, чтобы компания-партнер могла предоставить готовые решения. В наш век такие решения должны быть автоматизированными - IT продукты для управления отелем: от классической PMS до новых приложений и сервисов по управлению коммуникациями с гостями и внутренними процедурами. По сути, это некие стандарты, облеченные в современную технологичную форму.

### *Консолидация функций (shared services)*

У всех без исключения отелей есть набор одинаковых функций. Как собственник, я бы хотел, чтобы такие функции были для меня доступны, стоили минимально, и мне не приходилось искать решения на стороне. Например, мне нужно обучить сотрудников в разных департаментах - в управляющей компании есть центр обучения, и мои сотрудники могут присоединиться к набираемым группам или тренинг организуют эксклюзивно под мой отель. Еще пример - у меня нет возможности найти бухгалтера, который сможет осуществлять бухгалтерский учет по стандартам USALI - в компании есть единый бухгалтерский центр или дистанционное решение понятных и везде присутствующих процедур - подготовка отчетности, управленческий учет, начисление зп и проч. У меня нет возможности производить закупки по низким ценам (из-за объемов) - управляющая компания, имея большие объемы, договаривается за меня и предоставляет лучшие условия сотрудничества. И таких функций, и решений может быть много - единый дата / IT центр, единый интранет для сотрудников, единый отдел продаж и прочее.

Алексей Волов, к.э.н., Управляющий партнер Hotelite Group

<https://hotelmagazine.ru/articles/nezawisimye-oteli---kto-oni>

### **Как гостиничному ресторану работать и зарабатывать на китайских гостях? Часть первая.**

Ежегодный поток туристов из КНР растёт от года к году. Количество китайских туристов измеряется миллионами. Каждый отельер так или иначе размещает у себя граждан Китая. И каждый из нас сталкивается с их особенностями – поведением, питанием, общением.

Их неизменные термосы, для которых им нужны гектолитры кипятка, давно уже стали их символом и неотъемлемой частью, к которой мы привыкли и предоставляем им бесплатный кипяток. Но вот с их манерой выливать остатки прежней заварки в горшки с цветами в лобби отеля или в ресторане до сих пор многих удручают. Борьба с этой привычкой достаточно просто – нужно всего лишь изготовить таблички с запретительными надписями на китайском языке и разместить их рядом с цветочными горшками либо воткнуть их в землю в горшке.

Китайцы очень послушны в том, что касается разнообразных запретов, при условии, что эти запреты будут написаны на китайском языке и размещены везде, где они их смогут увидеть. Лапша, которую они постоянно заваривают и едят в номерах, дарит отельерам неповторимую гамму запахов, которую потом приходится выводить всеми имеющимися средствами.

Понять друг друга нам мешает языковой барьер – мы не владеем китайским, а они, в свою очередь, крайне редко говорят на русском или английском. Зачастую даже язык жестов не спасает. Однако, при всех трудностях, нельзя отрицать, что такая масса гостей генерирует неплохую выручку, позволяя загрузить отель на 100% практически ежедневно. Если раньше гостей из Поднебесной практически не было в период с октября по апрель, то теперь они стали «всесезонными».

И если с выручкой номерного фонда всё более или менее ясно, живут, платят – и порядок, то F&B с ними приходится сложнее.

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

Как правило, типичный китайский турист питается в отеле один раз – на завтраке, и потом до позднего вечера уезжает «в город» на экскурсии. И что самое неприятное для отеля – питается он тоже «в городе». На тему китайских ресторанов, которые кормят огромные толпы туристов в не самых плохих локациях столицы, написана уже не одна статья, в которых приводятся разного рода информация, вплоть до анализа финансовой стороны этого бизнеса, которая, если верить разным источникам, не всегда оказывается выгодна для нашей страны. Но в этой статье мы затрагивать эту тему не будем.

Мы сосредоточимся на анализе потребностей туристических групп из Китая, их турлидеров и гидов, а также поговорим об их гастрономических пристрастиях и отношении к русской и европейской кухням.

### *Завтрак.*

Кто работал с китайскими гостями на завтрак, того, наверное, уже сложно в этой жизни чем-то шокировать или удивить. Шум, гам, толкотня, драки за место за столами, неаккуратность приёма пищи и прочие «прелести» - это отличительные особенности массового и недорогого туриста из этой замечательной азиатской страны. Подчеркну – именно массового и именно недорогого. Будет неправильно причислять всех китайских гостей к одной категории, есть и совершенно другие гости, которые готовы платить дороже, которые приезжают индивидуально или в составе небольших групп, или по бизнесу. Это совершенно другие гости, и в этот раз они тоже останутся за рамками сегодняшней статьи, просто в силу того, что работа с этими гостями мало чем отличается от работы с прочими иностранцами.

Итак, китайцы на завтраке ведут себя достаточно шумно, чем, бывает, причиняют неудобства гостям из других стран. У китайских гостей есть одна особенность – они приходят на завтрак к открытию сразу ВСЕ, сколько бы их ни было в гостинице. В результате возникают огромные пробки на входе в ресторан, а также долгие очереди на шведской линии. Другие гости не всегда готовы толкаться в очереди и бороться за кусок пищи, а также тратить драгоценные утренние минуты на ожидание – их ждёт работа, коллеги, транспорт и другие дела.

Выходом из этой ситуации является только зонирование завтрака и зала ресторана. Точнее сказать – залов, так как, в силу того же языкового барьера, в рамках одного зала крайне проблематично отделить одних гостей от других и не спровоцировать скандал.

Значит, нам понадобится второй зал и вторая шведская линия, что приведёт, разумеется, к увеличению расходов на персонал и продукты. После введения зонирования, нужно также поработать над ассортиментом шведского стола в обоих залах. Я не говорю о том, что нужно сократить ассортимент для одних и оставить прежним ассортимент для других, хотя многие отели идут именно по такому принципу.

Я скажу больше – в прошлом году мне удалось побывать в одном очень дорогом и престижном отеле на китайском острове Хайнань, и я был поражён тем, что к нам, европейцам (читай «не-китайцам»), отношение на завтраке было одним из худших образчиков отношения к китайским гостям здесь, в России! Да, европейцам был отведён под завтрак отдельный зал (видимо, банкетный), да, нам был представлен сильно усечённый ассортимент блюд и напитков, да, обслуживания не было в принципе, только ленивая зачистка столов и не самые добрые взгляды официантов. В общем, печально. В соседний зал, отведённый для местных гостей, нас достаточно грубо не пускали.

В последний день отдыха в «нашем» зале что-то случилось и нас милостиво допустили в «китайский» зал. Я был поражён тем, насколько ассортимент «нашего» завтрака отличался от «их»! Изобилие – это не то слово! Ассортимент блюд в

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

*Фокус – Москва и столичный регион*



несколько раз шире! Морепродукты, каши, супы, овощи, закуски, и многое-много другое поражали воображение. Мы вчетвером не смогли попробовать и половины представленных блюд – так всего было много! В общем, впечатление от отеля было подпорчено...

Я привою этот пример только для того, чтобы предостеречь коллег-отельеров от повторения таких ошибок в своих ресторанах, чтобы у наших иностранных гостей не возникало таких же обид и недопонимания. Тем не менее, ассортимент шведского стола для китайских гостей должен быть иным, так как пристрастия в еде у нас совсем разные. Китайцы едят очень много и смешивают ингредиенты таким причудливым образом, что диву даёшься. Они обожают куриные яйца и готовы их есть много и в разных блюдах. Предпочтение, правда, отдают обычным варёным яйцам, которые употребляют в очень больших количествах. Поэтому для яиц отведите отдельный шейфинг (мармит) или два, в зависимости от размера вашей шведской линии.

Они очень любят лапшу во всех видах, каши, пиццу и курицу. Много едят хлеба, овощей и фруктов.

Важно и то, что едят они очень много! Принимая во внимание и этот фактор, пересмотрите свой ассортимент шведского стола. Понаблюдайте, что они берут чаще и больше, а что, наоборот, не доедают (хотя это уж совсем редкость), и меняйте выкладку исходя из своих наблюдений.

Опыт показывает, что, не ухудшая качество продуктов, можно добиваться экономии на фудкосте, умело управляя ассортиментом блюд.

Для того, чтобы избежать проблем и претензий из-за разных блюд на шведском столе в разных залах, идеальным вариантом является размещение залов на разных этажах, если, конечно, есть такая возможность. Если такой возможности нет – продумайте и обучите ваш персонал красиво звучащему объяснению подобного разделения гостей. Например, что вы заботитесь о ваших гостях и специально разработали адаптированный для китайских гостей ассортимент.

При грамотном разделении потоков у вас будет всё хорошо – и туристы сыты, и индивидуальные и корпоративные гости довольны!

<https://hotelier.pro/news/item/3944-kak-gostinichnomu-restoranu-rabotat-i-zarabatyvat-na-kitajskikh-gostyakh-chast-pervaya>

### **Как понять, подходят ли вам динамические тарифы**

Динамическое ценообразование – это когда отель оперативно реагирует на изменения рынка и меняет цены, чтобы:

Динамика – действенный, но довольно сложный метод ценообразования, и подходит он не всем. Прежде чем переходить на динамику, важно оценить отель по нескольким параметрам. Эффективней всего динамические тарифы работают при таких условиях:

*Среднегодовая загрузка отеля не меньше 40%*

Если в отеле налажены продажи и гости с охотой едут к вам круглый год, самое время подключать динамику и увеличивать доход.

Если средняя загрузка отеля за год ниже 40%, подключать динамику рано. Сначала надо понять, почему гостей мало. Проанализируйте работу отеля и отдела продаж, изучите работу конкурентов, проверьте рейтинг отеля и отзывы на Booking.com, TripAdvisor, TopHotels.

И еще, чтобы рассчитать динамические тарифы, нужны данные загрузки отеля как минимум за 1 год, а лучше за 3. Чем больше данных соберете, тем точнее настроите уровни цен, и тем эффективнее будет работа с динамикой.

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

## Эластичный спрос на отель

Если спрос эластичный, на него влияет даже незначительное изменение цены. Когда снижаете цену — в отель приезжает больше гостей, когда повышаете — меньше. Эластичность спроса показывает, есть ли смысл проводить акции.

### Эластичный спрос

#### Отель «Сальвадор»:

Находится в Санкт-Петербурге недалеко от Исаакиевского собора.

В отель круглый год приезжают туристы из других городов и стран.

Рядом есть еще несколько отелей того же уровня.

Если отель предложит гостям скидку на проживание 5%, то перетянет часть гостей конкурентов к себе.

### Неэластичный спрос

#### Отель «Пабло»:

Находится в небольшом городе в промышленном регионе.

Основная часть гостей - рабочие из соседних городов, которые приезжают на обучение или в командировку.

В городе есть еще один отель более высокого класса.

Снижение цены не привлечет в отель больше гостей. Номера бронируют те же люди, просто по более низкой цене.

↓Изменение цены **влияет** на спрос. Работа с динамикой принесет хороший результат.

↓Изменение цены **не влияет** на спрос. Работа с динамикой будет неэффективна.

## Отель в низком или среднем ценовом сегменте

Клиенты недорогих отелей наиболее чувствительны к изменению цены. Обеспеченные гости ценят прежде всего высокий уровень сервиса и готовы за него платить. Если соседний отель снизит цены, гость все равно поедет к вам, так как изначально выбирал отель не из-за цены.

## В отеле больше 10 номеров

Если отель совсем маленький и может заселить небольшое количество гостей, настраивать динамику нет смысла. Номеров просто не хватит, чтобы окупить время и средства, которые вы потратите на настройку тарифов.

## У вас апарт-отель, а не апартаменты

Возможно, с точки зрения гостя, разницы между апарт-отелем и апартаментами почти нет. Но для отеля эти отличия определяют подходящий метод ценообразования.

### Апарт-отель

Квартиры находятся в одном здании.

Отель располагается рядом с точкой интересов своих гостей: море, центр города, аэропорт.

Вы можете определить загрузку отеля за любой период времени, рассчитать среднегодовой показатель, отследить сезонность.

### Апартаменты

Квартиры находятся в разных частях города и существуют независимо друг от друга.

Загрузка квартиры либо 0%, либо 100%. Вы не можете объединить загрузку отдельных квартир и вычислить среднегодовой показатель или скачки спроса.

Если гость забронировал

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

Фокус – Москва и столичный регион

Если спрос и загрузка отеля растут, вы повышаете цены и зарабатываете больше.

квартиру в одном районе, нет причин поднимать цену на квартиру в другом.

↓  
Апарт-отелю подходят динамические тарифы.

↓  
Апартаентам подходят сезонные тарифы.

Если ваш отель попадает под один из пунктов, это еще не значит, что динамика вам категорически не подходит. Чтобы узнать точно, надо оценить все характеристики отеля в комплексе.

<https://hotelier.pro/news/item/3993-kak-ponyat-podkhodyat-li-vam-dinamicheskie-tarify>