



Новости гостинично-туристского рынка

Дайджест сообщений СМИ № 1103-1201 2023

С 24 ноября по 03 декабря 2023 года

1. Государственное регулирование туристско-гостиничной отрасли и вопросы классификации гостиниц

Правительство поддержало проект закона о регулировании гостевых домов.

Проект Федерального Закона «О проведении эксперимента по предоставлению гостиничных услуг в гостевых домах»

Законопроект о гостевых домах изменился

Минэк начал отбор проектов по программе льготного кредитования

2. Гостиничный рынок Москвы и региона

В отелях Москвы на Новый год забронирована уже половина номеров

Агрокомбинат "Южный" купил гостиницу "Юность" в Лужниках

В Московской области за 2023 год значительно увеличилось число глэмпингов

3. Анализ и события региональных туристско-гостиничных рынков РФ

Удержание и упорство в увеличении. Как удержать привлеченные туристические потоки россиян

Аренда жилья на Новый год подорожала за год до 30%

Номерной фонд Казани увеличится в течении 5 лет

Проживание в петербургских отелях в этом году подорожало почти на 15%

В отелях Сочи на новогодние праздники раскупили почти все номера

Гостиница на курорте Роза Хутор меняет бренд и управляющую компанию

Сеть AZIMUT Hotels подписала соглашение на управление новым объектом в Краснодарском крае

В Дагестане до 2028 года планируют построить 22 гостиницы

4. Юридический практикум для отельеров и вопросы безопасности

Теремки над пропастью: Модульный отель на краю обрыва в Севастополе вызвал беспокойство жителей

Кто так строит...?

Хаусмен из Узбекистана нашел миллион под матрасом в отеле Новосибирска

Пожар в хостеле в Москве

5. Полезное и интересное для отельера

“Зеленая” концепция гостиничного бизнеса: опыт российских отельеров

Планируем доход отеля на 2024 год: от цифр на бумаге к реальным деньгам.

Индивидуальность на базе международных стандартов

Россияне рассказали о самых частых просьбах к сотрудникам отеля

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. Государственное регулирование туристско-гостиничной отрасли и вопросы классификации гостиниц

Правительство поддержало проект закона о регулировании гостевых домов.

МОСКВА. 28 НОЯБРЯ. ИНТЕРФАКС – Правительство РФ поддержало с замечаниями проект закона о правовом регулировании работы гостевых домов и предложило расширить список регионов для проведения соответствующего эксперимента, сообщает источник "Интерфакса".

Как следует из проекта официального отзыва кабмина, с которым ознакомилось агентство, правительство предлагает в перечень субъектов РФ, на территории которых осуществляется реализация эксперимента, включить Республику Алтай, Республику Дагестан и Алтайский край. В настоящее время проект предусматривает проведение эксперимента "по правовому регулированию деятельности по размещению туристов в гостевых домах, обеспечения предоставления туристам и иным потребителям качественных и безопасных гостиничных услуг, создания благоприятных условий для развития курортной инфраструктуры" на территориях Крыма, Краснодарского края и Севастополя.

Кроме того, правительство указало на необходимость "уточнить цель проведения эксперимента в части повышения качества регулирования правоотношений по предоставлению гостиничных услуг в гостевых домах, а также четко определить полномочия РФ и субъектов РФ, на территории которых планируется проведение эксперимента, порядок оценки эффективности эксперимента".

Кроме того, законопроектом, как считают в Кабмине, не урегулированы вопросы получения согласия собственников помещений, примыкающих к гостевому дому, для внесения сведений о таком доме в единый перечень, а также контроля за соблюдением обязанности собственников гостевых домов по включению сведений о таких домах в единый перечень, ответственности за неисполнение данной обязанности, отмечается в проекте отзыва. Там же говорится, что "проектируемые определения понятий "гостевой дом" и "собственник гостевого дома" требуют уточнения с учетом положений Гражданского кодекса РФ".

Кроме того, в кабмине считают, что "законопроект необходимо дополнить положениями, регламентирующими особенности проведения классификации гостевых домов, оценка соответствия которых будет осуществляться их владельцем".

"Правительство Российской Федерации поддерживает законопроект при условии его доработки с учетом указанных замечаний", — отмечается в проекте официального отзыва.

Законопроект (409713-8) об эксперименте по легализации гостевых домов внесен в Госдуму группой депутатов, в частности, зампредами комитета по туризму Натальей Костенко и Татьяной Лобач. Как ранее заявляли в Минэкономразвития, его цель – вывести из тени деятельность владельцев таких домов. В документе базово закреплено понятие гостевого дома, а также установлены требования по их классификации. В соответствии с законопроектом гостевые дома должны будут войти в специальный реестр по упрощенной процедуре и пройти классификацию.

Вот как выглядит проект:

Проект 409713-8

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН

«О проведении эксперимента по предоставлению гостиничных услуг в гостевых домах»

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

Фокус – Москва и столичный регион

(Вносится депутатами Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации Костенко Н.В., Лобач Т.Г., Валуев Н.С., Кривоносов С.В., Демченко И.И.)

Статья 1. Общие положения

1.1. Провести в Республике Крым, Краснодарском крае, городе федерального значения Севастополе (далее - субъекты Российской Федерации), эксперимент по предоставлению гостиничных услуг в гостевых домах в целях обеспечения защиты прав потребителей, их безопасности, создания благоприятных условий для развития курортной инфраструктуры (далее соответственно – эксперимент, участники эксперимента) и осуществить оценку его эффективности.

1.2. Включение в эксперимент иных субъектов Российской Федерации осуществляется путем внесения изменений в настоящий Федеральный закон.

Статья 2. Основные понятия

2.1. Для целей настоящего Федерального закона применяются следующие основные понятия:

- гостевой дом – средство размещения, представляющее собой индивидуальный жилой дом или часть индивидуального жилого дома, в котором номера и помещения вспомогательного характера используются для осуществления деятельности по предоставлению гостиничных услуг;

- номера гостевого дома – жилые помещения, предназначенные для временного размещения туристов (потребителей гостиничных услуг);

- помещения вспомогательного характера в гостевом доме – помещения, которые используются собственником гостевого дома для оказания гостиничных услуг, в том числе услуг питания, бытового обслуживания, обеспечения досуга и отдыха туристов;

- собственник гостевого дома – физическое лицо, обладающее правом собственности на гостевой дом и зарегистрированное в нем по месту жительства либо обладающее правом собственности на индивидуальный жилой дом (часть индивидуального жилого дома) (и зарегистрированное там в нем по месту жительства), расположенный на том же земельном участке, на котором расположен гостевой дом.

- координатор эксперимента – уполномоченный Правительством Российской Федерации федеральный орган исполнительной власти.

2.2. Иные понятия в настоящем Федеральном законе используются в значениях, определенных законодательством Российской Федерации.

Статья 3. Срок проведения эксперимента

3.1. Эксперимент проводится по 31 декабря 2026 года.

3.2. Внесение сведений о гостевых домах осуществляется с 1 января 2024 года в единый перечень классифицированных гостиниц, горнолыжных трасс, пляжей, предусмотренный Федеральным законом от 24 ноября 1996 г. № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (далее – единый перечень).

Статья 4. Требования, предъявляемые к гостевым домам

4.1. Гостевой дом подлежит обязательному включению в единый перечень.

4.2. Для внесения в единый перечень гостевой дом должен отвечать следующим требованиям:

- общая площадь гостевого дома не превышает 1000 квадратных метров;

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

Фокус – Москва и столичный регион

- количество номеров в гостевом доме не превышает 15;
- гостевой дом поставлен на государственный кадастровый учет;
- гостевой дом соответствует категории «без звезд», в соответствии с требованиями, предъявляемыми к гостиницам данной категории, установленных положением о классификации гостиниц, утвержденных Правительством Российской Федерации;
- гостевой дом размещается на земельном участке с видом разрешенного использования для индивидуального жилищного строительства.

4.3. Законами и иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации может быть предусмотрена предельная площадь гостевого дома менее 1000 квадратных метров.

4.4. Для целей включения в единый перечень общая площадь гостевого дома рассчитывается как общая площадь всех жилых помещений, расположенных на земельном участке, на котором расположен гостевой дом.

4.5. Порядок ведения единого перечня утверждается Правительством Российской Федерации.

Статья 5. Реклама гостевых домов

Рекламирование оказания гостиничных услуг с использованием гостевого дома, включая объявления на сайтах агрегаторов информации

о гостевом доме без указания регистрационного номера, присвоенного гостевому дому при внесении сведений о нем в единый перечень, запрещается и влечет за собой административную ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Статья 6. Учет и инструменты регулирования эксперимента

1. Участники эксперимента представляют ежегодный отчет о результатах проведения эксперимента до 15 января года, следующего за отчетным, координатору эксперимента. Форма указанного отчета и порядок его представления определяются координатором эксперимента.

2. После окончания срока проведения эксперимента координатор эксперимента в течение трех месяцев представляет доклад в Правительство Российской Федерации.

Статья 7. Вступление в силу настоящего Федерального закона

Настоящий Федеральный закон вступает в силу с 1 апреля 2024 года.

Президент Российской Федерации

<https://tourism.interfax.ru/ru/news/articles/104080/>

Законопроект о гостевых домах изменился

Гостевые дома в России будут легализованы к 1 марта 2024 года. Объекты должны будут уведомлять соответствующие органы о ведении деятельности по предоставлению услуг гостевого дома, их классификация будет добровольной. В регионах ждут принятия нового законопроекта, но его положения все еще надо дорабатывать.

КАКИЕ НОВИНКИ ЕСТЬ В ДОКУМЕНТЕ

На портале раскрытия информации о подготовке нормативных актов появилась дополненная версия законопроекта, легализующего деятельность

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

Фокус – Москва и столичный регион

гостевых домов. Законопроектом, который вносит изменения в федеральный закон 132-ФЗ, вводится определение гостевого дома.

Это «средство размещения, в котором отдельные комнаты и помещения вспомогательного характера приспособлены для осуществления деятельности по предоставлению услуг гостевого дома, и при этом количество таких комнат не превышает предельного количества, определенного решением высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации, на территории которого расположено такое средство размещения».

Значительных ограничений для деятельности гостевых домов законопроект не содержит. Если документ примут в нынешнем виде, гостевые дома должны будут только уведомить о начале своей деятельности Минэкономразвития. Получать разрешений – не нужно.

Кроме того, вводится классификация гостевых домов. Они будут включаться в тот же реестр, что отели, пляжи, горнолыжные трассы. Однако для гостевых домов получение категории будет добровольной. Классификация гостевых домов будет вестись аккредитованными организациями в соответствии с правилами классификации гостевых домов, которые предстоит утвердить Минэкономразвития. Предполагается, что эти правила будут утверждены позднее.

При этом вводится запрет на использование «в рекламе, названии гостевого дома и деятельности, связанной с использованием гостевого дома», сведений, искажающих данные классификации (например, будет нельзя указывать, что это гостиница или «мини-отель» и пр.).

В законопроекте указано, что федеральный закон вступит в силу с 1 марта 2024 года.

В РЕГИОНАХ ЖДУТ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ГОСТЕВЫХ ДОМОВ

В первую очередь, такой вид размещения, как гостевые дома, популярен на пляжных курортах.

По текущим экспертным оценкам, в Краснодарском крае их около 10 тыс. Еще примерно 5-7 тыс. гостевых домов принимает туристов в Крыму. Но такой вид размещения популярен и за пределами черноморских курортов. Например, в Дагестане, на берегу Байкала, в Алтайском крае, в Суздале, Плесе и т. д.

Разговоры о легализации гостевых домов идут уже давно. И на данный момент процесс вышел на финишную прямую. В регионах России очень ждут регулирования этого сегмента туристического рынка.

«Гостевые дома не могут быть вовлечены в полноценный туристический оборот, и туроператоры сейчас не рискуют включать гостевые дома в свои туристические пакеты, так как владельцы не обладают юридическим статусом. Гостевым домам нужна полная легализация и утвержденный статус», – отмечают в пресс-службе министерства по туризму и народным художественным промыслам Дагестана.

В министерстве отмечают, что одной из важных задач также является обеспечение безопасности работы гостевых домов. В отношении жилых помещений, которыми по факту остаются гостевые дома, не предусмотрены проверки по линии пожарной безопасности, санитарно-эпидемиологической обстановки, защиты прав потребителей.

«Важно ввести единые стандарты обслуживания в гостевых домах. Так турист будет понимать, на какой набор услуг он может рассчитывать, бронируя проживание в гостевом доме», – отмечают в пресс-службе министерства по туризму и народным художественным промыслам Дагестана.

В комитете по туризму Мурманской области считают, что законопроект нужен был еще в 2021 года.

«Чем быстрее закон вступит в силу, тем больше предпринимателей мы сможем вывести из тени. Кроме того, сам факт утверждения понятия гостевого дома помогает отрасли, так как ранее неклассифицированные объекты причисляли себя к данной категории, хотя фактически и не соответствовали ей», – говорит руководитель комитета Александр Елисеев.

Вместе с тем, есть большой риск, что номера в гостевых домах некоторые владельцы не станут выводить на «белый» туристический рынок, а станут просто сдавать в посуточную аренду (в рамках Гражданского кодекса), как это происходит сейчас с городскими квартирами.

«Необходимо проработать вопрос внесения изменений в Гражданский кодекс и указывать исключения. Например, срок сдачи жилья в аренду – не менее 30 дней. Тогда это будет исключать посуточную сдачу как квартир, так и гостевых домов», – отмечают в комитете по туризму Мурманской области.

В ВОПРОСЕ СТАНДАРТИЗАЦИИ ТРЕБОВАНИЙ К ГОСТЕВЫМ ДОМАМ НУЖНО УЧИТЫВАТЬ РЕГИОНАЛЬНУЮ СПЕЦИФИКУ

В Крыму, где вопрос легализации гостевых домов стоит очень остро, также ждут принятия документа. Но эксперты в регионе отмечают, что некоторые положения документа по-прежнему требуют доработки.

«В законопроекте предусмотрено, что на уровне правительства будет установлено максимальное количество комнат, которые могут быть в гостевом доме. Ответственный исполнительный орган в регионе, в котором расположен объект, может установить свою цифру, но она должна быть меньше, чем установленная федеральным правительством», – говорит Валентина Марнопольская, руководитель представительства Гостинично-Туристской Ассоциации в Республике Крым.

На данный момент неизвестно, какой предельный показатель по комнатам для гостевых домов установит правительство. Это может быть как пять, так и пятнадцать комнат. Однако в Крыму, Краснодарском крае работает большое количество гостевых домов с количеством комнат до 50. И тогда все они могут оказаться вне правового поля.

«Выходом для таких объектов мог бы быть перевод в статус гостиницы. Но для этого придется делать новый проект на здание, а по гостиницам есть определенные нормы строительства, которые соблюсти сложно. Перепроектировать же здание будет стоить миллионы, что в условиях нынешнего состояния рынка практически невозможно», – говорит Валентина Марнопольская.

Еще один момент – уведомительный характер о начале деятельности.

«Исходя из практики, такой вариант имеет много изъянов из-за добровольности подачи таких уведомлений. Часто в объекте даже не знают, что такое уведомление подавать надо. В законе нужно четко прописать обязательность такого уведомления. Например, можно предусмотреть, что гостевой дом может давать о себе рекламу только являясь налогоплательщиком, доказательство чего он должен предоставить онлайн оператору площадки, где он рекламируется», – рассуждает Валентина Марнопольская.

ГЛАВНОЕ – НЕ «ПЕРЕДАВИТЬ» ПО ЖЕСТКОСТИ КРИТЕРИЕВ

Опрошенные «Вестником АТОР» туроператоры соглашаются с важностью легализации сегмента гостевых домов в России. Однако предстоящий сезон на российском Юге, а особенно в Крыму, может быть непростым.

«Основная сложность для гостевых домов сейчас не в том, что они не хотят легализоваться. А в том, что они (естественно) вели строительство без учета

специфических требований к ним, которых на тот момент не было, и которых сейчас до сих пор нет. А это значит, что если требования к гостевым домам будут введены слишком жесткие, то владельцы все равно их не смогут исполнить. Вероятность исполнения жестких требований есть только в том случае, если объект и строился как отель. Но большая часть гостевых домов строились как частные жилые дома, и перестраивать их не будут. Сейчас весь турбизнес просит помощи, не время затягивать гайки с едиными жесткими требованиями к этому типу размещения. Ситуация по регионам очень неравномерна», – подчеркивает вице-президент АТОР по вопросам внутреннего туризма, генеральный директор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин.

<https://www.atorus.ru/node/51528>

Минэк начал отбор проектов по программе льготного кредитования

В министерстве экономического развития сообщили о начале нового этапа по отбору проектов на получение льготных кредитов при строительстве и реконструкции гостиниц, парков развлечений, аквапарков и горнолыжных курортов.

В ведомстве отмечают, что программа льготного кредитования позволит создать порядка 48 000 новых гостиничных номеров, а также даст импульс для развития новых точек притяжения в регионах.

Напомним, что льготное кредитование на строительство и реконструкцию отелей впервые запустили в 2021 году.

Для льготного кредитования строительства гостиниц установлена предельная стоимость строительства в расчете на один номер в зависимости от категории звездности.

Например, при строительстве новых отелей и многофункциональных комплексов категории:

3 звезды – 11 млн рублей на номер;

4 звезды – 15,4 млн рублей на номер;

5 звезд – 23,1 млн рублей на номер.

При реконструкции гостиниц и многофункциональных комплексов – соответствующие показатели на номер:

3 звезды – 8,25 млн рублей;

4 звезды – 11,55 млн рублей;

5 звезд – 17,325 млн.

Отбор проектов продлится до 20 января 2024 года

http://youferm.ru/news/startoval_otbor_proektov_v_sfere_turizma_po_programme_lgotnogo_kreditovaniya/

2. Гостиничный рынок Москвы и региона

В отелях Москвы на Новый год забронирована уже половина номеров

Сотни тысяч жителей России и ряда других стран проведут новогодние каникулы в столице. Об этом свидетельствуют данные городского департамента туризма. Как сообщили в пресс-службе ведомства, в столице забронировано более 45% номеров в гостиницах. А пик бронирования ожидается в середине декабря.

По данным сервисов бронирования, большинство туристов приедут в период с 3 по 5 января. В основном гости бронируют отели уровня 3 и 4 звезды. В лучших гостиницах города под Новый год зарезервировано 20% номеров, но практика последних лет показывает, что VIP-гости заказывают гостиницы чаще непосредственно перед праздниками. Но и сейчас темпы бронирования немного опережают прошлогодние показатели. В целом же пик бронирований ожидается на вторую половину декабря. В Мостуризме подчеркивают, что, как правило, жители регионов решаются «махнуть в Москву» спонтанно. Эта тенденция наблюдается уже не первый год.

<https://hoteliernews.ru/v-otelyah-moskvy-na-novyiy-god-zabronirovana-uzhe-polovina-nomerov>

Агрокомбинат "Южный" купил гостиницу "Юность" в Лужниках

МОСКВА, 1 дек – РИА Недвижимость. Агрокомбинат "Южный" из Карачаево-Черкесии купил гостиницу "Юность" у спорткомплекса "Лужники" в центре Москвы, сообщила газета "Коммерсант". Ранее гостиницу "Юность" площадью 8,5 тысяч квадратных метров в Хамовниках получило в лизинг ООО "ЕТК-Инвест", входящее в группу ЕТК, заключив в 2015 году с "Трансфин-М" договор на десять лет.

Гостиница "Юность" на 183 номера построена в 1961 году по проекту архитектора Юрия Арндта и внесена в список объектов культурного наследия Москвы. В ней в разное время останавливались Сергей Королев, Юрий Гагарин, Борис Ельцин, Андрей Сахаров. Источники издания на рынке недвижимости считают, что агрокомбинат приобрел гостиницу в интересах группы "Синдика" Арсена Канокова.

Стоимость гостиницы оценивается в 1,6-2 миллиарда рублей. Но сделка вряд ли прошла по этой цене, так как у гостиницы есть еще участок, который планировалось застроить апартаментами, рассказали газете консультанты по недвижимости. По их мнению, новый собственник может попробовать согласовать строительство 15-20 тысяч квадратных метров жилья или апартаментов. В таком случае объем инвестиций составит 4-5 миллиардов рублей. Агрокомбинатом "Южный" до 2020 года владела АФК "Система", позже актив перешел Аслану Каракотову, которого источники издания называли президентом ставропольской агропромышленной группы "Возрождение".

<https://hotelier.pro/press/item/yunost-v-luzhnikakh-menyaet-khozyaev/>

В Московской области за 2023 год значительно увеличилось число глэмпингов

В пресс-службе министерства инвестиций, промышленности и науки региона сообщили, что в 2023 году число глэмпингов выросло на 80% по сравнению с 2022 годом. В настоящее время в Подмосковье насчитывается 74 таких объекта, тогда как годом ранее их было порядка 40.

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

Ранее в СМИ публиковалась информация, согласно которой в 2024 году на строительство глэмпингов Московская область выделит более 170 миллионов рублей.

<https://hotelier.pro/press/item/v-moskovskoy-oblasti-za-2023-god-znachitelno-uvlechilos-chislo-glampingov/>

3. Анализ и события региональных туристско-гостиничных рынков РФ

Удержание и упорство в увеличении. Как удержать привлеченные туристические потоки россиян

Перед Санкт-Петербургом (равно как и перед Москвой) стоит непростая задача – если не сказать вызов – удержать привлеченные в 2022-2023 годы туристические потоки россиян.

Казалось бы, а что их удерживать – где еще вы найдете Красную площадь, Зарядье, Эрмитаж, Русский музей и другие знаковые достопримечательности? Но в том-то и дело, что российский турист в 2023 году начал смотреть вглубь и вширь страны – туда, где еще не бывал (или был давно) и где можно найти аутентичные диковинные места, незаурядные достопримечательности, получить неординарные впечатления.

Тут-то и выясняется, что Екатеринбургу, например, в этом году исполнилось 300 лет и в городе имеется много, что интересно посмотреть. Самара – один из всего трех городов, что были столицами России.

По данным Hotel Advisors, если в период январь-август 2023 средняя загрузка номеров в Новосибирске и Екатеринбурге выросла значительно, то заметно в меньшей степени произошло это в Санкт-Петербурге.

«Наши туристы путешествуют по всем регионам, это сотня городов, количество уникальных объектов и маршрутов, вероятно, превышает 20 тысяч», – говорит Сергей Ромашкин, генеральный директор туроператора «Дельфин».

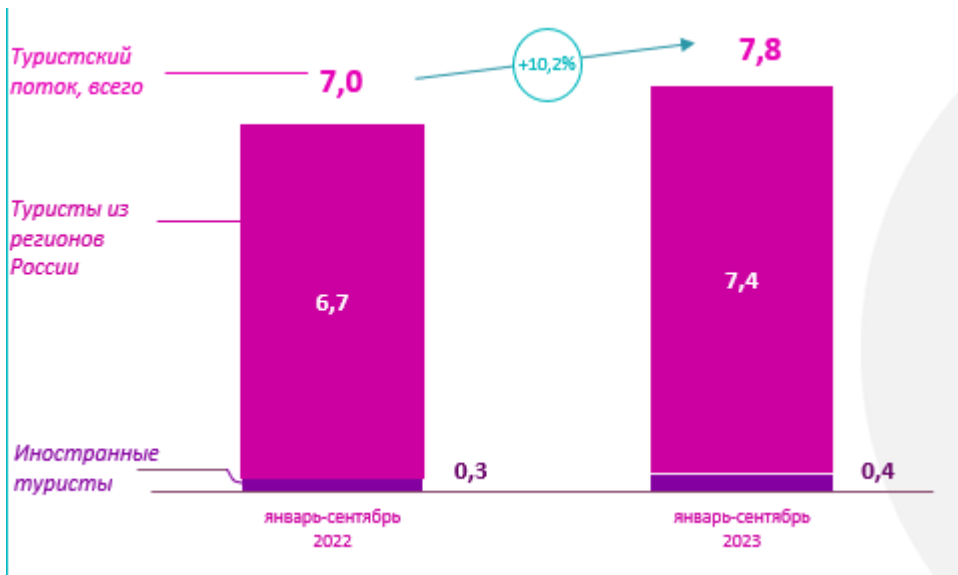
Поэтому быть среди первых в этом списке для Санкт-Петербурга задача архиважная.

«У нас имелся сдержанный оптимизм, когда мы бюджетировали 2023 год, – рассказал в интервью Hotelier.pro Андрей Ткачев, генеральный директор компании «Норд Хотелз», управляющей тремя отелями в Санкт-Петербурге (см. статью) – Мы не до конца понимали, чего ждать от сезона из-за, мягко говоря, непонятной внешнеполитической обстановки».

«Что мы понимали, так это то, что не будет иностранцев, а будут российские гости. Соответственно, строили планы и бюджеты по аналогии с прошлым годом. С некоторым легким оптимизмом, что наших туристов в 2023 году будет чуть больше. И чек по ним станет чуть дороже. Вряд ли были на рынке безудержные оптимисты, которые закладывали на 2023 год докризисную загрузку и доходность».

Впрочем, на Конференции «Новый Форсайт Отельеров», организованной компанией World Travel Biz 30 августа, Анна Шамова, эксперт компании TravelLine по онлайн-продажам, внесла определенную уверенность в положение дел: ADR и глубина бронирований отелей в Санкт-Петербурге все лето демонстрировали тенденцию к росту.

Затем Комитет по развитию туризма Санкт-Петербурга обнародовал свой доклад, где констатировал, что, по оценкам, за 9 месяцев 2023 года Санкт-Петербург посетило 7,8 млн туристов, что на 10,2% больше, чем в январе-сентябре 2022 (см. график ниже).

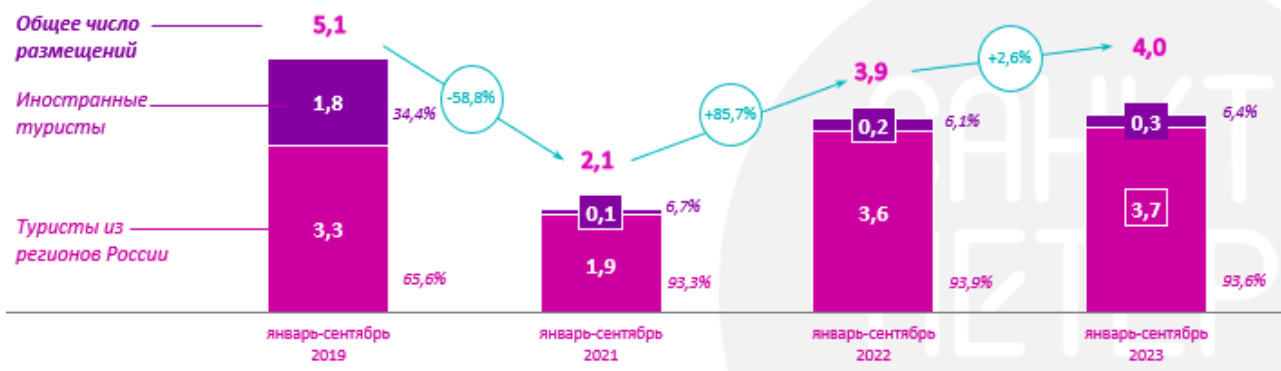


Туристский поток в Санкт-Петербурге в январе-сентябре 2022-2023 гг., млн прибытий

Основной объем туристского потока в город, как и ожидалось, представлен российскими туристами (доля иностранных туристов в общем объеме не превышает 5%).

При этом из гостей города лишь немногим более половины останавливалось в отелях. Количество таких гостей по сравнению с прошлым годом выросло лишь на 2,6% (в абсолютном выражении у отельеров города за 9 месяцев 2023 стало только на 100 тысяч гостей больше, чем годом ранее).

ДИНАМИКА ЧИСЛА РАЗМЕЩЕНИЙ В КСР САНКТ-ПЕТЕРБУРГА В ЯНВАРЕ-СЕНТЯБРЕ 2019-2023 гг., МЛН РАЗМЕЩЕНИЙ
*данные с учетом нетуристских размещений (включая общежития)



Среди иностранных гостей города преобладали граждане КНР и Беларуси. Но общее число иностранных гостей, конечно, было лишь щепоткой от уровня 2019 года.

ТОП-5 СТРАН-ПРИБЫТИЯ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН ПО РАЗМЕЩЕНИЯМ В КСР САНКТ-ПЕТЕРБУРГА (по данным МВД) ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2023 г. (с туристскими целями)

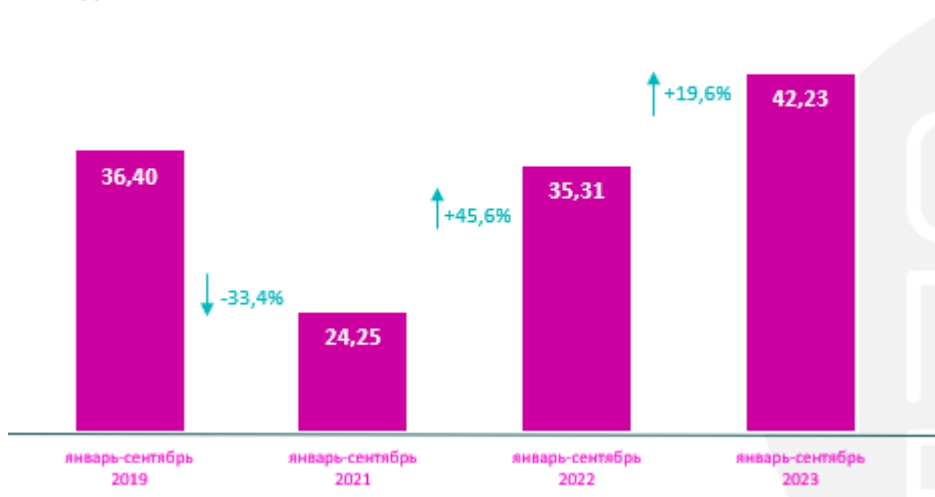


По словам Российского Союза Туриндустрии (РСТ), туроператоры фиксируют растущий спрос на отдых в России со стороны жителей ближневосточных государств, прежде всего, Ирана, Саудовской Аравии и ОАЭ. Есть интерес к поездкам в РФ и у индийцев, но менее выраженный.

Всего за 9 месяцев 2023 года иностранный турпоток в Россию вырос на 19 %, достигнув отметки в 429,1 тысяч визитов. Рейтинг возглавили китайцы (105,8 тысяч), на втором месте немцы (42,1 тысяч), на третьем — турки (33,7 тысяч).

Комитет по развитию туризма Санкт-Петербурга также оценил динамику доходов отельеров города. По предварительным данным, она выросла по сравнению с прошлым годом почти на 20% и, наконец, превысила уровень 2019 года (см. график ниже).

ДИНАМИКА ДОХОДОВ КСР САНКТ-ПЕТЕРБУРГА В ЯНВАРЕ-СЕНТЯБРЕ 2019-2023 гг., МЛРД РУБ.



Между тем, Илья Уманский, президент РСТ, предупреждает:

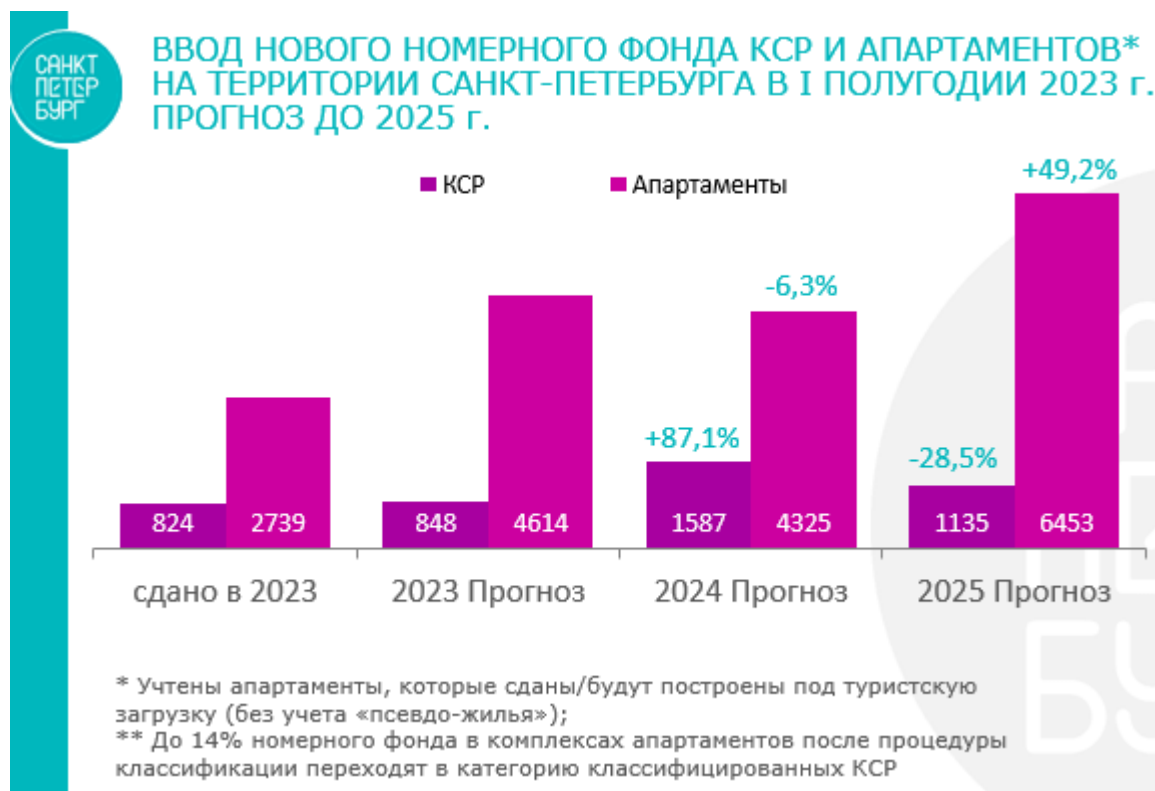
«Давайте честно: наш внутренний потребитель имеет достаточно небольшую платежеспособность. Мы попадаем в замкнутый круг: нам приходится развиваться в сторону недорогого потребления и, как следствие, наш продукт не выдерживает конкуренции на международном рынке. А это значит, что въездных потоков мы и не получим. При этом если бы мы начали конкурировать со своим продуктом за

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

Фокус – Москва и столичный регион

международного туриста, мы бы автоматически выигрывали бы конкуренцию и за внутренних туристов». Из-за ориентации на недорогое потребление средний RevPAR в отелях России значительно отстает от среднемирового показателя. Такое положение дел удручает и обескураживает многих инвесторов (см. публикацию).

Тем временем в городе происходит ввод нового номерного фонда. При этом по итогам 2023 года ожидается, что на 1 введенный номер КСР будет сдано 5,4 номера в комплексах апартаментов, ориентированных под туристскую загрузку (см. график ниже).



В 2024 году гостей города может озадачить ситуация с курортным сбором, вводимом в Санкт-Петербурге. В какой мере введение дополнительной платы за пребывание в городе повлияет на спрос, покажет развитие событий в следующем году.

Между тем, на туристическую индустрию «бросает тень» состояние мировой экономики. Хотя глобальные экономические перспективы улучшаются, инфляция продолжает оказывать давление на экономическую активность. Опрос показал, что 45% топ-менеджеров считают экономику самым большим фактором сбоев в сфере путешествий в 2024 году (см. публикацию ГЛАВНАЯ УГРОЗА ТУРИЗМУ – ЭКОНОМИКА). В условиях растущей конкуренции и усложняющейся ситуации на рынке мегаполисам нужно искать дополнительную / новую аргументацию для туристов в свою пользу. Москва, например, добавила в свое позиционирование продвижение Москвы как «города -курорта» (см. публикацию МОСКВА - КУРОРТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ). Санкт-Петербург акцентирует «новую туристскую географию».

Несомненно, что весомую роль в привлечении туристов в тот или иной город (не только мегаполисы) будет играть и «событийка». Подробнее вызовы 2024 года, в том числе, кадровые, будут рассматриваться на итоговой конференции отельеров и турбизнеса БОРТТ-2024 в Санкт-Петербурге 28 ноября

<https://hotelier.pro/news/item/uderzhanie-i-uporstvo-v-uvelichenii-kak-uderzhat-privlechennye-turisticheskie-potoki-rossiyan/>

Аренда жилья на Новый год подорожала за год до 30%

Посуточная аренда жилья в России на новогодние праздники за год подорожала до 30%, сильнее всего – в Сортавале, Сочи и Калининграде. Об этом рассказали аналитики сервиса онлайн-бронирования жилья Суточно.ру.

Средняя стоимость краткосрочной аренды квартир и апартаментов на эти каникулы в целом по России составляет 6 110 рублей за сутки. На прошлогодние праздники ставка была на 15% ниже.

Сильнее всего из популярных направлений за год средняя цена выросла в Сортавале – на 30%, до 9 729 рублей за сутки. Также сильно увеличилась ставка в Сочи, Адлере и Калининграде – везде одинаково на 26%. В Сочи аренда на эти праздники в среднем стоит 5 920 рублей за сутки, Адлере – 4 604 рубля, Калининграде – 4 250 рублей.

В Зеленоградске прирост составил 23% (до 5 344 рублей), Минске – 20% (до 8 466 рублей), Нижнем Новгороде – 19% (6 471 рубля), Сириусе – 18% (5 707 рублей), Санкт-Петербурге – 16% (5 440 рублей), Кисловодске – 15% (4 944 рублей). Москве – 14% (6 102 рублей), Петрозаводске – 9% (5 314 рублей), Ярославле – 2% (5 908 рублей). В Костроме средняя цена осталась неизменной.

«Цены ближе к Новому году уже скорее всего не будут расти. Арендодатели их выставляют заранее и фиксируют. Но лучше бронировать жилье уже сейчас, так как хороших объектов с каждым днём остаётся всё меньше», – рассказывает Юрий Кузнецов, основатель, владелец и генеральный директор российского сервиса онлайн-бронирования жилья Суточно.ру.

Абсолютный лидер по числу бронирований на новогодние праздники уже который год подряд – Санкт-Петербург. Далее идет Москва, Казань, Сочи, Минск. Также в топ-15 городов входят Нижний Новгород, Калининград, Кисловодск, Зеленоградск, Сириус, Петрозаводск, Ярославль, Адлер, Сортавала, Кострома.

«Первая пятерка городов по сравнению с прошлыми праздниками осталась неизменной. Но в этом году в рейтинг попали такие города как Сортавала, Кострома, Петрозаводск, Зеленоградск. А выбыли Великий Новгород, Тюмень и Новосибирск», – поясняет Юрий Кузнецов.

Спрос на краткосрочную аренду на период 30-8 января на Суточно.ру по сравнению с прошлым годом вырос примерно на 50-60%. Россияне стали активнее арендовать как квартиры и апартаменты, так и дома. Рост спроса эксперты компании связывают с тем, что всё больше людей переориентируются с зарубежного туризма на внутренний.

«Прогнозируем, что предстоящие новогодние праздники будут очень успешными для рынка краткосрочной аренды. Динамика бронирований уже сейчас намного выше, чем в прошлом году. Пик бронирований будет в конце ноября-декабре. Сейчас на сервисе забронировано 40% объектов. По нашим ожиданиям, к Новому году будет арендовано около 90% жилья», – говорит Юрий Кузнецов.

1.	Санкт-Петербург	5440	4680	+16
2.	Москва	6102	5341	+14
3.	Казань	6021	5493	+10
4.	Сочи	5920	4698	+26
5.	Минск	8466	7052	+20
6.	Нижний Новгород	6471	5454	+19
7.	Калининград	4250	3386	+26
8.	Кисловодск	4944	4313	+15
9.	Зеленоградск	5344	4344	+23
10.	Сириус	5707	4840	+18
11.	Петрозаводск	5314	4897	+9
12.	Ярославль	5908	5795	+2
13.	Адлер	4604	3649	+26
14.	Сортавала	9729	7467	+30
15.	Кострома	6410	6410	-
	Топ-15 городов на НГ 2024	Ср. цена НГ 2024	Ср. цена НГ 2023	Изменение цены за год,%

<https://welcometimes.ru/opinions/arenda-na-novyj-god-podorozhala-za-god-do-30>

Номерной фонд Казани увеличится в течении 5 лет

В Казани в ближайшие 3–5 лет появится минимум 10 новых отелей, пять из которых — высокого уровня. Город планирует решить вопрос с нехваткой мест в гостиницах, прогноз на интернет-конференции «БИЗНЕС Online» сделал мэр Казани Ильсур Метшин. «Мы на сегодняшний день не имеем возможности на Новый год разместить всех гостей. Во-первых, мечта начала сбываться, а во-вторых, - мы недорабатываем по количеству гостиниц. Поэтому мы сейчас взяли за этот вопрос и обсуждаем с десятком проектов по отелям разного уровня. И причем из них порядка пяти — серьезного уровня, которые сильно продвинут нас в этом направлении. В ближайшие годы мы ситуацию поправим».

С января по октябрь Казань посетили 3 млн 700 тыс. человек. Средняя продолжительность их пребывания с 2–3 дней несколько лет назад увеличилась до 4 дней в этом году. Традиционно высокий процент среднемесячной загрузки наблюдается в летние месяцы — до 89%. В Новый год загрузка увеличивается до 93% и выше.

<https://hoteliernews.ru/nomernoy-fond-kazani-velichitsya-v-techenii-5-let>

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

Проживание в петербургских отелях в этом году подорожало почти на 15%

В январе-ноябре 2023 г. средний тариф на размещение за одну ночь в отелях Санкт-Петербурга составил 6063 руб., подсчитали в ответ на запрос издания «Ведомости» аналитики Hotel Advisors. Это на 14% больше, чем за тот же период 2022 г. В сегменте «три звезды» средний тариф составил 3913 руб., «четыре звезды» – 5704 руб., «пять звезд» – 14 258 руб. При этом рост стоимости во всех трех категориях был практически равномерным.

Выборка отелей, по которым делались расчеты, насчитывает 150 городских гостиниц категории «три», «четыре» и «пять звезд». Стоит отметить, что средняя загрузка отелей в Санкт-Петербурге за 11 месяцев 2023 г. составила 65,1%. Это на 7,8 п. п. больше, чем за аналогичный период 2022 г. При этом ранее – в 2022 г. по сравнению с 2021 г. – средняя загрузка за январь-ноябрь показала несколько меньший прирост: всего на 5,1 п. п. Таким образом, в текущем году динамика восстановления гостиничного рынка ускорилась.

В разрезе сегментов по числу звезд самая высокая средняя загрузка за 11 месяцев 2023 г. наблюдалась к категории «троек» – 70,3%. Но по сравнению с тем же периодом прошлого года она выросла лишь на 2,9 п. п. Загрузка «четверок» выросла больше – на 9,1 п. п. до 64,1%. Самое большое восстановление показали «пятерки» – их загрузка увеличилась на 11,9 п. п. до 57,8 %.

<https://hoteliernews.ru/prozhivanie-v-peterburgskih-otelyah-v-etom-godu-podorozhalo-pochti-na-15>

В отелях Сочи на новогодние праздники раскупили почти все номера

Бронирование отелей Сочи на Новый год стартовало в начале сентября и идет значительно активнее, чем год назад. Номера в популярных гостиницах и санаториях в основном разобраны, но в некоторых объектах, чаще всего это гостевые дома, еще можно найти места, сообщает пресс-служба РСТ.

По словам заместителя генерального директора сочинской компании «Росюжурорт» Валерия Сычева, в этом году новогодние продажи стартовали 10 сентября, быстро активизировались, и уже к 10 октября сетевые отели, известные гостиницы и санаторные комплексы в центре города и Адлере были распроданы. Сегодня мест в таких объектах уже не найти. «Остались только частные гостиницы с небольшим номерным фондом, таких объектов очень много, но и они скоро добронировуются», – уточнил он.

Как считает Валерий Сычев, по сравнению с прошлым годом новогодние цены почти не изменились, так как год назад был достигнут ценовой потолок, выше которого продажи останутся. «На Новый год в течение 3-5 дней отели устанавливают летние цены, то есть продают по стоимости высокого сезона. Поднимать выше уже не получается, разве что с незначительными колебаниями. Если же продолжить повышать, турпоток просто остановится. Скорее всего, и весь следующий год будем предлагать Сочи по ценам нынешнего», – подчеркнул эксперт.

<https://hoteliernews.ru/v-otelyah-sochi-na-novogodnie-prazdniki-raskupili-pochti-vse-nomera>

Гостиница на курорте Роза Хутор меняет бренд и управляющую компанию

Речь идет об отеле под брендом «Mercure». С 1 декабря 2023 года объект будет работать под брендом «Erbelia by Vasta», а управление гостиницей возьмет на себя компания «Васта Отель Менеджмент».

В СМИ цитируют исполнительного директора «Васта Отель Менеджмент» Ольгу Авдееву: «В связи с решением компании Ассог не продлевать договор управления отелем на курорте «Роза Хутор», он перешел в ведение российского оператора «Васта Отель Менеджмент». Отель продолжит работу под брендом Эрбелия от Васта (Erbelia by Vasta). Смена названия никак не повлияет на исполнение обязательств отеля перед гостями и партнерами». Анахита Ардвисура продолжит работу в качестве генерального менеджера отеля. Гостиница находится в центре курорта «Роза Хутор». Номерной фонд насчитывает 153 номера различного уровня комфортности. Также на территории отеля работает СПА-центр, 5 конференц-залов.

<https://hotelier.pro/news/item/gostinitsa-na-kurorte-roza-khutor-menyaet-brend-i-upravlyayushchuyu-kompaniyu/>

Сеть AZIMUT Hotels подписала соглашение на управление новым объектом в Краснодарском крае

Девелоперская компания ССК в рамках реализации первой очереди масштабного проекта на площади 6 га в курортном поселке Новомихайловский (Краснодарский край) построит 4-звездочный гостиничный комплекс на 450 номеров. Подписано соглашение на управление объектом между крупнейшей российской сетью отелей AZIMUT Hotels и девелоперской компанией ССК.

В составе первой очереди будет построено 2 корпуса высотой 8 этажей. Жилая площадь главного здания V-образной формы составит около 9 тыс. кв. м. Здесь разместится 331 гостиничный номер, а также объекты инфраструктуры: ресторан, конференц-центр, лобби-бар и др. Второй гостиничный корпус будет включать 119 номеров, его жилая площадь составит почти 5 тыс. кв. м. На территории отеля предусмотрена зона отдыха с открытым бассейном, а также досуговые зоны – игровые и волейбольные площадки. Гостям отеля будет доступна SPA-зона площадью более 1 тыс. кв. м, с открытой террасой, сауной, хаммамом, лобби-фито баром, салоном красоты и массажными кабинетами.

«Мы рады сотрудничеству с девелоперской компанией ССК. Расширение присутствия на южном направлении России является частью нашей долгосрочной стратегии. Этот новый проект объединяет наши экспертные знания с целью создать уникальное пространство, где комфорт встречается с инновациями. Новый гостиничный комплекс в Туапсинском районе Краснодарского края станет новой точкой притяжения туристов, предлагая гостям неповторимую атмосферу и высокие стандарты сервиса, единые для всех объектов сети», – прокомментировал Максим Бродовский, генеральный директор AZIMUT Hotels

<https://hoteliernews.ru/set-azimut-hotels-podpisala-soglashenie-na-upravlenie-novym-obektom-v-krasnodarskom-krae>

В Дагестане до 2028 года планируют построить 22 гостиницы

На территории Дербентского района развивается всепогодный туристско-рекреационный комплекс „Каспийский прибрежный кластер“. Для реализации проекта создана особая экономическая зона. Планируется, что инвесторы построят здесь 22 гостиницы от трех до пяти звезд, которые будут рассчитаны на 14 тысяч мест. Интерес со стороны резидентов уже есть — заявили 18 компаний, с частью из

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

Фокус – Москва и столичный регион

них подписали предварительные соглашения. Среди них — такие крупные игроки, как «Азимут», «Космос Отель Групп», «Рамина Отель Групп». Курорт планируется открыть в 2028 году.

<https://hoteliernews.ru/v-dagestane-do-2028-goda-planiruyut-postroit-22-gostinitsy>

УГК KRAVTGROUP усиливает направление архитектуры и строительства

29 ноября 2023 года, Москва. В команде KravtGroup новые назначения. В связи с расширением компетенций и направлений компании Алексей Шилов назначен на должность руководителя проектов подразделения, выполняющего проектирование гостиничной недвижимости. Главным архитектором подразделения проектирования KravtGroup назначен Александр Шевченко.

Новое направление деятельности компании уже занимается ведением проектов и разработкой проектной документации как для внутренних заказов, так и для внешних инвесторов. Подразделение реализует управление полным циклом создания гостиничных объектов от концепции и генплана участка до проектирования, выпуска рабочей документации и ввода в эксплуатацию отеля. Таким образом, в компании закрываются все потребности инвестора, выходящего на гостиничный рынок РФ или стран СНГ.

Алексей Шилов работает в сфере проектирования и строительства с 2005 года. Ключевые проекты, реализованные при его участии: реконструкция «Центрального телеграфа», «Армы», «Хлебозавода № 9». В компетенции Алексея входят проектирование, редевелопмент гостиничных, административных, жилых и многофункциональных комплексов.

Александр Шевченко, главный архитектор KravtGroup, работает в отрасли с 1993 года. В его портфолио — жилые, офисные и многофункциональные проекты в Москве, Казани и Минске, реализованные в рамках работы в «АХМ Величина и Голованова» и в бюро Sergey Skuratov Architects. Лауреат архитектурных конкурсов и премий.

«Приобретение в команду нового подразделения KravtGroup опытных технических высококвалифицированных специалистов в области архитектуры и проектирования — часть стратегии развития нашей компании. Усиление команды позволит расширить и масштабировать нашу экспертизу по всей стране, а также оптимизировать себестоимость собственных проектов и обеспечить сопровождение проектов для сторонних инвесторов «под ключ», от концепции до управления гостиницами», — отметили в KravtGroup.

<https://mail.google.com/mail/u/0/#inbox/FMfcgzGwHpZTPlhbPPDZzWVpWNKMTbrM?projector=1&messagePartId=0.1>

4. Юридический практикум для отельеров и вопросы безопасности

Теремки над пропастью: Модульный отель на краю обрыва в Севастополе вызвал беспокойство жителей

В Севастополе для туристов построили двухэтажные домики на краю обрыва. Власти города заверили в их безопасности, но у горожан есть сомнения.

Деревянный модульный отель начали строить на крутом склоне на берегу бухты Ласпи этой весной. Место подобрали живописное: в лесу, над пляжем, с шикарным видом на море и горы. Однако местные жители все же обратили внимание на табличку "Обвалоопасная зона", которая стоит прямо под домиками. Выложили видео в соцсетях, забили тревогу. Почему на обвалоопасном участке разрешили строить, и кто будет отвечать, если домики рухнут вниз?



В Севастополе обвалы не редкость. Несколько лет назад оползень разрушил частный дом в садовом товариществе в районе мыса Толстый, стоявший на краю обрыва. Чудом обошлось без жертв. То и дело осыпается в море побережье у мыса Фиолент, плотно застроенное дачами. Так что опасения людей не беспочвенны.

Стройку, впрочем, не остановили. Напротив, у домиков вырос второй этаж. А у некоторых уже насчитывается по три яруса. И табличка "Обвалоопасная зона" на месте. Правда, ее почти не видно за разросшимися ветвями дерева.

Как сообщила глава Севприроднадзора Юлия Гаврилова, многоярусный глэмпинг не вызвал нареканий надзорных органов. Лесной участок на берегу был предоставлен в аренду предпринимателю для реализации инвестпроекта. Бизнесмен также выиграл грант на создание там модульного отеля. Прежде чем приступить к стройке, он разработал проект освоения лесов, который прошел экспертизу в Министерстве природных ресурсов и экологии РФ. Главное условие - не навредить природе.

- На место выезжал стройнадзор и другие структуры, - рассказала Гаврилова. - Эта работа проводится первый раз, но идет под контролем надзорных органов. Минприроды России также провело проверку, нарушений законодательства не установлено.

Модульные отели возводят сейчас при грантовой поддержке по всей стране. Явление новое для регионов. Кто должен следить за их безопасностью?

Однако местные жители все же обратили внимание на табличку "Обвалоопасная зона"

Дело в том, что модульные отели относятся к некапитальным сооружениям и к ним не предъявляют тех же серьезных требований, что и к капитальным объектам. Например, домики в Ласпи построены на сваях и не имеют фундамента.

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

Фокус – Москва и столичный регион

- Модульные гостиницы нельзя ставить в один ряд с капитальными средствами размещения, - сообщила "РГ" начальник управления туризма Севастополя Лариса Остапенко. - Они не получают разрешение на строительство, не проходят процедуру ввода в эксплуатацию. Однако обязательно должны пройти классификацию в соответствии с законом о туризме. Так как в законодательстве нет отдельной категории для модульных средств размещения, они проходят классификацию как базы отдыха. Все требования к безопасности к ним также применяются. При прохождении классификации их проверят Росгвардия, Роспотребнадзор и другие структуры.

По ее словам, один модульный отель в Севастополе уже прошел классификацию. Он входит в проект развития винного туризма. А всего город получил в 2022 году 150 миллионов рублей на строительство модульных гостиниц. Еще 150 миллионов вложат предприниматели в качестве софинансирования. В городе появятся пять таких объектов на 100 номеров. Среди них и экоотель на берегу бухты Ласпи, включающий 19 модулей.

Ответственность за безопасность гостей, которые заселятся в модули, лежит в первую очередь на владельце объекта, как и в обычном отеле. Как сообщила глава управления туризма, условием для получения гранта была закупка модулей заводского производства. Завод-изготовитель должен предоставить сертификаты о том, что средство размещения соответствует нормам и требованиям пожарной безопасности.

А вот с этажами не все понятно. По словам чиновницы, отельные модули могут быть до трех этажей в высоту. Но это не правило, а рекомендация. А что если кто-то захочет построить пятиэтажный некапитальный модуль?

- Ограничения по этажности в условиях грантов нет, - говорит она. - Но поскольку это некапитальное сооружение, у которого нет фундамента, конструкция должна выдерживать нагрузку. Здравый смысл подсказывает, что должно быть не более трех этажей. Высотное здание требует фундамента, соблюдения СНиПов, ввода в эксплуатацию. Мы отклонили много заявок, которые вызывали вопросы о безопасности.

Точка в споре о том, безопасен ли экоотель в Ласпи для туристов, будет поставлена, когда он пройдет классификацию. После этого он сможет принимать гостей.

<https://rg.ru/2023/05/21/teremki-nad-propastiu-pochemu-modulnyj-otel-na-kraiu-obryva-v-sevastopole-vyzval-bespokoystvo-zhitelej.html>

Кто так строит...?

В Севастополе Следственный комитет начал проверку законности строительства глэмпинга на обрыве

Как сообщает www.tourdom.ru Председатель Следственного комитета РФ Александр Бастрыкин поручил провести проверку законности строительства одного из глэмпингов в Севастополе.

Сообщается, что на данное странное строительство глэмпинга общественники обратили внимание ранее, еще в марте. Тогда у жителей Севастополя возникло подозрение, что работы ведутся не вполне законно, и органы власти стали получать обращения с требованием проверить.

Председатель Следственного комитета РФ Александр Бастрыкин поручил провести проверку законности строительства одного из глэмпингов в Севастополе. «Свайный фундамент модульного отеля с учетом характера грунта создает угрозу безопасности», – сказано в официальном сообщении СК.

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

Фокус – Москва и столичный регион

В пабликах появились также комментарии о нарушениях Водного кодекса. А севастопольский активист Ленур Усманов записал и выложил в YouTube интервью с представителем субподрядчика, который подтвердил, что строительство велось с нарушениями. «Все модули глэмпинга не соответствуют требованиям безопасности и тем самым несут угрозу жизни и здоровью граждан, которые захотят поселиться в этих каркасных домиках», – сделал вывод Усманов и добавил, что направил обращения в несколько ведомств, в том числе в СК.

Справочно: как мы ранее сообщали по поручению Президента в 2023–2024 годах на создание модульных некапитальных построек для размещения туристов будет направлено около 8 млрд рублей. Распоряжение о распределении этих средств подписал Председатель Правительства Михаил Мишустин.

Гостиницы модульного типа - новое направление в туристской индустрии. Во многих регионах, как и в Севастополе, такие объекты размещения уже находятся в стадии завершения строительства, однако в решении вопросов обеспечения безопасности как мы видим не так все гладко.

Вместе с тем необходимо учитывать, что на них, как и на обыкновенные гостиницы, автоматически распространяется весь комплекс обязательных требований в сфере пожарной безопасности и антитеррористической защищенности.

В них должен быть выполнен целый перечень мер и мероприятий по обеспечению пожарной безопасности согласно Правилам противопожарного режима в Российской Федерации, утв. постановлением Правительства РФ от 16 сентября 2020г. №1479 (далее - ППр) и Федеральным законом от 22 июля 2008 г. №123-ФЗ «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» (ФЗ-123). А еще необходимо выполнить требования по антитеррористической защите для гостиниц и иных средств размещения (ППр 447).

Но как их соблюдать, например, на удаленных территориях, где даже нормативное время прибытия экстренных служб находится под вопросом? В Ассоциации "Безопасность туризма" есть сведения о таких прецедентах.

И еще нюанс, как модульные конструкции будут классифицироваться для оказания гостиничных услуг? В Положении о классификации гостиниц модульных отелей нет. А без классификации оказание гостиничных услуг запрещено законодательством.

Если модульная гостиница будет рассматриваться в качестве объекта защиты «гостиница», то и требования к ней должны быть соответствующие.

В этой связи в регионах весьма заинтересованы в возможных решениях данной проблематики, а также в изучении существующих подходов и принципов при проектировании и строительстве модульных гостиниц, оснащении их системами обеспечения безопасности, и противопожарной защиты.

Для их решения создан Комитет по безопасности гостиниц, санаториев и иных средств размещения Ассоциации "Безопасность туризма". В состав вошли свыше 30 экспертов отрасли.

https://www.tourismsafety.ru/news_one_7892.html

Хаусмен из Узбекистана нашел миллион под матрасом в отеле Новосибирска

24-летнего гражданина из Средней Азии судят за кражу в новосибирском отеле «Азимут». Мужчина нашел сумку с деньгами во время уборки в номере.

Уголовное дело в отношении уборщика отельных номеров родом из Узбекистана начали рассматривать в Железнодорожном районном суде Новосибирска. 24-летнего мигранта обвиняют в краже.

Как установило следствие, в июне 2023 года узбекский хаусмен во время уборки номеров в отеле «Азимут» нашел сумку денег. Постоялец отеля хранил под матрасом без малого 1 млн рублей. Молодой человек забрал деньги из сумки, прекратил уборку в отеле и скрылся с места преступления.

Выйдя из отеля, находчивый хаусмен купил билет до Узбекистана. Уже по пути на Родину мужчину задержали сотрудники правоохранительных органов.

Как заявляют в прокуратуре Новосибирской области, обвинение по уголовному делу будет поддержано гособвинителями прокуратуры Железнодорожного района. «Обвинение по уголовному делу будет поддержано государственными обвинителями прокуратуры Железнодорожного района Новосибирска», – добавила Дарья Манилова.

<https://vn.ru/news-khausmen-iz-uzbekistana-nashel-million-pod-matrasom-v-otele-novosibirska/>

Пожар в хостеле в Москве

При пожаре в хостеле в Москве никто не пострадал, самостоятельно эвакуировались 60 постояльцев. Об этом сообщило МЧС России в своем Telegram-канале. «Пожар случился в хостеле на улице Астрадамская. Всего огнем было охвачено 5 квадратных метров на 1 этаже здания», – отметили в ведомстве.

Еще 8 человек были эвакуированы спасателями. «Пострадавших нет», – указали в МЧС.

Чтобы полностью ликвидировать пожар огнеборцам понадобилось полчаса с учетом дороги. Причины возгорания установят дознаватели.

Ранее Telegram-канал Vaza сообщал, что четыре человека пострадали при пожаре в хостеле в Москве на Гражданской улице.

По информации Vaza, причиной возгорания стал аккумулятор, стоявший на зарядке. Администраторы попытались потушить огонь самостоятельно, но сделать им это не удалось. Из хостела эвакуировали 190 человек. Возгорание потушили.

<https://www.gazeta.ru/social/news/2023/12/02/21836677.shtml>

5. Гостиничный бизнес за рубежом

5. Интересное и полезное для отельера

“Зеленая” концепция гостиничного бизнеса: опыт российских отельеров

Сегодня устойчивое развитие стало общемировым трендом. Стремление к zero waste концепции разделяют не только представители иностранного бизнеса, но и российские рестораторы и отельеры.

Особенно актуальным этот вопрос становится для отелей, работающих по системам all inclusive и ultra all inclusive. Как удастся совместить эко-практики и удовлетворить высокие требования гостей, поделились эксперты анапского курорта Miracleon.

Сергей Анастасьев и Максим Стрижак – шеф-повара отелей Город Mira Family Resort and Spa Anapa Miracleon 5* и Movenpick Resort and Spa Anapa Miracleon 5* рассказали о предпочтениях российских туристов, разработке концепций ресторанов шведской линии и о пути к zero waste.

Особенности системы “все включено”

Реализация zero waste в отелях ultra all inclusive является непростой задачей: сама система “все включено” предполагает большой поток отдыхающих и значительные объемы отходов. Некоторые отельеры сталкиваются с трудностями в поиске компромисса между экологичностью и потребностями гостей. Несмотря на вызовы, многие представители гостиничного бизнеса стремятся к реализации концепции устойчивого развития и принимают все возможные меры.

Расход продуктов и планирование меню

Ключом к сокращению пищевых отходов является планирование расхода продуктов. Для этого при разработке концепций ресторанов шведской линии важно обратить внимание на предпочтения гостей, провести анализ и составить меню, исходя из того, что любят российские туристы. По нашему опыту, люди в России выбирают понятные блюда в современной подаче, приготовленные из местных продуктов.

Наиболее популярные кухни – русская, азиатская и общеевропейская. В меню всегда есть привычные блюда: борщ, солянка, домашние пельмени, картофельное пюре. Общеевропейские, такие как салат цезарь, разные виды пасты, лазанья – тоже становятся популярным выбором гостей. Среди азиатских блюд можно выделить суши, роллы, том ям, вок и гёдзы. Туристы, приезжающие на курорты черноморского побережья, также проявляют интерес к местной кухне, для которой характерно обилие свежей рыбы и морепродуктов.

Мы понимаем, что и в каких объемах едят гости, поэтому нам удастся минимизировать объем отходов. На первых этапах безотходный расчет может быть затруднительным на практике, в этом случае важно грамотно планировать использование конкретных ингредиентов в меню. Самый очевидный пример: если кабачки предназначены для салата, то их цветы могут быть поданы в кляре в качестве отдельной необычной закуски.

Работа с поставщиками

Одно из правил устойчивого развития – сотрудничество с местными производителями. В Краснодарском крае работает большое количество поставщиков, специализирующихся на сотрудничестве с ресторанами и отелями. Преимущественно мы выбираем их. У кубанских производителей мы закупаем все базовые продукты: хлеб, молочную продукцию, сыры, мясо и рыбу.

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

Фокус – Москва и столичный регион

Для приготовления азиатских блюд иногда требуются специфические ингредиенты. В этом случае мы тщательно отбираем поставщиков, работающих напрямую с производителями из Японии, Китая и других азиатских стран.

Такой подход позволяет сократить логистические цепочки, а вместе с ними – и углеродные выбросы, связанные с транспортировкой продукции. Проще говоря, чем ближе поставщик – тем экологичнее и удобнее для всех.

Переработка и сортировка

Zero waste концепция предполагает максимально экологичную переработку продуктов питания. Однако согласно существующим санитарным правилам, некоторые продукты ей не подлежат. Сотрудничество с местными фермами позволяет решить эту проблему.

Мы передаем им зелень и качественные пищевые отходы, которыми питается скот. Такие взаимовыгодные условия позволяют не только придерживаться “зеленой” концепции, но и поддерживать локальных производителей.

Насколько это возможно, мы сортируем мусор для дальнейшей переработки. Сегодня инициатива реализуется в работе шведских линий и ресторанов a la carte. На уровне руководства рассматривается возможность ее расширения.

Ограничения и перспективы

На пути “экологизации” работы отелей все еще стоит немало барьеров. К примеру, в зоне бассейнов из соображений безопасности запрещено использование многоразовой посуды. Поэтому полный отказ от пластика пока не представляется возможным.

Среди перспективных направлений развития мы видим:

- комплексное обучение персонала экологичному сервису на основе стандартов устойчивого развития;
- сокращение пластикового мусора за счет использования многоразовых дозаторов и емкостей для уходовых средств.

<https://welcometimes.ru/opinions/zelenaya-koncepciya-gostinichnogo-biznesa-opyt-rossiyskih-otelerov>

Планируем доход отеля на 2024 год: от цифр на бумаге к реальным деньгам.

Ноябрь – самое подходящее время для планирования бюджета и дохода отеля на следующий год. Но как это сделать правильно? Как узнать заранее, сколько отель заработает в следующем году? Как правильно организовать продажи в отеле, чтобы запланированные доходы отеля стали реальностью? Давайте разбираться.

Начнем с того, что отели часто делают операционный бюджет, а о бюджете доходов забывают. Между тем, у этих документов совсем разное предназначение. Если операционный бюджет прогнозирует доходы и расходы в следующем периоде, то бюджет доходов направлен на детальное формирование доходных статей.

Если не уделить внимание формированию бюджета доходов отеля, то останется неясным, из каких источников и за какой период отелю ожидать поступлений. Это могут быть, например, прямые продажи, продажи с сайта отеля, продажи туроператоров, с корпоративного и государственного сегмента и т.д.

Приведу простой пример. Допустим, в текущем году отель выходит на доход в 100 млн. рублей. Однако собственник отеля остался не очень доволен результатом и ставит на следующий год генеральному менеджеру план: заработать 120 млн.

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

Фокус – Москва и столичный регион

рублей. Как полагает собственник, развитие внутреннего туризма дает отелю отличную возможность поднять выручку.

Генеральный менеджер отеля, разумеется, собирает на совещание отделы маркетинга и продаж, чтобы выработать стратегию достижения поставленной цели. Для полноты картины добавим, что в городе, где расположен отель, закрыли аэропорт, так что гости могут в обозримой перспективе добираться до этого отеля только на машине или поездом.

Итак, отелю нужно увеличить выручку в условиях роста внутреннего туризма, но ухудшения транспортной доступности. Начинаем планирование.

Будет ли выручка отеля примерно равномерной в течение года? Или в какой-то период ожидаемый доход отеля составит 5 млн, но зато он сильно вырастет в пиковые даты и в высокий сезон? Из каких сегментов клиентской базы ожидать доход и в каком процентном соотношении к общему доходу? На эти вопросы отвечает, как раз бюджет доходов.

Посмотрим, как правильно составить бюджет доходов, чтобы прогнозы максимально точно совпали с реальностью. Приведу здесь простой пошаговый алгоритм.

1. Определяем сезонность спроса: пик, начало и “хвост” сезона.

Разумеется, у отелей разной направленности и локации даты наиболее высокого спроса и межсезонья будут различаться.

2. Делаем анализ конкурентной среды.

Например, если у одного отеля лучше инфраструктура, чем у вас, подумайте, в чем будет ваше конкурентное преимущество.

3. Составляем альтернативный бюджет доходов.

Как правило, бюджет на следующий год закладывается с учетом роста примерно на 10%-20%. В нашем примере мы увеличиваем ожидаемый доход со 100 млн. рублей до 120 млн. рублей.

Чтобы выполнить новый бюджет, у отеля есть два варианта:

1) Развивать маркетинг: работать над точками касания (отель должен быть выгодно представлен во всех каналах коммуникации), над возвратностью аудитории, отслеживать основные KPI сотрудников и т.д.

2) Развивать и усиливать активные продажи: собрать отдел продаж (если его нет), разработать для сотрудников отдела продаж KPI, скрипты, проанализировать клиентскую базу и т.д.

В данном кейсе дальнейшие шаги мы рассматриваем с учетом усиления активных продаж.

4. Делаем ABC-анализ клиентской базы.

За основу берем выручку и средний доход от каждого клиента в год. В итоге у нас получится такой расклад:

Группа А – топовые клиенты, которые регулярно приносят отелю максимальный доход.

Группа В – клиенты, которые регулярно приносят отелю средний доход.

Группа С – клиенты, которые редко приезжают в отель или приезжали единожды.

Максимальное внимание при формировании бюджета доходов нужно уделить основным клиентам из группы А и В. С ними нужно обязательно провести встречи и переговоры.

5. Анализируем географию клиентов: из каких городов к вам приезжают гости.

Это нужно для того, чтобы добавлять трафик в нужные города, отслеживать путь клиента, размещать рекламу в тех локациях, где это необходимо. Здесь верно и обратное решение: можно уменьшать рекламную активность в тех локациях, откуда гости приезжают только на короткие заезды и "рвут" сетку.

Чтобы составить для себя наглядно географию клиентов, мы анализируем данные PMS, web-аналитики (Яндекс Метрика) и АТС (по кодам телефонных городов).

6. Анализируем тренды, строим гипотезы и сценарии.

На основании наших гипотез определяем, кто и зачем может приехать к нам в отель. Отвечаем себе на вопросы:

- Какие типы гостей поедут к нам преимущественно? Это могут быть, например, бизнес-туристы, семейные туристы, организованные туристические группы и т.д.
- Из каких городов поедут гости?
- Почему они захотят остановиться именно в вашем отеле?

Например, на турпоток может положительно повлиять строительство новой дороги и отрицательно – закрытие аэропорта в вашем городе.

7. Планируем рынки сбыта через аналитику в CRM.

В CRM наглядно видно, по каким каналам к вам приходят гости. Это, например, прямые продажи (через сайт отеля или по телефону), бронирования через системы бронирования, брони от корпоративных клиентов, туроператоров, гос. сегмента и спортивного сегмента, трафик из соцсетей и т.д. В CRM мы смотрим, кто сколько "открутил" выручки, с какими клиентами были проведены встречи, какая была получена обратная связь и т.д. Преимущество CRM в том, что она наглядно показывает эту аналитику, и на ее основе можно быстро принять управленческое решение.

8. Делаем прогноз по рынкам сбыта.

Прогнозируем, какой может быть рост в каждом канале продаж: там, где этот рост возможен. Для этого мы выбираем потенциально емкие каналы продаж с низкими затратами.

Например, стоит обратить внимание на прямые продажи по телефону. Это самый дешевый, самый удобный и самый потенциально емкий канал продаж: если операторы работают правильно, обладают скрипты, обрабатывают входящие звонки, то можно хорошо раскатать тариф, увеличить стоимость брони, продать доп. услуги, оперативно отправить клиенту ссылку на оплату и т.д.

Выбрав каналы продаж, делаете прогноз по сегментам ваших клиентов. Для этого в каждом сегменте выставляете средний тариф, прикидываете, сколько номерночней может "открутиться" внутри каждого сегмента. Для этого достаточно взять данные за прошлые периоды (если у вас не новый отель). Определив средний тариф, закладываете его рост на следующий год.

Разумеется, рост возможен при благоприятных рыночных условиях, по крайней мере в вашем регионе.

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

Фокус – Москва и столичный регион

Факт: чем точнее у вас сегментация клиентской базы и источников продаж, тем выше вероятность выполнения бюджета.

9. Собрав бюджет доходов, подумайте, как и кем он будет выполняться.

Проанализируйте и при необходимости внесите изменения в оргструктуру вашего отдела продаж. Смотрим, кто у вас занимается активными продажами. Если таких сотрудников нет, то имеет смысл все же найти сотрудника (возможно, на аутсорсе), кто может быстро провести договорную кампанию с ключевыми клиентами.

С отделом продаж (или сотрудником, который ответственен за активные продажи) необходимо сделать План-Факт анализ: сколько у вас сделок, какая конверсия по звонкам, сколько пропущенных звонков, какие причины отмен и т.д.

Обращаю внимание на якорные компании. Это ваши крупные и постоянные клиенты, которые приносят вам максимальный доход (Группа А). Например, если вы знаете, что каждый клиент в прошлом году принес вам по 2 млн. рублей (а весь бюджет составил 100 млн. рублей), нужно заранее подписать эти компании на следующий год, пока их не подписали ваши конкуренты.

После “рассады якорей” берем План-Факт анализ и уже в течение следующего года смотрим, насколько собирается бюджет. Например, на январь вы заложили 10 млн. рублей, а на 10 января у вас есть понимание, что пока вы на этот бюджет не выходите.

Смотрим, какой сегмент просаживается.

Если можно исправить ситуацию, то срочно исправляем: делаем промоакции, рассылки, проводим встречи с клиентами и т.д. Если исправить ситуацию не получается, то делаем пересегментацию. Для этого “включаем” другой сегмент, который вы считаете перспективным, и ищем потенциал для роста в этом сегменте.

Только таким образом вы сделаете управляемые продажи.

Вывод: управляемые продажи – это совокупность отработанных бизнес-процессов: бюджет доходов, стратегия, маркетинговый план, цифровая АТС, контроль качества звонков, автоматизация CRM, анализ экономики региона, сегментация клиентской базы, План-Факт продаж и т.д.

Если вы хотите улучшить показатели продаж и увеличить бюджет доходов вашего отеля, приходите к нам на диагностику отдела продаж.

<https://hotelier.pro/revenue/item/planiruem-dokhod-otelya-na-2024-god-ot-tsifrna-bumage-k-realnym-dengam/>

Индивидуальность на базе международных стандартов

После ухода из России ряда мировых гостиничных сетей другие справедливо решили, что «свято место» пустым быть не должно.

На освободившуюся нишу обратила внимание Rotana - компания со штаб-квартирой в ОАЭ. Rotana Hotels владеет и управляет десятками отелями в 15 странах, а теперь - и в России: с 31 октября 2023 отели Seligerskaya 4* и Vinogradovo 4* в Москве начали работать под брендом Edge by Rotana (ранее отели входили в сеть Holiday Inn).

Как вы знаете, Hotelier.pro не упускает ничего знаменательного на рынке. Вот и в этом случае постоянный автор Hotelier.pro Павел Баскаков связался с генеральным менеджером обоих отелей Александром Тимохиным и попросил прокомментировать новый этап в жизни отелей.

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

Фокус – Москва и столичный регион

Павел Баскаков: Александр, расскажите, как вы с Rotana нашли друг друга.

Александр Тимохин: Открытие первых отелей в России по договору-франшизе является частью глобальной стратегии Rotana по расширению своего присутствия в разных странах мира. Rotana работает на российском рынке уже 16 лет через свой офис продаж. Открытие двух отелей под брендом Edge by Rotana стало логичным продолжением и развитием присутствия компании в России.

Павел Баскаков: Долго ли шли переговоры?

Александр Тимохин: Переговоры проводили представители компании-собственника объектов Amtel properties. Процесс внедрения и обсуждения всех нюансов работы на рынке занял около года.

Павел Баскаков: Что отличает бренд Edge by Rotana, почему выбран он?

Александр Тимохин: Бренд имеет свою цель, девиз Edge by Rotana – collection of independent hotels (коллекция независимых отелей). И данный посыл имеет для нас большое значение ввиду того, что мы можем продолжать сохранять свою индивидуальность при этом поддерживая и внедряя в работу международные стандарты.

Павел Баскаков: Какие изменения произошли в отелях - по дизайну, концепции обслуживания? В ресторане отеля?

Александр Тимохин: Дизайны отелей остаются прежними, лишь с небольшими изменениями в брендинге в общих зонах. Безусловно стандарты сети подразумевают изменения в операционной работе, которые мы внедряем постепенно и ежедневно. Это касается как ресторана отеля, так и работы каждой службы. Но все изменения будут только на пользу нашим отелям и нашим гостям.

Павел Баскаков: Внедрена ли Rotana Rewards Loyalty Program? Много ли гостей приезжает через неё?

Александр Тимохин: Программа лояльности внедрена с момента официального открытия отелей под новым брендом – 31 октября. И первый гость данной программы заселился к нам в отель уже 6 ноября.

Павел Баскаков: Станет ли Edge by Rotana эталоном для дальнейшего развёртывания присутствия Rotana на рынке гостеприимства России?

Александр Тимохин: Безусловно, я думаю, что у Rotana имеются грандиозные планы на расширение узнаваемости бренда на территории страны. Этим вопросом занимается представитель бренда Рэй Мак Шейн, он является региональным директором бренда в России уже на протяжении долгого времени.

Павел Баскаков: На какую долю MICE и делового туризма в вашем бизнесе вы ориентируетесь?

Александр Тимохин: Наши отели Edge Seligerskaya и Edge Vinogradovo являются MICE отелями и основной бизнес-микс основан на корпоративных мероприятиях и групповых бронированиях. Наши отели обладают выдающимися конференц-площадями, в отеле Edge Vinogradovo 21 конференц-зал, в отеле Edge Seligerskaya 16-конференц площадей, более того, отели имеют уникальную инфраструктуру с возможностью проведения разнообразного формата мероприятий - от крупных конференций до презентации автомобилей в лобби отелей.

Павел Баскаков: Какой характер спроса на Новый год вы ожидаете? Last minute или брони в глубину? Какие даты пиковые? Кто едет к вам на Новый год?

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

Фокус – Москва и столичный регион

Александр Тимохин: Спрос на Новый год и на Новогодние праздники в этом году очень высок. Загрузка в период с 31 декабря и до конца январских праздников уже превышает 80%. К нам приезжают индивидуальные гости не только из России, но и группы из Беларуси, СНГ, а также огромными темпами растет въездной туризм из Китая.

Помимо групповых и индивидуальных запросов, в наших отелях будет проводиться Новогодняя ночь. На данный момент мы можем похвастаться тем, что будем закрывать продажи на мероприятие уже в ближайшее время ввиду повышенного спроса и количества проданных билетов. Шаг бронирования в этом году сильно увеличился по сравнению с прошлым годом.

<https://hotelier.pro/interviews/item/individualnost-na-baze-mezhdunarodnykh-standartov/>

Россияне рассказали о самых частых просьбах к сотрудникам отеля

Чаще всего российские туристы обращаются на ресепшн отелей, чтобы выяснить пароль от wi-fi или сообщить о поломке в номере. Такие данные были получены по результатам опроса, проведенного сервисом «Яндекс Путешествия».

42% россиян останавливаются в отелях примерно раз в год, еще 22% — раз в полгода, а 12% — раз в квартал или чаще.

При выборе места проживания респонденты в первую очередь обращают внимание на стоимость номера (78%), на расположение отеля (61%), на отзывы на сайтах бронирования (47%), на режим питания в отеле (40%) и на возможность бесплатной отмены бронирования (26%).

Россияне рассказали, по каким вопросам чаще всего обращаются к сотрудникам отелей на ресепшн: выясняют пароль от wi-fi — 64%; сообщают о неисправности в номере — 51%; спрашивают про трансферную инфраструктуру — 30%; заказывают такси/трансфер — 22%; меняют срок проживания — 17%.

43% россиян обращаются в отель перед заездом, чтобы попросить о какой-либо услуге. По данным сервиса 70% просьб к отелю от пользователей выполняется.

Три четверти опрошенных (75%) оставляют отзывы об отеле после проживания, из них 39% делают это, чтобы подчеркнуть особенно понравившиеся моменты, 14% упоминают о том, что им не понравилось, а 22% оставляют отзывы всегда.

<https://hoteliernews.ru/rossiyane-rasskazali-o-samyh-chastyh-prosbah-k-sotrudnikam-otelya>