



Новости гостинично-туристского рынка

Дайджест сообщений СМИ № 0201-2021

С 29 января по 08 февраля 2021 года

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

Поможет ли особый режим развить отельную отрасль в Крыму?

ФАС завела дело против Ростуризма из-за конкурса на туристические гранты

«Регуляторная гильотина» сработала в пользу гостиничного бизнеса

«Опора России» направила обращение в Ростуризм

2. Анализ и события региональных туристско-гостиничных рынков РФ

Реанимация туризма.

Сервисные апартаменты: в Питере намечается трансформация традиционного гостиничного рынка?

«Smart Hotel» - новое удобство РЖД для путешественников

«Контур.Отель» интегрировался с «101Hotels.com»

3. Юридический практикум и происшествия, связанные с безопасностью гостиниц

Booking.com передал контроль за страницей отеля третьим лицам. Законно ли это и что делать в такой ситуации?

Жилые или нет: чем обернется для Крыма смена статуса апартаментов

4. Новости зарубежного гостинично-туристского рынка

Отели Египта будут работать вполнину загрузки весь 2021 год

Отели Турции массово откроются в апреле

Турист рассказал, как купил отель на завтраках, а отдохнул на "все включено"

Оператор Ассог предложит гостям цифровые ключи от номеров

5. Интересное и полезное для отельера

Увеличение продаж дополнительных услуг на примере городского отеля

Заполняем отчет по форме 1-КСР

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.

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

Фокус – Москва и столичный регион

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

Поможет ли особый режим развить отельную отрасль в Крыму?

Предложение Министерства экономического развития об организации особых административных районов (ОАР) на территории Республики Крым и города Севастополя может дать толчок для развития туризма в регионе, считают эксперты, опрошенные Profi.Travel. Тем не менее, для большего эффекта необходим комплекс мер, включающий налоговые и другие льготы.

Особый правовой режим позволит инвесторам, которые работают в Крыму, сохранить анонимность и не попасть под международные санкции. О том, что работу над проектом начал Минэкономразвития, сообщалось 3 февраля.

Предложение затрагивает все сферы экономической деятельности: связь, ритейл, банковские услуги и многое другое. В частности, известно, что из-за опасений международных санкций в Крыму не начинают работу крупные сотовые операторы, а также банки, включая Сбербанк.

Кроме того, большие надежды на ОАР возлагает и отельный бизнес. В частности, известно, что ряд крупных компаний с иностранным участием уже реализуют на территории полуострова ряд отельных проектов, однако это осуществляется различными обходными путями, которые позволяют вывести из-под санкций основных бенефициаров.

Управляющий партнер УК «Альянс Отель Менеджмент» и вице-президент Федерации рестораторов и отельеров России Вадим Прасов согласен с тем, что зоны особого правового режима позволит Крыму и Севастополю привлечь новых инвесторов, хотя заинтересованные субъекты бизнеса и до этого находили способы запускать собственные проекты на полуострове.

«Отельный проект — это всегда очень серьезные вложения, а деньги, особенно большие, как известно, любят тишину. Поэтому я согласен с тем, что новый проект, в случае его запуска, будет интересен как потенциальным, так и действующим инвесторам», — отметил Вадим Прасов.

Вместе с тем, одной только анонимности может оказаться недостаточно для того, чтобы привлечь инвесторов в регион. Максимального эффекта можно достигнуть за счет комплекса мер и преференций для как можно большего числа инвесторов.

«В России давно работают различные особые режимы на разных территориях. Как правило, участникам предоставляются различные льготы, такие как сниженная ставка по налогу на прибыль, а также транспортные и земельные налоги, — говорит основатель юридического компании „Персона Грата“ Георгий Мохов. — Кроме того, в крупные международные компании действительно опасаются начинать работу в Крыму из-за возможных санкций, поэтому сама идея создания подобного „клуба анонимных инвесторов“ звучит вполне здраво и юридически это вполне реально. Однако этого недостаточно. Для инвесторов в объекты размещения необходимы и другие льготы: стоимость земли, подключение к инженерным сетям, налоговые льготы, а также продолжительность льготного периода».

Ранее сенатор от Крыма Ольга Ковитиди заявила, что стать участником ОАР сможет любое юрлицо с российской регистрацией, которое реализует инвестпроект на полуострове. При этом объем капитальных затрат в проект должен быть не менее 150 млн рублей.

Туризм и санаторно-курортное лечение при этом являются типами деятельности, участники которой смогут становиться резидентами ОАР.

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

Фокус – Москва и столичный регион

Однако идея ОАР в Крыму может и не дойти до реализации, считают эксперты, поскольку факт организации зон с засекреченной информацией о резидентах может сам по себе стать поводом для санкций со стороны других стран.

Например, Россия является членом Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (FATF). Кроме того, российская Налоговая служба не так давно с большим трудом договорилась на получение налоговой информации от других стран. Кроме того, последовательным противником подобных особых режимов является Евросоюз, что также может привести к серьезным разногласиям

<https://profi.travel/news/49561/details>

ФАС завела дело против Ростуризма из-за конкурса на туристические гранты

Федеральная антимонопольная служба проверит, с нарушениями или нет Ростуризм распределил в прошлом году 1,2 млрд руб. грантов. С жалобами в службу обратились турфирмы. В самом Ростуризме с претензиями компаний не согласны

В конце января 2021 года Федеральная антимонопольная служба возбудила дело против Ростуризма по признакам нарушения антимонопольного законодательства. Это следует из имеющейся у РБК копии решения, подписанного замруководителя ведомства Тимофеем Нижегородцевым.

ФАС действительно усмотрела в действиях Ростуризма признаки нарушения закона «О защите конкуренции», передала через представителя начальник управления контроля социальной сферы, торговли и непроизводственных услуг службы Надежда Шаравская. Ростуризм подозревают в нарушении процедуры проведения конкурса на получение грантов для развития внутреннего и въездного туризма, что могло привести к ограничению конкуренции, пояснила она.

Какие гранты выделяли на туризм

В 2020 году правительство решило выделить гранты на развитие туризма — на эти цели премьер-министр Михаил Мишустин направил дополнительно 1,2 млрд руб. из резервного фонда. Ростуризм указывал, что гранты на эти цели выделяются впервые. Получить поддержку могли индивидуальные предприниматели и коммерческие организации.

Гранты до 3 млн руб. выделялись на разработку новых туристических маршрутов и мобильных путеводителей, создание инфраструктуры для людей с ограниченными возможностями, покупку модульных гостиниц и оборудования для информационных центров.

Заявки на конкурс Ростуризм принимал с 22 сентября по 8 октября. К середине ноября ведомство отчиталось о результатах: из более чем 4 тыс. проектов гранты получили 474 победителя.

На результаты конкурса в ФАС пожаловались сами участники торгов: копию о возбуждении дела служба направила восьми компаниям в нескольких регионах, в том числе в Москве, Петербурге, Севастополе. В одной из них — «Скидки-Онлайн.Ру» — РБК уточнили, что в ноябре направляли в ФАС письмо с просьбой отменить результаты конкурса по распределению грантов и провести проверку. Эта компания, к примеру, обращала внимание на недостоверную и неполную информацию по конкурсу, в частности по количеству грантов и размеру бюджета. Кроме того, изучив список победителей конкурса, в «Скидки-Онлайн.Ру» пришли к выводу, что некоторые члены конкурсной комиссии «имеют непосредственное отношение к компаниям, получившим денежные средства» — например, всероссийская общественная организация «Русское географическое общество». Это, по мнению обратившейся в ФАС компании, свидетельствует об «очевидном

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

Фокус – Москва и столичный регион

конфликте интересов», при котором члены комиссии могли повлиять прямо или косвенно на предоставление грантов «своим компаниям».

Одним из членов конкурсной комиссии, распределявшей гранты, действительно был директор департамента экспедиционной деятельности и развития туризма Русского географического общества Сергей Чечулин, следует из конкурсной документации. По итогам конкурса Русское географическое общество, председателем попечительского совета которого является Владимир Путин, получило гранты на 2,8 млн и 3 млн руб., еще два гранта, на 2 млн и 1,5 млн руб., получило архангельское отделение организации, и еще два гранта каждый на сумму около 2 млн руб. — ее алтайское краевое отделение.

Грантовая программа «отвечает всем требованиям прозрачности и открытости», а за ее основу взят механизм, «который повсеместно используется другими ведомствами в самых различных отраслях и сферах деятельности и доказал свою эффективность», настаивает представитель Ростуризма. В частности, он уверяет, что конфликт интересов со стороны членов жюри при распределении грантов отсутствовал: заявки оценивали более 100 независимых экспертов по самым различным критериям. Поступившие предложения распределялись между экспертами электронной системой автоматически, а оценивали их два эксперта так, что «ни в процессе голосования, ни после него никто не мог знать, кто еще оценивал эту заявку и какой балл присуждал», уверяет представитель Ростуризма, добавляя, что ведомство уже предоставило все необходимые документы в ФАС.

В Русском географическом обществе заверили РБК, что Сергей Чечулин не оценивал ни одну заявку, поданную на конкурс исполнительной дирекцией РГО и его региональными отделениями, поэтому общество избежало конфликта интересов.

<https://www.rbc.ru/business/03/02/2021/601934209a79471d2de65795>

«Регуляторная гильотина» сработала в пользу гостиничного бизнеса

Ирина Тюрина, которая занимает пост пресс-секретаря Российского союза туристической индустрии (РСТ), рассказала о заседании, посвященном процессу удаления из правового поля РФ нормативных актов, которые устарели и мешают развитию бизнеса. Заседание состоялось на прошлой неделе. Были рассмотрены постановления «Об утверждении гигиенических нормативов ГН 1.2.-20 «Гигиенические нормативы факторов среды обитания» и «Об утверждении СП «Санитарно-эпидемиологические требования к условиям проживания, планировки, застройки и содержания территорий населенных мест».

В частности, из этих 2 документов, разработанных Роспотребнадзором, которые описывают гигиенические и санитарные требования к гостиницам, были исключены некоторые требования. Теперь в санитарных правилах нет требования о наличии отдельного входа для помещений «общественного использования». Прочитируем Ирину Тюрину:

«Вместо требования о наличии отдельного входа именно для нежилых помещений в одной из редакций проекта было указано, что отдельный вход необходим для «помещений общественного назначения». Эта неопределенная формулировка переключалась в новый проект из старого СанПиНа, и под нее можно было подвести практически все что угодно».

Отмечается, что в ходе таких заседаний не только устраняются избыточные и устаревшие требования к бизнесу, но и переписываются недостаточно четкие формулировки, допускающие двоякое толкование.

<https://hotelier.pro/news/item/regulyatornaya-gilotina-srabotala-v-polzu-gostinichnogo-biznesa/>

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

Фокус – Москва и столичный регион

«Опора России» направила обращение в Ростуризм

В обращении содержалась просьба к руководителю Ростуризма Зарине Догузовой до начала высокого сезона обсудить вопрос легализации краткосрочной аренды жилья путешественниками.

Напомним, что с 1 октября 2019 года в действие вступил федеральный закон, в соответствии с которым любое жилое помещение (частный дом, комната, квартира) не может быть использовано для предоставления гостиничных услуг. Для того, чтобы соответствовать новым требованиям, недвижимость должна получить нежилой статус.

И это стало большой проблемой, особенно в курортных регионах России. Представители общественной организации «Опора России» ссылаются на экспертные оценки. Согласно им в таких городах как Москва, Санкт-Петербург, Казань 30% жилья, которое забронировали туристы, пришлось на квартиры и апартаменты. Для Крыма и Краснодарского края этот показатель составляет более 50%. Также приводится дополнительная статистика по Республике Крым. В этом регионе примерно 9 500 средств размещения находятся в жилых домах. 2 500 владельцев этой недвижимости зарегистрированы как ИП.

<https://hotelier.pro/news/item/organizatsiya-opora-rossii-napravila-obrashchenie-v-rosturizm/>

2. Анализ и события региональных туристско-гостиничных рынков РФ

Реанимация туризма.

Сервисные апартаменты: в Питере намечается трансформация традиционного гостиничного рынка?

В последнее время в Санкт-Петербурге чуть ли не ежемесячно анонсируется новый проект сервисных апартаментов с впечатляющей доходностью для потенциальных инвесторов: до 30% годовых.

Количество новоявленных УК в этом сегменте также растет в геометрической прогрессии. При этом львиная доля из них не имеет опыта работы в сегменте NoReCa.

В чем популярность этого сегмента среди инвесторов? Есть ли у него «слабое звено» и каковы перспективы его развития?

Ситуацию прокомментировал генеральный директор компании Hotel Consulting & Development Group *Александр Лесник*.

Александр, как бы вы оценили регулирование в сфере сервисных апартаментов сейчас?

Регулирование в этой сфере не устоялось и качается из стороны в сторону, от полного запрета, до устоявшегося «статуса кво» в виде нежилого статуса и «коммерческих платежей за коммуналку». Мой опыт подсказывает, что частичные изменения, проталкиваемые строительным лобби, вряд ли улучшат ситуацию. Как говорят страховщики, невозможно предусмотреть все неизбежные случайности.

Тем не менее, рынок сервисных апартаментов стремительно растет...

Здесь все просто. Я бы выделил три основных драйвера.

Первый – это спрос на жилую недвижимость. Девелоперы на фоне снижающегося интереса к первичному рынку новостроек уловили стремление инвесторов вложить девальвирующийся рубль в недвижимость, подогреваемое снизившейся ставкой по ипотеке. На взгляд инвестора, неискушенного в тонкостях и закулисах операционных реалий гостиничной недвижимости, выгода очевидна: он приобретает не просто квадратные метры, а метры, приносящие пассивный доход.

Второй фактор - это барьер входа на наш рынок. Сравним стартовые условия.

Сегодня частник приобретает апартаменты в ипотеку на 20 лет под 6% годовых с практически нулевым первоначальным взносом. Причем с трибун периодически раздаются призывы снизить ставки ипотеки до 2%. Сравните это с условиями кредитования гостиничных проектов, где при хорошем раскладе минимум 30% собственного капитала, минимум 18% ставка по кредиту и срок погашения максимум 10 лет, при соответствующем уровне залогового обеспечения.

Третий, самый большой фактор - операционное налогообложение. Частный инвестор или вообще не в фокусе налоговой или как «самозанятый» платит всего 4%. В то же время «традиционные отельеры» платят налоги «за все»: за прибыль, землю, недвижимость, социалку и еще НДС.

Это далеко не все несоответствия, которыми воспользовались «предприимчивые» девелоперы. Понятное дело, какой «чудак» будет инвестировать в гостиницу с периодом окупаемости 20 лет при нестабильности в правилах игры. Так что пока сервисные апартаменты - это обычная спекулятивная история.

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

Фокус – Москва и столичный регион

Если раньше девелоперы затягивали мелких инвесторов в покупку обычных квартир, которые сегодня потеряли смысл как инвестиционный продукт, то сегодня, чтобы хоть как-то оживить вялотекущие продажи, была придумана история про сервисные апартаменты.

Что можно сказать по поводу конкуренции сервисных апартаментов с традиционным предложением?

Здесь реализуется стандартный сюжет, практически классика жанра. Когда в городе появится большой объем услуг дешевого размещения, он оттянет на себя львиную долю массового индивидуального и группового туризма, чувствительного к цене.

Что, к примеру, привнес массовый китайский туризм в обе наши столицы и в каждую отдельно взятую гостиницу? - Практически ничего. Почти все составляющие турпродукта из Поднебесной замкнуты на своих операторов, которые скупают на корню блоки нового дешевого предложения и закроют еще одну ячейку в своей «пищевой» цепочке.

Конечно, в условиях американских и европейских санкций на «безрыбье и рак рыба», и китайцы позволяли отбивать эксплуатационные расходы до коронавирусного локдауна.

По отчетам чиновников от туризма, посещаемость у нас растет год от года, особенно из Ближнего зарубежья. Но про деньги они обычно умалчивают, поскольку их тренд обратный.

Так ли на самом деле привлекательна доходность сервисных апартаментов?

Вчитайтесь внимательнее в договора управления глазами «информированного пессимиста». УК обещает доходность не ниже, чем у стоящих рядом «аналогов». Если у тех около нуля, то придется « подождать у моря погоды ». Некоторые УК, конечно, что-то обещают: по крайней мере, на уровне минимальной арендной платы, обычно не превышающей дохода по банковскому депозиту.

Если вы «повелись» и купили, но УК вам не нравится, не вопрос - попробуйте сами. Но только не забудьте заплатить за коммуналку по коммерческим расценкам, налоги, расходы по субаренде земельного участка, расходы УК по уборке, обслуживанию и ремонту общественных зон, за подключение к системе бронирования и другие услуги.

Как будет развиваться этот сегмент в ближайшей перспективе?

Отмечу, что сегмент сервисных апартаментов находится в русле мирового опыта развития гостиничной индустрии.

Давайте вспомним, что сделали REIT для американского рынка гостиниц. Это заокеанские тресты недвижимости, которые за счет привлечения денег частных вкладчиков сотворили золотой век гостиничной индустрии Нового света, попутно создав новый сегмент независимых УК.

По сути, мы идем тем же путем. Когда произойдет перенасыщение обсуждаемого нами сегмента, девелоперы поймут, что конфигурацию сервисных апартаментов можно сдвинуть в сторону традиционного средства размещения, по сути, тех же апарт-комплексов с коридорной системой и дополнительным предложением, скорректированным по месту конкретного локейшена. Тогда нас ждет гостиничный бум, который снесет все существующие на сегодня барьеры входа в отрасль.

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

Фокус – Москва и столичный регион

Кстати, в регионах уже засветилось парочку таких рекреационных проектов, где номерной фонд пустили в розницу, привлекая частных инвесторов доходностью в 26% годовых. Правда, как уточняется в договоре мелким шрифтом (который никто не читает), эти проценты уплачиваются от прибыли. Про то, что прибыль еще надо получить с сезоном в 90 дней, в договоре также не упоминается.

О серьезности этого сегмента говорит и то, что пионеры индустрии, отслеживающие векторы изменений, уже начали предпринимать первые попытки туда зайти. К примеру, Ассор уже взял в Питере в управление «Status by Salut» на 479 комнат. Представьте, какая там будет ценовая политика для заполняемости такого объема. И таких «Салютов» в Санкт - Петербурге немало.

А за французами последуют и другие. Марриотт уже объявил о подобной инициативе. Хилтон засуетился... И это правильно, поскольку, однажды проспав нарождающийся рынок AirBnb, второй раз они не допустят аналогичного просчета.

https://horeca.estate/interview/74-gostinichnyj-biznes/920-servisnye-apartamenty-v-pitere-namechaetsya-transformatsiya-traditsionnogo-gostinichnogo-rynka?fbclid=IwAR23j7oqi58yOz34kLybarhrXVEjhbTo-dv2whUYFP8EWxHGGt-MqI_iSfs

«Smart Hotel» - новое удобство РЖД для путешественников

Объект с 20 номерами находится на третьем этаже железнодорожного вокзала. Гостям предлагают качественный сервис, комфортабельные условия отдыха, которые обеспечиваются в том числе отличной звукоизоляцией. Гостиница относится к категории «3 звезды». На территории отеля работает бесплатный беспроводной интернет. Удобное транспортное сообщение оценят как бизнес-туристы, так и обычные путешественники. Отмечается, что в гостинице соблюдаются все необходимые меры для противодействия распространению коронавирусной инфекции.

Напомним, что компания «РЖД» начала заниматься реформатирование комнат длительного отдыха в комфортабельные современные гостиницы с декабря 2019 года. Первый объект с конца 2019 года начал работать на вокзале в городе Псков. Гостям предлагалось комфортабельное размещение в 14 номерах. Пилотный проект сочли удачным. В настоящее время в сеть «Smart Hotel» входят 27 объектов, расположенных в различных регионах России. Новые отели открывались даже в сложном для отрасли 2020 году.

<https://hotelier.pro/news/item/gostinitsa-pod-brendom-smart-hotel-poyavilas-v-ivanovo>

«Контур.Отель» интегрировался с «101Hotels.com»

Популярный российский сайт онлайн-бронирования гостиниц стал партнером сервиса Контур.Отель.

Теперь пользователи Контур.Отеля, которые уже работают с «101Hotels.com», смогут получать бронирования с площадки прямо в свою онлайн-шахматку. При этом изменения по ценам и квотам гостиниц будут автоматически передаваться из системы управления отелем на площадку бронирования. Для клиентов Контур.Отеля, которые ранее не пользовались услугами «101Hotels.com», появился хороший повод подключиться к площадке.

«101Hotels.com» — международный B2B-канал, разработанный для продажи туристических услуг по России и миру. Платформа подходит для продвижения любого типа размещения: от отеля до коттеджа и базы отдыха. Активно увеличивается ассортимент гостевых домов, хостелов, санаториев и пансионатов.

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

Фокус – Москва и столичный регион

Для пользователей представлено более 450 000 мест проживания в России, СНГ и популярных странах мира.

Клиенты сервиса Контур.Отель могут подключить площадку в разделе «Каналы» на вкладке «Настройки каналов бронирования».

«101Hotels.com» стала 34-й онлайн-площадкой бронирования, которая интегрирована с сервисом Контур.Отель наряду с booking.com, agoda.com, ostrovok.ru, expedia.com, Забронируй.ру и другими.

<https://hotelier.pro/news/item/kontur-otel-integrirovalsya-s-ploshchadkoy-bronirovaniya-101hotels-com>

3. Юридический практикум и происшествия, связанные с безопасностью гостиниц

Booking.com передал контроль за страницей отеля третьим лицам. Законно ли это и что делать в такой ситуации?

В одном из профессиональных сообществ в соцсетях обсуждается ситуация с передачей Booking.com прав на страницу отеля третьим лицам. По словам руководства гостиницы (название не разглашается по просьбе владельца бренда — ред.), когда у здания появились новые хозяева, сервис в одностороннем порядке отдал им управление аккаунтом. При этом в качестве «бонуса» они получили и коммерческую информацию, а именно данные по загрузке и выручке, оценки и отзывы гостей, сертификат категории отеля, а также его название — зарегистрированную торговую марку.

Корреспондент Profi.Travel обратился за разъяснениями к юристам и выяснил, что почти все указанное, кроме торговой марки, действительно является интеллектуальной собственностью Booking. Таким образом, он имеет право передавать управление страницей компании, которая заключила новый договор аренды на помещение отеля. Единственное, что остается владельцу торговой марки в этом случае — инициировать процесс смены названия объекта в системе Booking.com и удаления отзывов.

Как пояснил глава ЮА «Персона Грата» *Георгий Мохов*, подобные действия законны и регламентируются внутренними правилами сервиса Booking.com.

«Такие споры возникают достаточно часто при разделении предприятия между двумя собственниками. В моей практике такие случаи уже были — когда объект продан, а наименование юрлица и товарный знак остались за предыдущим собственником. В этой ситуации важно грамотно и вовремя оформить сделку. Если есть охраняемая коммерческая информация или нарушения прав на интеллектуальную собственность, владелец может заявить протест, и Booking.com его удовлетворит», — уточнил юрист.

https://profi.travel/news/49567/details?utm_source=profi_travel&utm_medium=email&utm_campaign=dailynewsletter_14366_060221

Жилые или нет: чем обернется для Крыма смена статуса апарт-апартаментов

Правительство РФ прорабатывает закон, призванный определить правовой статус апарт-апартаментов (помещений, используемых для постоянного проживания граждан, расположенных в зданиях нежилого назначения). Их статус предлагают изменить на "жилые", закон должен быть принят до конца года.

Документ серьезно обеспокоил крымских застройщиков и владельцев апарт-апартаментов. Причина — особенности местного рынка недвижимости. Если в материковой части страны апарт-комплексы возводятся повсеместно и зачастую являются более доступными по стоимости, чем квартиры в жилых домах, то в Крыму это в основном элитный сегмент, расположенный на первой-второй линии от моря. Что ожидает данную недвижимость в случае придания ей статуса "жилая", разбирался корреспондент РИА Новости Крым.

На протяжении последних десятилетий прибрежная зона от Феодосии до Евпатории активно застраивалась. Но наибольший интерес для мелких и крупных застройщиков представляли участки на Южном берегу Крыма (ЮБК), расположенные в непосредственной близости от моря — 50-100 метров. Здесь возводили гостиничные комплексы и разного рода апартаменты, большая часть

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

Фокус — Москва и столичный регион

которых фактически являлась многоквартирными жилыми домами. Последние сильно отличались по площади, этажности и качеству строительства.

Все хотят домик у моря: что происходит на рынке недвижимости Крыма Как правило, такая недвижимость приобреталась не для личного проживания, а с целью заработка путем сдачи внаем. Бизнес оказался прибыльным и в украинский, и в российский период.

Наиболее показательным стал сезон 2020 года, когда стоимость аренды могла превышать 200 тыс. рублей в месяц. А по некоторым апартаментам это было 50 тысяч в сутки... Апартаменты не только активно арендовали, но и приобретали.

По данным экспертов, в период с июля по октябрь были распроданы практически все мало-мальски интересные объекты, при этом их стоимость успела вырасти на 15-30%. Крымские риелторы сравнивали скорость продаж с разбором "горячих пирожков" и неоднократно подтверждали, что спрос серьезно превосходит предложения.

По последним данным, интерес покупателей к этому сегменту хоть и снизился немного в зимние месяцы, но сохранился. Единственным сдерживающим фактором рынка сейчас является не дороговизна объектов, а отсутствие вариантов, сообщили РИА Новости Крым в одном из агентств недвижимости.

Бурным для застройщиков и риелторов 2020 год стал не только из-за закрытых границ, но и желания людей защитить имеющиеся средства от возможного обесценивания. Еще одним фактором стала льготная ипотека под 6,5%. С апреля по декабрь в Крыму было выдано ипотечных кредитов с господдержкой на сумму более 5 млрд рублей. По словам риелторов, раскупленными оказались почти все объекты в ценовом диапазоне от 5 до 15 млн рублей, в том числе – на этапе котлована. Ажиотажный спрос сподвиг застройщиков на подготовку и начало строительства новых метров. Их уверенность в том, что возведенные объекты будут куплены, укрепило и продление программы льготной ипотеки.

И вот на этом этапе появляется новость о том, что отозванный годом ранее проект закона о статусе апартаментов планируется принять в этом году. Если во многих других регионах России эта новость была встречена весьма позитивно, то для Крыма она имела иной эффект.

Большая часть апартаментов возводилась и продолжает возводиться в прибрежной 500-метровой зоне, где строительство жилой недвижимости запрещено. Что теперь будет с ними: заставят снести, остановят действующие стройки, отзовут выданные разрешения на строительство?

Напомним, согласно ст. 65 Водного кодекса РФ, ширина водоохранной зоны моря составляет 500 метров, ширина прибрежной защитной полосы Черного моря составляет 50 м. При этом, на основании п. 4.2. Региональных нормативов градостроительного проектирования РК от 26 ноября 2020 года, в зоне развития рекреационного потенциала в границах территории 500-метровой зоны введены ограничения строительства многоквартирной жилой застройки.

Запрет не распространяется на гостиницы, апартаменты и предприятия общепита. В профильных министерствах Крыма на вопрос ответить затруднились, отметив, что "до окончания обсуждения документа и его принятия давать какие-либо комментарии преждевременно". Собеседник в региональном АНО "ЖКХ-контроль" также порекомендовал дожидаться принятия закона. При этом отметил, что "закон обратной силы не имеет, и уже построенные здания никто разбирать не станет". По его словам, "апартаменты, разрешение на строительство которых будут выданы до вступления закона в силу, также будут достроены".

Однако непонятным остается механизм ввода строящихся объектов в эксплуатацию. Высока вероятность, что застройщики увязнут в судах, отметил

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

Фокус – Москва и столичный регион

эксперт строительной сферы. Может возникнуть необходимость проводить ряд согласований и доказывать, что возведение дома началось до вступления ограничений в силу. Еще большее волнение у застройщиков вызывает судьба комплексов, существующих пока только в проектах и на бумаге. Удастся ли получить разрешение на их строительство, придется ли переделывать проекты под новые требования, или – того хуже – отказаться от строительства?

По словам источника, все эти варианты сейчас проходят обсуждения, по результатам которых региональные власти направят в правительство РФ пакет предложений, "которые позволят региону сохранить возможность возводить такую недвижимость, не переводя ее в статус "жилой".

"Проект федерального закона, определяющего статус апартментов и устанавливающего возможность регистрации в них по месту жительства, предполагает сохранить размер налога на недвижимость в размере 2% от кадастровой стоимости и расчет коммунальных платежей по коммерческим тарифам. По сути, собственники получают возможность только самостоятельно выбирать управляющую компанию и распоряжаться общедомовым имуществом. Так как большая часть собственников не проживает в них, а сдает в аренду, эти изменения не являются важными для них", - сказали РИА новости Крым в одном из агентств недвижимости, специализирующемся на продаже элитного сегмента. В то же время эксперт рынка недвижимости Виталий Свечников уверен, что изменение правового статуса апартментов может серьезно повлиять на их стоимость. Он прогнозирует увеличение цен на завершенные объекты в пределах 10-15% стоимости. А если законом будет введен полный запрет на строительство апартментов, существующие могут еще больше подняться в цене. Учитывая прошлогодние тенденции, собственники вполне могут поднять планку на 20-25% стоимости.

А что говорит мировой опыт? Так, в Израиле понятие "апартменты" отсутствует: недвижимость может быть жилой или коммерческой, еще вариант – дома отельной планировки, не оборудованные кухней. Жилой является вся недвижимость, пригодная для проживания: обязательно наличие комнат, кухни, ванной комнаты, должны быть подведены вода, канализация, электроэнергия. При этом не имеет значения, расположена ли такая квартира в доме с торговым комплексом или офисными помещениями на нижних этажах. Стоимость коммунальных услуг в них не отличается от обычных, а на размер налога влияет только место расположения объекта и его площадь. Никаких ограничений на прописку также нет.

А вот в США все совсем иначе: приобрести квартиру-другую с целью заработка у физлица не получится. Желаящие инвестировать в недвижимость и зарабатывать на этом приобретают долю в компании, которая и является собственником дома, где все квартиры сдаются внаем. Если все же есть желание и возможность купить недвижимость с целью ее сдать, надо быть готовым к ряду неожиданностей, начиная с особенностей приобретения права владения. Так, существуют кондоминиумы, юридически это то же товарищество собственников жилья (ТСЖ). То есть домом управляет ассоциация жильцов, а жильцы ежемесячно вносят платежи на обслуживание дома и относящихся к нему объектов (бассейнов, детских площадок, парковок и т.д.). Помимо управления, ассоциация решает, могут ли жильцы завести собаку или украсить окна на праздники. Сдавать такую квартиру в аренду можно только после двух лет владения.

Еще один вид собственности: квартира в кооперативном доме. Здесь вообще придется пройти собеседование, включающее проверку биографии, кредитной истории и чистоты перед законом. По результатам совет решит, хотят ли вас видеть новым соседом или нет. Кстати, этот же совет может наложить запрет на сдачу

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

Фокус – Москва и столичный регион

квартиры внаем. Не менее интересно обстоят дела с коммунальными платежами и налогами: они отличаются не только в разных штатах и округах, но могут различаться в домах одного района города. Все зависит от уровня развитости инфраструктуры и поставщиков услуг.

Поручение правительству РФ обеспечить внесение в законодательство России изменений, "направленных на определение правового статуса помещений в многофункциональных зданиях, в том числе используемых для проживания граждан", дал президент Владимир Путин. Предельный срок внесения поправок – 1 августа 2021 года. Вице-премьер РФ Марат Хуснуллин сообщил в комментарии РИА Новости, что апартаменты необходимо "сделать" жильем. Глава Минстроя РФ Никита Стасишин в свою очередь отметил, что в ведомстве не только поддерживают данную инициативу, но и рассматривают возможность полностью запретить строительство новых апарт-комплексов в России. В комментарии РИА Новости он сказал, что "у министерства были разные мнения по этому вопросу" и добавил, "наверное, нецелесообразно в будущем строить все, что не подходит под жилое".

Обсуждение правового статуса апартаментов в России ведется с 2016 года. В пояснительной записке авторы законопроекта подчеркивают, что "в последние годы данный сегмент активно развивается в крупнейших и крупных городах России". По мнению авторов, необходимость его принятия заключается в том, что при возведении апартаментов застройщики не обязаны обеспечивать будущих собственников социальными объектами. Это позволяет снизить расходы и, следовательно, стоимость. Однако формирует дополнительную нагрузку на инфраструктуру городов.

Обсуждаемый документ как раз и должен поставить точку в правовых взаимоотношениях муниципальных властей, застройщиков и собственников. Массовое появление апартаментов в России началось в начале 2000-х в результате перестройки старых особняков. После модернизации помещения было невозможно оформить как квартиры, покупателей привлекали статусом и удачным расположением. На уровень апартаменты вышли после возведения делового центра "Москва-Сити". Данный сегмент рынка неоднократно пытались зарегулировать, но речи о запрете на их строительство и вывода из коммерческой недвижимости ранее не шло.

https://crimea.ria.ru/society/20210208/1119232778/Zhilye-ili-net-chem-obernetsya-dlya-Kryma-smena-statusa-apartamentov.html?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop

4. Новости зарубежного гостинично-туристского рынка

Отели Египта будут работать вполовину загрузки весь 2021 год

Консалтинговая компания дала прогноз по заполняемости объектов в стране.

Заполняемость отелей в Египте может вырасти в 2021 году с 43% до 62%, говорится в отчете о гостиничном рынке региона MENA (Ближний Восток и Северная Африка) консалтинговой компании Colliers International. В нем дается прогноз загрузки коллективных средств размещения для ключевых рынков гостеприимства в 24 странах макрорегиона.

«Пандемия коронавируса (COVID-19) продолжает оказывать давление на сектор туризма, в то время как государственные и отраслевые органы ищут путь к устойчивому восстановлению», — отмечается в документе. — «В то время как ограничения на передвижение и международные поездки начали ослабевать, контролируемый и последовательный рост будет ключевым фактором в достижении прежнего уровня развития».

Что касается Египта, то Colliers прогнозирует, что в туристических центрах Хургады и Шарм-эль-Шейха будет наблюдаться рост заполняемости на 88% и 78% по сравнению с 2020 годом. Таким образом, загрузка отелей составит в 2021 году 48% и 43% соответственно. В 2020 году этот показатель составлял 24% и 23%.

Быстрее всего будет восстанавливаться загрузка объектов в Александрии. В 2021 году она может составить 62% (+38% к 2020). Каирские отели смогут зафиксироваться на отметке 43% (+53% к 2020).

В то же время прогноз Colliers предполагает более быстрое восстановление рынков ОАЭ и Саудовской Аравии. Эмираты, очевидно, выиграют от подготовки и проведения ЭКСПО 2020. Кроме того, драйвером станут районы Dubai Creek, Festival City, Sheikh Zayed Road, Dubai Marina, JBR и Palm Jumeirah. Уровень заполняемости объектов на их территории составит 65-67%.

https://profi.travel/news/49551/details?utm_source=profi_travel&utm_medium=email&utm_campaign=dailynewsletter_14346_050221

Отели Турции массово откроются в апреле

Турецкие отельеры опровергли информацию о повышении цен

Курортные отели Турции, закрывшиеся на зимний период или простаивавшие из-за пандемии, возобновят прием туристов в обычные даты. Об этом TourDom.ru сообщили представители гостиничной сферы республики.

«Мы, как и в прошлом году, планируем открыть четыре отеля уже 1 апреля», — рассказал, в частности, директор по продажам Crystal Hotels Сами Йылмаз. Он не согласен с мнениями о повышении цен на отдых, которые высказывают в турагентствах России. «В рублях стоимость проживания, безусловно, выше, так как курс изменился, но контрактная цена осталась на уровне прошлого года», — заверил Сами Йылмаз. Если какие-то отели и подняли тарифы, то речь идет о незначительных суммах, соглашаются его коллеги.

Ранее турагентства получили рассылку, из которой следует, что первыми сезон начнут Crystal Palace Luxury Resort, Sunrise Luxury Resort, De Luxe Resort & SPA, Tat Beach Golf Resort & SPA. Еще восемь гостиниц примут туристов 22 апреля, а две — спустя месяц, в конце мая. Также 22 апреля двери откроют два отеля Amara – Seno Resort и Prestige Elite. Названы также даты начала работы для трех отелей сети Nirvana (Cosmopolitan, Dolce Vita, Mediterranean Excellence): 1, 15 и 22 апреля.

Представители других курортных гостиниц, опрошенные TourDom.ru, тоже ориентируются на второй месяц весны. «Наш отель Meridia Beach 5* Alanya Okurcalar

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

Фокус – Москва и столичный регион

открывается в 10-х числах апреля. Это обычная практика, согласно бронированиям по региону Аланья», – сообщил собственник.

В Турции обращают внимание и на слова министра туризма Мехмета Нури Эрсой. 4 февраля он заявил, что туристический сезон в республике начнется в апреле. Предполагается, что к этому времени в стране могут быть смягчены ограничения, введенные в связи с пандемией. Но пока всё остается без изменений.

Выступая после заседания Кабинета министров 1 февраля, президент Реджеп Эрдоган лишь косвенно коснулся этой темы: «Мы планируем начать график постепенного ослабления ограничений после того, как количество случаев будет ниже определенного числа». Судя по словам президента, если статистика вновь покажет рост заболеваемости, то предупредительные меры могут и вернуть.

<https://www.tourdom.ru/news/oteli-turtsii-massovo-otkroyutsya-v-aprele.html>

Турист рассказал, как купил отель на завтраках, а отдохнул на "все включено"

Туристы рассказали о том, как смогли пользоваться концепцией "все включено" в отеле на Тенерифе, хотя покупали путевку с завтраками.

Об этой истории турагент узнала во время брони тура постоянным клиентам, которые вновь решили провести отпуск в весьма дорогом отеле на Тенерифе. Это самый крупный остров из архипелага Канарских островов.

Заявка на бронь была отправлена туроператору. Тот, в свою очередь, при попытке забронировать номер в отеле, получил отказ. Представитель гостиницы сообщил, что гости не смогут вновь отдохнуть в их отеле, так как во время предыдущего визита их поймали на мошенничестве.

Туристы не удивились, и признались, что действительно немного схитрили в прошлый раз.

- Мы летаем на отдых большой семьей - с женой, тремя детьми и тещей. Для тещи и двоих детей бронируем номер в отеле с питанием "полупансион". Для меня, жены и двухлетней дочери - номер с питанием "все включено".

Уже во время отдыха питающиеся по полной программе снабжают своих родственников, которым положены только завтраки, обедом и ужином.

Хотя туристы и бронировали номера через разных туроператоров, по истечении нескольких дней в отеле заметили, что гости носят еду в номер, постояльцам которого положены лишь завтраки. Туристов, конечно, не выселили, но администрация гостиницы сделала себе пометку, и уже в следующий раз потребовали, чтобы туристы бронировали два номера с одним типом питания.

Турагенты предостерегают, что не стоит эту схему принимать как руководство к действию, так как отель может применить более жесткие меры.

Это не единственный способ, чтобы питаться бесплатно на отдыхе. Часто туристы перед поездкой на море находят в социальных сетях группу отеля, в который едут, и просят тех, кто собирается выезжать отдать им браслет, дающий право на питание по системе "все включено".

Если на отдых летят компаниями, то одна из них заезжает в дорогой пятизвездочный отель, а другая - в соседний, дешевый. Соответственно одни ходят в гости к другим. Обычно отели быстро вычисляют таких. Это легально лишь в том случае, когда отели принадлежат одной сети (владельцу). И то, если в концепции отелей прописана эта возможность. Такое часто встречается в Турции.

<https://ntr-24.ru/index.php?newsid=76551>

Оператор Accor предложит гостям цифровые ключи от номеров

Гостиничный оператор Accor готовится представить новые цифровые ключи для номеров своих отелей. Тестирование Accor Key уже прошло в некоторых объектах в Северной Америке, Европе и Азии. Решение позволяет гостю попасть в номер с помощью специального приложения, установленного на смартфон.

Такой ключ также будет открывать доступ в переговорные комнаты и на этажи с ограниченным доступом. После выезда гостя они автоматически деактивируются.

Технология будет доступна в новых отелях Accor, открытие которых запланировано на 2021 год. К концу года она распространится на 500 объектов сети, а в течение ближайших пяти лет — на 50% гостиниц в портфолио оператора.

Ранее подобную технологию представил Hilton.

<https://buyingbusinessstravel.com.ru/news/technology/42665-operator-accor-predlozhit-gostyam-tsifrovye-klyuchi-ot-nomerov/>

5. Интересное и полезное для отеля

Увеличение продаж дополнительных услуг на примере городского отеля

Кейс представляет *Борис Дороченков - генеральный менеджер Апартаментов Diamond 5**

Отель «Diamond» — единственный пятизвездочный апартамент-отель в Москве, включающий 51 апартамент, ресторан и караоке-клуб. Здесь достаточно широко представлены дополнительные услуги. Это и услуги парковки, услуги прачечной и химчистки, предоставление спортивного оборудования, SPA-услуги и фитнес-центр.

«Перед нами всегда стоял вопрос реализации дополнительных услуг и ее диджитализации. Поэтому мы поставили себе задачу найти программный комплекс, который бы помог нам перевести все дополнительные услуги в онлайн формат с непосредственной оплатой при заказе.»

Первоначальной идеей было автоматизировать всё, что так или иначе связано с информированием гостей и взаимодействием с ними. В этом направлении мы выделили для себя две основные цели - сокращение количества и продолжительности непосредственных контактов гостей с персоналом с целью обеспечения максимальной безопасности в условиях пандемии и снижение нагрузки на администраторов. В «Diamond Apartments» не предусмотрены компендиумы, особенно во время эпидемии Covid. В августе прошлого года мы убрали из номеров все бумажные материалы, а всю важную информацию об отеле, доступных услугах и сервисах перенесли на онлайн- витрину, частью которой также является чат-бот, способный обрабатывать до 80% обращений проживающих и потенциальных гостей отеля в автоматическом режиме.

Для претворения идеи в жизнь мы выбрали компанию Hotbot.ai.

Теперь в номере размещён только QR-код. С его помощью гость попадает в онлайн- инфраструктуру отеля, где доступна любая информация, а все услуги можно не только заказать, но и моментально оплатить любым удобным способом, включая Apple Pay и GPay непосредственно со своего телефона. Это удобно, безопасно и знакомо — гостям это нравится. Соответственно растёт количество заказов и объёмы продаж. С заменой бумажных материалов в номерах на онлайн-сервис, нам удалось увеличить объём продаж дополнительных услуг в два раза.

«Мы заменили все бумажные материалы в номере на QR-код, с помощью которого гость после заселения попадет в онлайн-инфраструктуру отеля, где можно получить всю необходимую информацию, заказать и тут же оплатить любые услуги непосредственно со своего телефона.»

Не последнюю роль в результативности такого подхода к сервису играет тот факт, что, гость имеет доступ к полной информации и полному перечню услуг отеля в любой момент времени вне зависимости от его местонахождения. Так гость может заказать услугу ещё до заселения. Например, заказав рум сервис по пути в отель, гость может быть уверен, что его заказ будет доставлен в номер в течение 10 минут по приезду.

Важно отметить, что сервис не требует установки каких-либо приложений ни со стороны гостя, ни со стороны отеля. Все процессы реализуются посредством любого из стандартных браузеров. Сервис взаимодействия с гостем и чат-бот также доступны в большинстве популярных мессенджеров.

Следующим после роста продаж преимуществом, которое обращает на себя внимание, является скорость и экономичность внесения изменений в предложение,

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

Фокус – Москва и столичный регион

которое мы формируем для гостей. Поскольку вся информация хранится в цифровом виде, замена, в частности, позиций в меню рум сервис более не требует его редизайна, распечатки и замены старых меню на новые во всём номерном фонде. Сейчас процесс внесения изменений занимает несколько часов, максимум — дней, если говорить о каких-то глобальных вещах. Недавно мы, к примеру, добавили для наших гостей возможность пользоваться сервисом на корейском языке.

Такая легкость в управлении информированием позволяет держать руку на пульсе. В любой момент у нас есть возможность предложить гостю что-то новое, получить обратную связь и оперативно на неё среагировать. Со времени запуска сервиса мы добавили в наше предложение возможность предварительного заказа завтраков, услуги красоты и организацию романтических свиданий в апартаментах или в ресторане отеля.

«Легкость в управлении информированием гостей позволяет в любой момент предлагать гостю что-то новое, получать обратную связь и оперативно на неё реагировать. Замена меню рум сервис перестала быть дорогим и длительным процессом.»

Подводя итог, можно сказать, что те вызовы, которые ставит перед нами текущая ситуация в отрасли, одновременно со стремительным развитием технологий, заставляют нас двигаться в правильном направлении, развиваться и находить новые пути для роста. Обращаясь к форматам, которыми гость уже давно и с большим удовольствием пользуется в повседневной жизни, мы не только приближаемся к созданию оптимального уровня комфорта, безопасности и удовлетворенности сервисом отеля, но и стимулируем рост продаж и числа постоянных клиентов.

<https://hotelier.pro/news/item/keys-uvvelichenie-prodazh-dopolnitelnykh-uslug-na-primere-gorodskogo-otelya/>

Заполняем отчет по форме 1-КСР

Гостиницы регулярно сдают статистический отчет по форме 1-КСР. На практике рутинная операция может отнимать много времени. Как система управления отелем позволяет ускорить сбор данных для Росстата, рассказывает Ксения Богоявленская, эксперт сервиса Контур.Отель.

Отчет по форме 1-КСР коллективные средства размещения сдают в Росстат по месту нахождения бизнеса. Форма 1-КСР бывает краткая и годовая. Объекты гостиничной сферы, которые предоставляют места для размещения круглый год на регулярной основе, подают краткую форму на 15-й день после отчетного квартала, а годовую — до 1 февраля года, следующего за отчетным. Коллективные средства размещения, которые функционируют сезонно, сдают только годовую 1-КСР за фактически отработанный период.

Форму 1-КСР можно отправить в бумажном или электронном виде. И если между гостиницей и ведомствами организован электронный документооборот, то с передачей отчета не возникнет трудностей. А вот его заполнение может отнимать у отельеров немало времени. Рассмотрим, на какие нюансы важно обратить внимание при подготовке 1-КСР и как ускорить формирование самых трудоемких разделов.

Титульный лист и разделы 1 и 2, как правило, остаются без изменений. В них указывают информацию о номерном фонде, а также почтовый адрес, наименование или тип размещения. Обратите внимание, что одну из строк 122–126 выбирают гостиницы, прошедшие сертификацию, а строку 127 — гостиницы с категорией «без звезд». Уже сейчас сертификат звездности должен быть у средств размещения с фондом более 15 гостиничных номеров, а с 1 января 2022 года — у всех без исключения.

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

Фокус – Москва и столичный регион

Разделы 6 и 7, куда вносят данные об итогах хозяйственной деятельности, включают общие показатели доходов и затрат и сведения о численности персонала. В совокупности строк всего 5, их несложно заполнить данными от отдела по персоналу, финансового отдела или бухгалтерии.

Совет: скачайте файл отчета, заполните его и сохраните на новый отчетный период. В следующий раз проверьте разделы 1, 2, 7 на возможные изменения и скорректируйте данные в разделах 3, 4, 5, 6, где точно будут правки.

Как быстро собрать данные для отчета

Заполнение разделов 3, 4, 5 требует наиболее трудоемких расчетов. Особенно непросто, если в гостинице данные о постояльцах сосредоточены в разных местах и собираются несистемно.

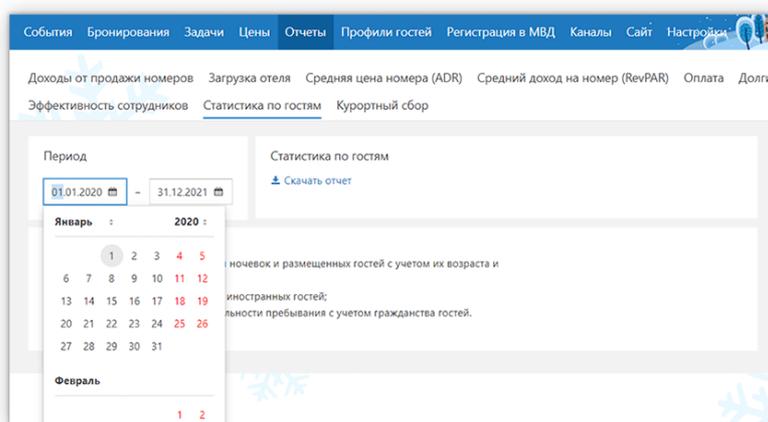
Если в гостинице нет специального программного обеспечения, то, чтобы заполнить разделы, придется вручную отобрать определенные сведения о проживающих из книги учета, а затем внести их в форму. В «гостевой» части формы надо заполнить более 50 параметров. Также необходимо разделить всех иностранных гостей по странам гражданства согласно общероссийскому классификатору стран мира, который включает около 900 кодов, а российских граждан — по возрасту. Затем всех гостей нужно распределить по длительности проживания с учетом их возраста и гражданства одновременно. В итоге на подготовку таких цифр может уйти не один рабочий день.

Совет: выберите подходящий вариант, как автоматизировать сбор данных для заполнения разделов 3, 4, 5. Это будет зависеть от возможностей отельной программы, которая является основным местом сбора и хранения информации о гостях.

Например, из программы можно выгрузить несколько отчетов по проживающим, а далее надо будет самостоятельно подбирать данные, делать необходимые расчеты и разносить полученные цифры по строчкам формы.

Самый удобный вариант

Другой вариант автоматизировать сбор данных — получать уже готовые цифры для формы 1-КСР в едином файле. Это позволяют делать системы управления отелем, где данные обрабатываются специальным образом. Такой механизм реализован в Контур.Отеле: пользователи могут задать необходимый период и мгновенно получить отчет статистики по гостям со всеми данными. Не нужно делать никаких дополнительных вычислений. Достаточно просто перенести рассчитанные сервисом цифры в соответствующие строки формы 1-КСР.



<https://hotelier.pro/management/item/zapolnyaem-otchet-1-ksr/>

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