



## Новости гостинично-туристского рынка

Дайджест сообщений СМИ № 0301-2025

С 01 по 15 марта 2025 года

### **Анонс мероприятия по безопасности гостиниц**

Гостиницы и санатории. Противопожарная защита, антитеррор и противокриминал. Серия онлайн-практикумов

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

Более 200 проектов строительства крупных гостиничных комплексов обратились за льготным кредитованием

В Госдуме отклонили законопроект о запрете хостелов в многоквартирных домах

Госдума отклонила законопроект об апартаментах

### **2. Гостиничный рынок Москвы и региона**

Иностранцы отдаляются от Кремля. Словацкий J&T может продать гостиницу «Балчуг»

**Вниманию гостиниц в Московской области!** Новости гостиничного дела и туризма в фокусе ТПП Московской области

### **3. Анализ и события региональных туристско-гостиничных рынков РФ**

Цены на посуточную аренду квартир не успевают за подорожанием размещения в отелях

Чуда не случилось: цифры новогоднего турпотока оказались аналогичны прошлогодним

Купаться «в мазуте» или забыть про Анапу: когда откроются главные курорты РФ после ЧП с танкерами

Глава Azimut Hotels — РБК: «Мы передали активы в Европе в хорошие руки»

Ряд российский отелей получили сертификаты «Pet-friendly»

ВТБ планирует продать гостиничный комплекс «Swissotel Resort Сочи Камелия»

Владельцы гостиниц в Анапе массово продают свой бизнес. Купальный сезон отменяется?

В Анапе на продажу выставлено множество гостиниц

#### **4. Юридический практикум для отельеров и вопросы безопасности**

Пора включать НДС, получать «звезды» и аттестоваться: новые правила для турбизнеса

Новые правила туристической индустрии в 2025 году: гайд и чек-лист для отельера. НДС, турналог, классификация.

Три не товарища. Совладельцы компании «Дайдэн» в суде выясняют стоимость своих долей

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.

## Анонс мероприятия по безопасности гостиниц

Гостиницы и санатории. Противопожарная защита, антитеррор и противокриминал. Серия онлайн-практикумов



В Российской Федерации реализуются беспрецедентные меры государственной поддержки в сфере строительства и реконструкции гостиниц. При этом вопросы их безопасности особенно в текущей геополитической ситуации, требуют особого внимания и четкого, недвусмысленного, но и не избыточного законодательного регулирования.

Гостиничному бизнесу присущи многочисленные имущественные и репутационные риски, владельцы средств размещения вынуждены постоянно совершенствовать защитные механизмы бизнеса, искать варианты противодействия и минимизации потерь, создавать и поддерживать функционирование системы безопасности гостиницы, совершенствовать управление безопасностью отеля и т.п. Одновременно отельеры продолжают сталкиваться с проблемными вопросами выбора (замещения на отечественные аналоги, обслуживания и ремонта) соответствующих инженерно-технических средств безопасности из-за ухода из России ряда зарубежных производителей.

Ассоциацией «Безопасность туризма» при поддержке Минэкономразвития России, МЧС России, Росгвардии, на регулярной основе проводятся практические мероприятия в этой сфере (ежегодный форум «Безопасность индустрии гостеприимства», различные онлайн практикумы и вебинары – см.по ссылке: <https://tourismsafety.ru/tpost/7ns63rdp71-vii-vserossiiskii-forum-bezopasnost-indu>). Выпущено специальное Практическое пособие (распространяются бесплатно, онлайн заказ на сайте [www.tourismsafety.ru](http://www.tourismsafety.ru): раздел «Практические пособия»), которое планируется актуализировать в 2025 году и распространить в отрасли.

В 2025 году запланировано несколько тематических онлайн практикумов (вебинаров). Ключевые тематики и график проведения:

1) 27.03.2025 г. онлайн-практикум «Противопожарная защита объектов гостиничной и санаторно-курортной инфраструктуры».

Актуальность: На сегодняшний день в сфере законодательного и нормативно-правового регулирования данной отрасли произошло много изменений, что требует от ответственных за пожарную безопасность, руководителей объектов и собственников бизнеса особого внимания. МЧС России подготовлен законопроект, увеличивающий вдвое штрафы за нарушения пожарной безопасности. Также ведомством планируется внесение изменений в своды правил, устанавливающих требования пожарной безопасности и применяющихся при проектировании и строительстве гостиниц. В конце 2024 года обновлены некоторые требования к турникетам, лестницам и путям эвакуации, которые надо учитывать при капремонте,

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

реконструкции и проектировании. Важнейшие изменения вступили в действие с 1 марта 2025 года, касающиеся новых требований к ответственным за пожарную безопасность. А с 1 сентября текущего года вступят в силу значительные изменения в Правила противопожарного режима в РФ, которые весьма обширны и касаются широкого перечня требований пожарной безопасности, в т.ч. для гостиниц (пройти регистрацию по ссылке <https://forms.yandex.ru/u/67c6c099d046889f8749a92d/>).

2) 03.04.2025 г. онлайн-практикум «Антитеррористическая и противокриминальная защита объектов гостиничной и санаторно-курортной инфраструктуры».

Актуальность: Данная сфера жестко регламентируется действующим законодательством и нормативными правовыми актами, а в 2024 году усилена еще и введением уголовной ответственности, в т.ч. владельцев средств размещения за невыполнение требований антитеррористической защищенности. Разработаны и введены (в том числе уже в текущем 2025 году) новые национальные стандарты в этой сфере, регулирующие как отраслевую терминологию, так и перечень ключевых мероприятий и решений по обеспечению антитеррористической защищенности (АТЗ) объектов.

При этом Минэкономразвития России реализуются инициативы по оптимизации некоторых требований к АТЗ гостиниц и иных средств размещения, противокриминальной их защиты в интересах оптимизации издержек владельцев гостиничного бизнеса на эти цели. Сформирована судебная практика по данным вопросам, в том числе значимые решения Верховного Суда Российской Федерации.

Учитывая изложенное, приглашаем отраслевых представителей принять бесплатное участие в серии вебинаров с предварительной регистрацией пройти регистрацию по ссылке <https://forms.yandex.ru/u/67c6c099d046889f8749a92d/>).

По итогам проведения мероприятий (по желанию участников) будет выдан в электронной форме Сертификат участника о повышении уровня специальных знаний и компетенций в указанных выше сферах (стоимость Сертификата в формате PDF – 4950 руб. по безналичному расчету на основании выставленного счета). Обладатели Сертификата участника получают доступ к дальнейшим бесплатным персональным консультациям с экспертами в сфере безопасности, спикерами онлайн-практикумов по тематикам мероприятий. (пройти регистрацию и оставить заявку на сертификат по ссылке: <https://forms.yandex.ru/u/67c6c099d046889f8749a92d/>).

<https://forms.yandex.ru/u/67c6c099d046889f8749a92d/>

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

### **Более 200 проектов строительства крупных гостиничных комплексов обратились за льготным кредитованием**

В министерстве экономического развития сообщили, что в начале марта 2025 года завершился прием заявок на получение льготного кредитования для строительства крупных гостиничных комплексов, аквапарков, горнолыжных комплексов и других объектов туристической инфраструктуры. Всего было подано более 200 заявок на строительство отелей с общим номерным фондом порядка 33 000 номеров. Лимит по приему заявок превышен.

В настоящее время в министерстве проводят поиск ресурсов, чтобы льготные кредиты получили как можно больше проектов. В ведомстве отметили интерес банков к кредитованию туристической отрасли. Во многих кредитных учреждениях создаются направления по работе с индустрией гостеприимства.

Напомним, что в настоящее время в программе льготного кредитования работают 218 проектов по строительству гостиниц на 51 000 номеров. Также поддержку получило строительство 9 аквапарков, 3 парков развлечений, 9 горнолыжных курортов.

<https://hotelier.pro/press/item/bolee-200-proektov-stroitelstva-gostinits-obratilis-za-igotnymi-kreditami/>

### **В Госдуме отклонили законопроект о запрете хостелов в многоквартирных домах**

Госдума не поддержала законопроект, который предлагал запретить хостелы в многоквартирных домах, согласно данным из электронной базы.

Авторами стали депутаты от фракции «Справедливая Россия — За правду» Дмитрий Гусев, Николай Новичков, Яна Лантратова, Геннадий Семигин, Юрий Григорьев и Анатолий Лисицын. Депутаты предложили запретить использование любых помещений, как жилых, так и нежилых, для размещения хостелов, гостиниц и других объектов для временного проживания людей. Документ был отклонен на первом чтении.

В России уже существует правило, запрещающее хостелы в многоквартирных домах. По действующему законодательству нельзя использовать жилые помещения для этих целей. Чтобы открыть гостиницу или хостел в многоквартирном доме, нужно сначала перевести помещение в нежилой фонд и оборудовать его специальными системами: звукоизоляцией, противопожарной безопасностью, охранной сигнализацией, сейфами для хранения денег и драгоценностей, а также средствами для уборки и санитарной очистки.

Этот закон был принят в марте 2019 года, а обсуждался с 2015-го. Правительство просило смягчить требования, чтобы хостелы можно было открывать в обычных квартирах без перевода их в нежилой фонд, но с некоторыми ограничениями и без льгот по коммунальным платежам. Однако эта поправка не была учтена.

Во время путешествия многих из нас пугает мысль о том, что несколько ночей придется спать в отеле или хостеле. Из-за неудобных кроватей, шумных кондиционеров, хлопающих дверей и громких гостей бывает трудно расслабиться вдали от дома. Эксперт рассказала, как спать в отелях так, чтобы выспаться.

<https://vfokuse.mail.ru/article/bolee-poloviny-rossiyan-otkazyvalis-ot-raboty-iz-za-nizkoy-zarplaty-64657078/?from=swap&swap=2>

## **Госдума отклонила законопроект об апартаментах**

Законопроект об апартаментах, принятие которого ожидалось около четырех лет, отклонен Госдумой.

Законопроект о статусе апартаментов был внесен в Госдуму в апреле 2021 года. Предлагалось ввести в Градостроительный кодекс понятие "многофункциональных зданий", которые можно было бы строить в общественно-деловых зонах. В таком здании могут быть и жилые, и нежилые помещения, отделенные друг от друга. Нежилые помещения, отвечающие "установленным требованиям", можно было бы переводить в жилые. С условием, что жилыми становятся все помещения на одной лестничной площадке, а доступ пользователей нежилых помещений к ним ограничен. Плата за коммунальные услуги в жилых помещениях многофункциональных зданий, как предполагалось, будет такая же, как в обычных жилых зданиях. Должны ли они обеспечиваться школами, поликлиниками и прочими социальными учреждениями - отдавалось на усмотрение регионов. Регулировался также порядок проведения общего собрания собственников, по аналогии с собраниями собственников жилья. Кроме того, для защиты покупателей строящихся апартаментов предлагалось распространить на них нормы закона об участии в долевом строительстве.

Более трех лет законопроект находился на рассмотрении Госдумы, однако так и не дошел даже до первого чтения. Теперь же Комитет по строительству и ЖКХ предложил отклонить его, что и было принято Госдумой.

Как отмечается в заключении комитета, закрепление определения многофункционального здания в Градостроительном кодексе представляется необоснованным, поскольку каких-либо особенностей проектирования и строительства такого рода объектов законопроект не содержит. Кроме того, постоянное проживание человека в здании, где есть и нежилые помещения, в том числе для размещения производства, хранения продукции и т.д., может негативно отразиться на его здоровье. Предлагаемое определение многофункционального здания (МФЗ), по мнению комитета, не совсем четкое. Под него, к примеру, может подпадать любой многоквартирный дом, в состав которого входят нежилые помещения. Отличие только в том, что МФЗ могут быть расположены в производственных зонах и не отвечать требованиям, предъявляемым к жилищному фонду, по санитарным, противопожарным, экологическим и другим нормам. В части оплаты помещения и коммунальных услуг из законопроекта непонятно, предполагается ли распространить на жителей многофункциональных зданий действующие для обычных жилых домов субсидии и компенсации.

Исходя из предложенного варианта определения помещения в МФЗ непонятно, какие помещения в таком здании будут признаваться квартирами, а какие нежилыми помещениями, добавляют депутаты. Предлагаемая дальнейшая конструкция регулирования правоотношений так называемых нежилых помещений в МФЗ делает их квазижилыми, создавая правовую неопределенность в жилищном законодательстве, говорится в заключении. "Предлагаемое регулирование разрушает конструкцию жилищного законодательства, создавая одинаковые права и обязанности для лиц в отношении юридически неравных объектов (квартир)", - отмечается в документе. Суды сейчас единогласно признают апартаменты или помещения в МФЗ нежилыми помещениями, добавляют депутаты.

Есть вопросы об ограниченном доступе на лестничные площадки с жилыми помещениями в таких зданиях, об их капремонте.

Реализация законопроекта вызывает серьезные сомнения, так как возможность временного пребывания в помещениях, расположенных в зданиях

офисно-деловой направленности в настоящее время имеет достаточное распространение. Владение и пользование таким видом имущества не нарушает никаких прав собственников этого имущества, за исключением того факта, что на них не распространяются в полной мере права и обязанности, предусмотренные для собственников и пользователей жилых помещений. Признание этих помещений жилыми противоречит статье 17 и другим статьям Жилищного кодекса", - отмечают депутаты.

Апартаменты - явление, в основном, крупных городов и курортных территорий. В мегаполисах апартаменты появляются в удобных для жителей местах, центральных районах, где, однако, не хватает социальной инфраструктуры (но для состоятельных покупателей это зачастую неважно). В курортных зонах их строят под сдачу в аренду туристам, которым опять же не особенно важно наличие рядом детского сада или поликлиники. Наиболее спорный вид апартаментов - те, которые возникают на участках, не предназначенных для строительства (например, в промзонах или вплотную к транспортным развязкам). Застройщики при возведении формально нежилых зданий не обязаны обеспечивать их социальной инфраструктурой, могут отступать от некоторых строительных норм, обязательных для жилья, поэтому апартаменты оказываются дешевле квартир. Их покупают не слишком состоятельные граждане, которые не могут накопить на полноценное жилье.

При этом столичные власти в прошлом году перестали выдавать разрешения на строительство апартаментов, а также начали предъявлять претензии к апартаментам, переделанным из общежитий или производственных зданий. Начался, по словам экспертов, процесс «деапартаментации» столицы.

<https://rg.ru/2025/01/23/gosduma-otklonila-zakonoproekt-ob-apartamentah.html?ysclid=m6j97s4z6536754715>

## **2. Гостиничный рынок Москвы и региона**

### **Иностранцы отдаляются от Кремля. Словацкий J&T может продать гостиницу «Балчуг»**

Одна из знаковых и дорогих гостиниц Москвы — «Балчуг Kempinski» у Кремля — может сменить собственника. Как стало известно “Ъ”, словацкая J&T Group, владеющая объектом около 17 лет, ведет переговоры о его продаже структурам бенефициара гостиниц «Пекин» в центре российской столицы и «Жемчужина» в Сочи. Сейчас инвесторы активны в гостиничном сегменте, но рассчитывать на высокую доходность в этом сегменте вряд ли стоит.

Словацкая J&T Real Estate нашла покупателя на свой единственный актив в России — гостиницу «Балчуг Kempinski» категории «пять звезд» напротив Кремля в центре Москвы, рассказали три источника “Ъ” на рынке недвижимости. По словам двух из них, новым собственником актива станут структуры АО «Гостиничный комплекс "Жемчужина"», которые владеют одноименным отелем в Сочи и гостиницей «Пекин» в центре Москвы. Стороны не стали комментировать эту информацию. Так же поступили в Kempinski, которая управляет «Балчугом».

Один из собеседников “Ъ” уточняет, что сейчас стороны обратились за одобрением в правкомиссию по контролю за иностранными инвестициями.

Источник “Ъ”, близкий к этой комиссии, подтвердил факт сбора документов к предстоящей сделке, но не стал называть имя потенциального покупателя.

АО «Гостиничный комплекс "Жемчужина"» на 75,4% принадлежит АО «Спектрум», конечные бенефициары которого не раскрываются. «Жемчужина» прежде принадлежала компании «Союз маринс групп» (ранее — Фонд поддержки морской пехоты и группа «Земляне»), основанной бизнесменом Александром Куликовым, погибшим в 2016 году. В 2023 году, по данным СПАРК, выручка АО «Гостиничный комплекс "Жемчужина"» выросла на 8% год к году, до 2,5 млрд руб., чистая прибыль — на 54%, до 546,8 млн руб.

J&T Real Estate владеет «Балчугом» (227 номеров) с 2008 года, когда выкупила 69% акций отеля за \$110 млн у мэрии Москвы. По данным СПАРК, в 2023 году выручка ООО «Балчуг», на балансе которого находится объект, выросла на 81% год к году, до 972,7 млн руб., чистая прибыль — в 2,2 раза, до 446,2 млн руб.

Владельцем J&T Group, куда входит J&T Real Estate, считается Йозеф Ткач. По собственным данным, владеет коммерческой недвижимостью на €1,92 млрд в девяти странах. Первые попытки продать «Балчуг Kempinski» компания пыталась предпринять еще в 2016 году, писал тогда Forbes. До начала военной спецоперации РФ на Украине цена продажи объекта составляла €130–150 млн, но потенциальные покупатели предлагали около €80–100 млн, знает партнер SMWP Марина Смирнова.

Сейчас цена «Балчуга» может составить 12–14 млрд руб. (около \$117–136 млн по текущему курсу ЦБ), считает вице-президент Федерации рестораторов и отельеров России Вадим Прасов. Сегодня приобретение знакового отеля, особенно в пешей доступности от Кремля,— это возможность вложить на время капитал, считает управляющий партнер Ivashkevich Hospitality Станислав Ивашкевич. Но, оговаривается он, рассматривать объект высокодоходным не стоит: срок окупаемости может достичь 20 лет. Кроме того, у здания есть большой накопленный износ, который требует завершения работ по реновации, напоминает Марина Смирнова.

По итогам 2024 года именно отели категории «пять звезд» продемонстрировали наибольший рост стоимости номера и уровня загрузки. По подсчетам партнера NF Group Ольги Широковой, в прошлом году стоимость номера

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

в сегменте выросла на 31% год к году, до 17 тыс. руб. в сутки, уровень загрузки увеличился на 6 процентных пунктов, до 72%. Такой результат был достигнут вследствие инфляции, сохранения позитивных трендов во внутреннем туризме и роста внешнего потока, в частности возвращения китайских туристов, говорит Ольга Широкова. На этом фоне инвесторы активно интересуются гостиничными комплексами, и потенциальных покупателей гораздо больше, чем продавцов, резюмирует Вадим Прасов.

<https://ru.hotel.report/management/upravlenie-otelem.-inostrancy-otdalyayutsya-ot-kremlya.-slovackij-jandt-mozhet-prodat-gostinicu-balchug>

### **Вниманию гостиниц Московской области! Новости гостиничного дела и туризма в фокусе ТПП Московской области**

Комитет по предпринимательству в сфере туризма Торгово-промышленной палаты Московской области проводит расширенное заседание на тему: «Нововведение в законодательство по классификации гостиничного бизнеса, инклюзивному туризму и спецпроекты Комитета».

Приглашаем Вас принять участие, в формате ВКС и проинформировать предпринимателей ваших территорий о данном мероприятии.

Планируемые вопросы для обсуждения:

1. Аккредитация гостиниц и кемпингов.
2. Строительство модульных гостиниц в Подмосковье: практика, проблемные вопросы.
3. Туристическая витрина региона на платформе WB travel.
4. Инклюзивный туризм в Подмосковье: доступная среда для особенных туристов.
5. Специальные проекты Комитета:
  - «Артель мастеров Подмосковья»;
  - «Монета туриста».

Дата проведения: 20.03.2025 в 12.00 час.

Ссылка для подключения:

<https://us06web.zoom.us/meeting/register/tFs3OwvmSe2QAvS-EypOMA>

Для участия в мероприятии в режиме ВКС, необходимо пройти регистрацию:

<https://forms.yandex.ru/u/67c997cd90fa7b0ee22c489c/>

### **3. Анализ и события региональных туристско-гостиничных рынков РФ**

#### **Цены на посуточную аренду квартир не успевают за подорожанием размещения в отелях**

На фоне 9%-ного роста цен номеров в гостиницах Санкт-Петербурга, который зафиксировала платформа TravelLine, стоимость размещения в апартаментах в начале нового года пошла вниз. Такой информацией поделились знакомые с ситуацией подписчики телеграм-канала «Крыша ТурДома».

Управление отелем. Цены на посуточную аренду квартир не успевают за подорожанием размещения в отелях

Отельеры, с которыми поговорил корреспондент TourDom.ru, подтверждают наблюдения. По мнению генерального директора компании «Индивидуальный туристический сервис» Виктории Шамликашвили, цены на апартаменты растут медленнее, чем на номера в гостиницах, в том числе потому, что апарт-отели гораздо менее чувствительны к расходам: «Расходы на горничных, завтраки, белье, косметические средства и так далее – все это значительно влияет на цену номеров в гостиницах. Одни лишь расходы на персонал составляют до 50%. В течение прошлого года, например, отели были вынуждены 2–3 раза повышать зарплату персоналу».

Как рассказала TourDom.ru владелица сети отелей и апартаментов Sokroma Hotels and Aparts Дарья Ковалевская, в последние несколько лет комплексы апартаментов строятся очень активно, особенно на окраинах Петербурга, и это привело к избытку предложения, притом что рост турпотока высоким не назовешь. В частности, на 2024 год был проанонсирован ввод в эксплуатацию 18 апарт-отелей общим номерным фондом 4,9 тыс. юнитов – Well, You&Co living, VIDI, «AVENUE-APART на Дыбенко» и других. При этом новая гостиница всего одна – «DOMINA Пулковое Отель и Апартаменты» на 253 номера.

Обширное предложение, в свою очередь, влияет на цену на размещение. «С одной стороны, сити-отель на 150–250 номеров в одной локации, с другой – комплекс апартаментов на 1–2 тыс. юнитов, и надо подумать, что заставит туристов туда ехать. И поэтому ценник в апартаментах может снижаться – ввиду большого объема номеров, которые необходимо сдать. Особенно же это характерно в несезон», – прокомментировала Дарья Ковалевская.

Вместе с тем, по оценке специалистов сервиса онлайн-бронирования жилья «Суточно.ру», какого-то серьезного перекоса в динамике стоимости номеров в гостиницах и апартаментах не наблюдается. «Цены растут равномерно как в отелях, так и в квартирах», – сказал TourDom.ru директор по маркетингу «Суточно.ру» Айрат Мусин. Он добавил, что в целом в годовом соотношении цены на аренду жилья для туристов в Санкт-Петербурге не падают. Средняя стоимость суток с датой заезда в первые 14 дней января в городе составила 4800 руб. Это на 9% больше, чем в аналогичный период прошлого года. При этом после новогодних каникул цены упали почти в 2 раза – до 2900 руб.

<https://ru.hotel.report/management/upravlenie-otelem.-ceny-na-posutochnuyu-arendu-kvartir-ne-uspevayut-za-podorozhaniem-razmeshheniya-v-otelyah>

#### **Чуда не случилось: цифры новогоднего турпотока оказались аналогичны прошлогодним**

За прошедшие новогодние праздники Татарстан посетили более 170 тыс. туристов, рассказали «БИЗНЕС Online» в пресс-службе госкомитета РТ по туризму. Говорить о взятии нового барьера турпотока даже после саммита БРИКС и *Дайджест ООО «Строим Отель»: актуальные новости для профессионалов.*

*Фокус – Москва и столичный регион*

увеличении количества отелей не приходится: цифры аналогичны прошлогодним и оказались незначительно выше осторожных прогнозов главы ведомства Сергея Иванова. «Были отмены в связи с атакой БПЛА, но глобально они не повлияли на спрос и объем туристического потока, который приехал в республику», — отметили в ведомстве. Но отельеры считают иначе: «К сожалению, ситуация накануне новогодних праздников с беспилотниками не сыграла на руку».

*Впрочем, есть и другая статистика.*

Глава комитета по развитию туризма Казани Дарья Санникова на совещании в мэрии города привела цифры Сбераналитики, которые оказались более позитивными: по ее подсчетам, в столицу РТ на праздники приехали 180 тыс. туристов, а потратили они порядка 1,2 млрд рублей — на 19% больше, чем в 2023 году.

«Ожидания большего процента загрузки, если честно, не оправдались, — констатирует президент ассоциации отелей Казани и РТ и управляющая отелем „Островский“ Инга Гадзаова. — К сожалению, было достаточное количество отмен, скорее всего, в силу событий, которые произошли накануне Нового года (атака дронов — прим. ред.)». Средняя загрузка в «Островском» в эти дни составила 75–80%, добавила спикер. Аналогичные данные привели и в Suleiman Palace Hotel. В гостинице, принимавшей делегацию саммита БРИКС, в новогоднюю ночь номера были заполнены на 90%, а в период с 3 по 4 января загрузка достигла 100%.

Как рассказали «БИЗНЕС Online» в ассоциации отельеров Казани и РТ, в среднем загрузка с 3 по 5 января достигла 88%, весь «удар» приняли на себя трехзвездочные отели, их заполняемость достигла 92%. Чуть меньше (на 87%) были загружены «четверки», а двухзвездочные отели — на 82%. Уже с 6 по 8 января казанские гостиницы остались без половины гостей, загруженность в эти дни составила 48%. Быстрее всего по домам разъехались постояльцы четырехзвездочных отелей, их заполняемость упала до 42%. «Двойки» загрузились до 53%, а «тройки» — до 52%.

Еще год назад в пиковые даты казанские гостиницы были полностью заполнены. Впрочем, по данным Сбераналитики, заполняемость доходила до 100% и в этом году. «Квартир стало намного больше в предложении. Я не исключаю тот вариант, что у нас снижается загрузка при выросшем турпотоке, потому что отток идет в том числе и в частный сектор», — объяснила директор ассоциации отелей Казани и РТ Александра Юшутина.

*Что с ценами за размещение?*

Как ранее сообщала глава комитета по развитию туризма Казани Санникова, отдых в отелях в среднем подорожал на 15–20%. Повышение цен подтверждают отельеры: миллиардные затраты на БРИКС приходится отбивать. По словам учредителя отеля Suleiman Palace Hotel Камилы Абунагимовой, стоимость номера в гостинице выросла на 20% по сравнению с прошлым годом: «В доходной части [в новогодние праздники] мы больше заработали, потому что у нас цены увеличились. Мы также делаем реновацию, за которой следует повышение стоимости». По декабрьским данным ассоциации отельеров Казани и РТ, в среднем отдых в гостиницах двухзвездочной категории обошелся в 2,9 тыс. за сутки (без завтрака) и 3,7 тыс. (с завтраком), в «трешке» — 5,6 тыс. рублей (без завтрака) и 6,1 тыс. рублей (с завтраком) и в четырех- или пятизвездочном сегменте — в 12,4 тыс. рублей за сутки и 13,8 тыс. рублей (с завтраком).

Продолжительность отдыха не увеличилась. В среднем гости приезжали на 3–4 дня, пик заездов пришелся на 3–5 января. «Обычно загрузка начинается с 31 декабря и заканчивается фактически 6 января. 29 и 30 декабря нет особой загрузки,

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

люди приезжают перед самым Новым годом, чтобы отметить, а 7 января стараются быть уже дома, все-таки Рождество — семейный праздник, — говорит директор гостиничного комплекса „Ногай“ Виталий Большаков. — В целом загрузка была хорошая, не хуже, чем обычно. Основной пик, как и всегда, пришелся на 2, 3 и 4 января. Единственное, в сам Новый год загрузка была ниже, чем обычно. Может быть, сказывается то, что мы стали гостиницей категории „четыре звезды“. Всегда сначала заполняются „трешки“, потом „четверки“, затем „пятерки“. Хотя разговаривал со многими владельцами гостиниц нашего уровня, у всех загрузка в Новый год чуть ниже, чем в прошлом. Может быть, квартиры оттягивают на себя турпоток все-таки».

В период с 29 декабря по 2 января туристы заполнили казанские отели лишь на 62%. Сегмент «троек» был заполнен на 61%, а «двойки» и «четверки» — на 63%, добавляют в ассоциации отельеров Казани и РТ. «В принципе, это тренд — встречать дома и дальше ехать путешествовать. Я не исключаю, что те, кто приезжал прямо на новогоднюю ночь, все-таки размещались в квартире», — отмечает Юшутина.

О большом перетоке гостей к посуточникам говорят и другие участники туррынка. Как отметила директор туристско-информационного центра Любовь Ковалева, в среднем из пятерых посетителей центра двое говорили, что остановились в квартире или апартаментах. «Произошел отток в апартаменты, потому что данный сегмент более финансово доступен для клиентов. Цены на рынке плюс туристический налог в отелях, который начали взимать с 1 января, привели к удорожанию путевки, и очень многие гости ушли именно в сектор жилья. Мы буквально два дня спрашивали гостей, и соотношение людей, остановившихся в квартире и отеле, составляет 40 на 60. Причем среди них были и пенсионеры, которые привыкли путешествовать по классике», — добавляет спикер.

Слова собеседников подтверждает статистика. В Татарстане люди забронировали на новогодние праздники — с 29 декабря по 8 января — почти в 2 раза больше квартир (плюс 94%), чем в прошлом году, и почти в 3,5 раза больше загородных домов (плюс 245%). Средняя стоимость суток аренды квартиры составила 5,5 тыс. рублей, а загородного дома — 13,8 тыс. рублей. В основном туристы арендовали недвижимость на две ночи, а заселялись втроем — в квартиры и в пятером — в загородные дома, рассказали «БИЗНЕС Online» в пресс-службе Avito.

Но при этом, по всей видимости, люди не стремятся сильно экономить на отдыхе. «Экскурсии в праздники покупали очень хорошо и активно. Есть такая категория людей, которые ориентируются на самостоятельное изучение, при разговоре с нами они говорили, что хотят зайти в дом Ушковой, различные музеи. Они закладывают траты на выставки, узкоспециализированные развлечения. Таких тоже было немало гостей», — говорит Ковалева.

Не сэкономили и на еде. В большинстве казанских ресторанов новогодние банкеты, по словам Санниковой, были забронированы еще летом и осенью. Выручка заведений в эти дни выросла на 15–20%. Средний чек составил 1,2 тыс. рублей.

Предпочтения постояльцев гостиниц тоже не изменились, добавляют отельеры. Более того, в праздники не пустовали президентские люксы, которые специально возвели к БРИКС. В «Ногае», например, в номере, где жил президент Венесуэлы Николас Мадуро, остановилась семейная пара. Президентские апартаменты в Suleiman Palace Hotel забронировали на Новый год еще летом, хотя им не прочили большую популярность и в будущем планируют переделать в два гостиничных номера.

*«Очень много желающих съездить через Казань в Йошкар-Олу»*

В основном в этот период в республику приезжали самостоятельные туристы. «Период новогодних праздников для меня сверх ожиданий. Я к новогодним

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

праздникам открывала новый офис туристско-информационного центра на Петербургской улице. Учитывая сжатость сроков, мы не дали нигде рекламу, у нас был чисто расчет на поток. Но гостей было много, они заходили, спрашивали, как добраться самостоятельно до различных достопримечательностей. В период с 2-го по 5-е сотрудники практически не присаживались, поток шел постоянно», — делится результатами Ковалева. Гости города также шли в туристические центры госкомитета РТ, там прирост посетителей составил от 10 до 20%.

Безусловно, основной поток туристов приняла Казань. Своих гостей заполучили Чистополь, Елабуга, Великий Болгар, остров-град Свияжск, Тетюши. Был интерес и к Кукморскому району, где проходил фестиваль валенок, и к горнолыжным курортам в Федотово, «Свияжские холмы», рассказали в госкомитете.

Так, все рекорды бьет Казанский кремль — его посетили 268 тыс. туристов, на 41% больше, чем в 2024 году. Таким же приростом может похвастаться и Нацмузей РТ — он встретил 12,3 тыс. гостей. В Великий Болгар съездили 11 тыс. человек (прирост 22%), а в Свияжск — 56 тыс. туристов, прирост 26%. А в аквапарке «Ривьера» отдохнули 23 тыс. человек, на 15,6% больше прошлогодних показателей.

Помимо основных туристических мест, людей интересовали главные зимние локации — елки, катки. Неожиданно «подвела» Кремлевская набережная, на которой в этом году не открыли каток и сказочный городок. По данным Санниковой, новогодних развлечений в одном из главных туристических мест города не будет «по техническим причинам».

«Стали чаще спрашивать поездки на Голубое озеро. Локация стала интересна гостям даже в зимнее время. Для нас был неожиданным интерес гостей к соседней республике, Марий Эл. Очень много желающих было съездить именно в Йошкар-Олу. Их больше, нежели в прошлом году», — рассказала Ковалева.

[https://vk.com/wall-24217919\\_327891](https://vk.com/wall-24217919_327891)

### **Купаться «в мазуте» или забыть про Анапу: когда откроются главные курорты РФ после ЧП с танкерами**

В Анапе после крушения танкеров в Керченском проливе продолжают работы по ликвидации мазута. Глава Минприроды Александр Козлов заявил, что очистить все пляжи от нефтепродуктов будет возможно только к лету 2026 года. Кроме того, в Севастополе ввели режим ЧС федерального уровня из-за разлива нефтепродуктов. Когда откроются главные курорты РФ после ЧП с танкерами — в материале URA.RU.

#### *Когда пляжи Анапы будут очищены от мазута*

Александр Козлов заявил, что пляжи Краснодарского края должны быть полностью очищены от мазута к лету 2026 года. Он отметил, что на протяжении месяца грунт на пляжах вывозится на временные площадки хранения. Однако спустя пару дней он заявил, что восстановить пляжи Анапы смогут не раньше, чем через год. По его словам, работы начнутся в четвертом квартале 2025 года и завершатся в мае 2026 года.

Сами местные жители уверены, что пляжный сезон в этом году провален, при этом туроператоры настроены оптимистично. Эксперты заявили, что на сегодняшний день новых очагов разлива топлива и нефтяных пятен не обнаружено, и требуется только убрать мазут с берега, поскольку загрязненные участки находятся локально. Они уверили, что оставшаяся в толще воды масса выброса уйдет на морское дно. А также подчеркнули, что мазут хорошо разлагается на солнце и растворяется в воде, поэтому туристы летом не смогут его увидеть, даже если постараются.

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

### *Почему же так поздно откроются*

Во-первых, длительность восстановительных работ связана с большой площадью загрязнения. По данным главы Минприроды, необходимо восстановить приблизительно 280 гектаров территории, загрязненной в результате происшествия. Отмечается, что для реконструкции пляжей потребуется около 840 тысяч кубометров кварцевого песка, толщина которого составит 20 сантиметров. Козлов уточнил, что на пляжи будет насыпан новый кварцевый песок, а использованный и загрязненный песок возвращать не планируется даже после его очистки.

Вторая причина связана с тем, что не весь мазут еще извлечен из затонувших танкеров. По данным Минтранса, из танкера «Волгонефть-239» удалось откачать 727 тонн мазута, что составляет более половины груза, находившегося на борту. Осталось откачать еще 300 тонн нефтепродуктов. При этом необходимо еще извлечь мазут из трех обломков танкеров, которые находятся на дне Керченского пролива.

### *Откуда будет привезен чистый песок*

Глава МЧС Александр Куренков также подтвердил, что песок, очищенный от мазута, не будет возвращен на пляжи Черного моря. Он уточнил, что уже определены источники, откуда будет доставлен чистый песок для восстановления пляжей: ими станут три месторождения кварцевого песка около Анапы. Кроме того, по словам Куренкова, будет предусмотрена инженерная защита пляжей.

### *Туристы бросились бронировать отели*

Вице-президент АТОР Сергей Ромашкин сообщил, что туристы из-за неопределенности в ситуации начали бронировать два отеля на одни даты, чтобы выбрать наиболее подходящее место за два месяца. Если пляжи не успеют очистить к маю, у клиентов останется возможность забронировать отели в других регионах. Ромашкин отметил, что даже за полцены туристы не хотят отдыхать в условиях ЧС. Однако все же бронирование отелей в регионе идет активно, и сезон в регионе состоится. Причем многие туристы сдвигают даты отпуска на август — сентябрь, так как считают, что к этому времени уберут весь мазут. Несмотря на загрязнение, количество бронирований в Крыму увеличилось на 35%. В Сочи этот показатель растет только на 5%.

### *Как проходит работа по ликвидации мазута*

Крым и Севастополь продолжают конкурировать с Краснодарским краем в темпах ликвидации последствий аварии на Черном море. Как сообщили в МЧС России, на 22 января из Крыма и Севастополя вывезено около 750 тонн загрязненного мазутом грунта: 501 тонна — из Крыма, и 244 тонны — из Севастополя. Это в десятки раз меньше, чем в Анапе. С пляжей в Краснодарском крае вывезли более 170 тысяч тонн загрязненного грунта.

После разлива мазута в Черном море на пляж Анапы вышли тысячи неравнодушных людей, включая местных жителей и волонтеров. В уборке загрязненной зоны участвовали волонтеры из разных регионов и даже туристы; власти организовали штабы, обеспечили необходимую технику и увеличили число задействованных волонтеров до более 700 человек. Некоторые люди даже вынуждены работать круглосуточно из-за большого объема работы.

### *Где россияне смогут отдохнуть летом в этом году*

Вице-президент Альянса турагентств России Алексан Мкртчян отметил, что загрязнение затронуло именно Анапу. В то время как другие курорты Черноморского побережья, такие как Крым, Геленджик, Сочи и Туапсинский район,

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

остались в порядке и смогут переманить львиную долю туристов. По его словам, в этом году уровень бронирования по Крыму увеличился, в то время как этот показатель в Анапе значительно упал. Но несмотря на это, он отметил, что более миллиона россиян все же проведут отпуска в регионе, передает Life.ru.

### *Что известно об экологической катастрофе*

Крушение танкеров «Волгонефть-212» и «Волгонефть-239» 15 декабря 2024 года в Керченском проливе привело к разливу более трех тысяч тонн мазута, затронув побережья Краснодарского края, Сочи, Анапы и Крыма. Был установлен режим ЧС. По данным экспертов, очищение акватории может занять до десяти лет. Ситуация остается критической, на берег выбрасывается мазут, а волонтерские штабы получают до 1 000 испачканных нефтепродуктами птиц в сутки. За последние несколько лет в России это самая большая экологическая катастрофа. Для сравнения: прошлой зимой в Анапе отдыхало около четырех миллионов россиян. В этом году турпоток может снизиться до 1,5 млн человек.

Аналогичная катастрофа произошла в Керченском проливе в 2007 году. Тогда вылилось 1,9 тысячи тонн мазута и потребовала пять лет для восстановления экологического баланса.

<https://dzen.ru/a/Z5S7XoqPlDRVGVLQ?ysclid=m6eyck76g7331873338>

### **Ряд российский отелей получили сертификаты «Pet-friendly»**

Об этом сообщили в пресс-службе Роскачества. Торжественное вручение сертификатов состоялось в рамках выставки «Интурмаркет 2025».

Объекты прошли сертификацию на соответствие стандарту «Путешествия с питомцами». Этот стандарт разработали специалисты Роскачества. Документ определяет требования к инфраструктуре отеля, подготовке персонала, качеству услуг. Все это позволяет обеспечить комфорт гостям, а также их домашним питомцам. Средства размещения, прошедшие сертификацию, получают специальный знак «Pet-friendly».

В сообщении говорится, что сертификаты получили курортный комплекс «Ямская слобода», расположенный на курорте Завидово в Тверской области, отель «Хорсека Резорт» из Московской области, а также гостиница «Вега» Измайлово в Москве. В тульской области сертификаты получили 6 средств размещения.

<https://hotelier.pro/press/item/ryad-rossiyskikh-oteley-poluchili-sertifikaty-pet-friendly/>

### **Глава Azimut Hotels — РБК: «Мы передали активы в Европе в хорошие руки»**

За последние годы стратегия крупнейшей в России гостиничной сети Azimut Hotels часто менялась, «поскольку менялся мир», говорит ее глава Максим Бродовский. В интервью РБК он рассказал о продаже отелей в Европе и выходе в Израиль.

Крупнейшая в России сеть гостиниц Azimut Hotels была создана в 2004 году — ее основатель, бизнесмен Александр Клячин начал развивать бизнес с покупки отелей в Самаре, Костроме и Уфе. Сейчас в сеть входит свыше 65 отелей и санаториев более чем в 45 городах, всего около 11 тыс. номеров. Помимо гостиниц под брендом Azimut, среди которых «Azimut City Отель Смоленская», «Azimut City Отель Олимпик», в портфель компании, к примеру, входит также московский Metropol.

Бизнес Azimut Hotels изначально развивался как международный. Более 15 лет назад компания первой из российских гостиничных операторов начала работать

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

в Европе. На пике сеть насчитывала более 20 зарубежных отелей, в том числе в Берлине, Кёльне, Мюнхене и Вене. Но после начала специальной военной операции на Украине международная деятельность для сети осложнилась. Весной 2023 года Azimut Hotels объявила о полном прекращении бизнеса в Европе.

В мае 2023-го на акции Azimut Hotels был наложен арест по иску Генпрокуратуры. Источники «Ведомостей» тогда сообщали, что Замоскворецкий районный суд постановил обратиться на них взыскание. Но уже в октябре ведомство отозвало иск, а обеспечительные меры были сняты. В итоге гостиничная сеть осталась у ее владельца.

За последние несколько лет стратегия Azimut Hotels трансформировалась довольно часто, «поскольку менялся мир вокруг нас», рассказал РБК гендиректор компании Максим Бродовский. Если в пандемию коронавируса у компании стояла задача просто сохранить бизнес и персонал, то уже на данный момент есть цель оставаться драйвером роста рынка внутреннего туризма. «Знаете, как иногда шутят, что самое красивое в футболе — это счет на табло? Вот и для нас основным являются показатели: если в 2019 году у Azimut Hotels было 27 отелей в России и десять за рубежом с общей выручкой около 10 млрд руб., то на конец 2024 года портфель объектов в России увеличится практически в три раза — до 70 объектов, а выручка — примерно до 28 млрд руб.».

В интервью РБК Максим Бродовский рассказал о том, как теперь развивается крупнейшая в России сеть отелей, кому она продала свой европейский бизнес и готовы ли гостиницы в регионах к введению туристического налога в 2025 году.

*«У нас могли возникнуть проблемы с продолжением деятельности в Европе»*

В 2008 году Azimut Hotels вышла на европейский гостиничный рынок: именно тогда ее владелец приобрел у Austrian Hotel Company сеть из 20 отелей категории 3–4 звезды, расположенных в 17 городах Австрии, Германии и Чехии. Уже спустя полгода после закрытия сделки в Мюнхене открылся первый отель под брендом Azimut. А затем заработала гостиница в кёльнском Hansahochhaus — одном из первых небоскребов Германии высотой 65 м, построенном в 1925 году. На расширение сети в Европе и усовершенствование уже купленных отелей Azimut Hotels собиралась потратить €80 млн. Общую же сумму сделки по приобретению портфеля Austrian Hotel Company источник, близкий к компании, оценивал в €70 млн.

Но весной 2023 года Azimut Hotels свое участие в бизнесе всех европейских отелей прекратила. Это было сложное решение как с финансовой, так и с моральной точки зрения, рассказывает Бродовский. Прибыль сети оценивалась в миллионах евро в год, а у самих гостиниц сформировалась определенная база гостей. По его словам, у него с Клячиным состоялся довольно тяжелый разговор относительно того, стоит ли реализовать активы в Европе или следует все-таки остаться на этом рынке. «Александр Ильич настаивал на том, чтобы продать их, и, как показала практика, оказался прав», — говорит Бродовский. Счета компании несколько раз без объяснений блокировались банками, а различные агентства отказывались работать с сетью из-за наличия у бренда российских корней, перечисляет он. Все это формировало ощущение, что уже в среднесрочной перспективе у Azimut Hotels могли возникнуть проблемы с продолжением деятельности в Европе.

Компания искала нового владельца для этих активов и вела переговоры с различными инвесторами, которым предлагала купить как объекты по отдельности, так и портфель целиком. В итоге комплексная сделка показалась Azimut Hotels более выгодным и быстрым решением, утверждает он. Покупателем стала британская гостиничная сеть Premier Inn (насчитывает около 850 отелей на 85 тыс. номеров в

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

Великобритании — РБК). В рамках соглашения она получила почти все отели вместе с договорами аренды. Сделка прошла по рыночной цене, говорит Бродовский, но конкретную сумму не называет. Опцион на обратный выкуп активов не предусмотрен.

Для компании было важно реализовать объекты профильному оператору, который сохранил бы рабочие места, указывает Бродовский. «Мы передали активы в хорошие руки и желаем им всего самого наилучшего», — резюмирует собеседник РБК.

#### *«Azimut обошла по узнаваемости Hilton»*

В России у Azimut Hotels на конец 2024-го находится в управлении около 70 объектов. Из них примерно две трети номеров — в собственности компании, а треть работает под управлением или по франшизе. Но, по словам Бродовского, компания не так сильно отслеживает эти цифры. «Рост сети основан на том, что гость прежде всего бронирует Azimut», — объясняет Бродовский. В этот момент он не знает, в собственности отель или в управлении, ему важно другое — получить то качество, которое обеспечивает компания, указывает собеседник РБК.

В 2017 году сеть Azimut отставала по узнаваемости в России от мирового лидера Hilton в два раза, а от Radisson — в полтора раза. Но в 2024 году Azimut вышла на первое место по узнаваемости по первому упоминанию в России, обойдя Hilton, говорит Бродовский (на основании данных исследования «здоровья бренда» от компании «Ромир»). «Понятно, что это частично сложилось в результате событий на рынке, но во многом и благодаря тому развитию, которое есть у сети, и появлению новых объектов», — говорит Бродовский.

В прошедшем году сеть, по словам Бродовского, росла быстрее рынка: «Мы едва успевали открываться, охватили 13 новых регионов, в том числе были покупки пансионата «Чегет», отеля «Ибис» в Казани (ребрендирован под Azimut), в сеть вошли отели в Абакане, Калуге, Южно-Сахалинске, Йошкар-Оле, Иркутске, Тюмени, Пятигорске, Тамбове, Туле, Ставрополе. Наконец, мы впервые вышли на рынок СНГ и заходим на Ближний Восток».

#### *«Мы готовы к развитию везде»*

В течение ближайших пяти лет Azimut Hotels планирует увеличить сеть еще в два раза и дойти до 150 объектов. Для расширения сети компания рассматривает объекты практически во всех регионах страны. «Мы готовы к развитию везде», — уверяет Бродовский. Размер города при этом не основной фактор. Ключевую роль играет спрос в регионе на такие объекты и объем гостей, который бренд может привести за собой, рассуждает он. Компания выбирает активы, которые соответствуют необходимым качественным характеристикам, говорит Бродовский, не уточняя деталей. Кроме того, отель Azimut не может появиться и рядом с другим отелем, работающим под брендом сети. Появление нового объекта не должно мешать работе уже действующих гостиниц и ухудшать возможность для ведения бизнеса, объясняет собеседник РБК.

Также Azimut «присматривается» и к Крыму, рассказывает Бродовский: «Если будут интересные предложения, то мы, конечно же, будем их рассматривать». У полуострова есть уникальный климат, исторически сложившаяся популярность и большая лояльная база отдыхающих, которые любят туда ездить, рассуждает гендиректор Azimut Hotels. «Но в Крыму достаточно короткий сезон. Чтобы привлекать гостей круглогодично, надо быть очень качественным объектом с соответствующей инфраструктурой, включая крытые бассейны. Это сужает перечень объектов, которые были бы нам интересны для работы на полуострове», — говорит Бродовский.

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

### *«Metropol масштабировать трудно»*

Летом 2024 года Azimut Hotels сообщила, что планирует запустить новую сеть категории 5 звезд под названием Libra. Предполагается, что такие объекты, рассчитанные на 120–250 номеров, будут открываться в центрах городов, на курортах и на премиальных загородных направлениях. Под этим брендом будут работать гостиницы, которые отвечают критериям пятизвездочных, но при этом не будут люксовыми, объясняет Бродовский. Первыми такими объектами станут отели в Нижнем Новгороде (рядом с Нижегородской ярмаркой) и Туле (в центре города, недалеко от Кремля), рассказывает он. Оба проекта сейчас находятся на стадии разработки архитектурной концепции и проектирования, а их открытие запланировано на 2027 год. Собеседник РБК также добавляет, что сейчас компания ведет переговоры по переводу под Libra и нескольких других гостиниц — каких именно, он не уточнил.

В ответ на вопрос, есть ли планы по расширению бренда Metropol (под которым работают отели 5 звезд в Театральном проезде в Москве и на Революционной улице в Геленджике. — РБК), Бродовский отвечает: «Сейчас мы проектируем гостиницу «Metropol Истра» 5 звезд и ставим цель, чтобы это был самый премиальный отель в Подмосковье. На стройку планируем выйти уже в 2025 году». В «Metropol Истра» будет около 200 номеров, сумма инвестиций пока не финализована.

«Бренд Metropol на обычные пятизвездочные отели масштабировать трудно, так как они по определенным критериям не будут дотягивать до его уровня», — объясняет он. По его словам, Metropol в Москве можно отнести не просто к отелю 5 звезд, а уже к 5 звезд deluxe, который отличают от других объектов расположение, уровень сервиса и качество продукта. Кроме того, и в российской, и в международной гостиничной индустрии давно идут дискуссии о появлении категории 6 звезд и даже 7 звезд, напоминает он.

Сеть также активно продолжает развивать и санатории. Она начала заниматься этим направлением еще в 2020 году, когда владелец компании Александр Клячин приобрел у РЖД 19 санаториев, расположенных, в частности, в Краснодарском и Ставропольском краях, в Поволжье, Московской и Калининградской областях. Эти активы достались компании в разном состоянии, рассказывает Бродовский. Техническое состояние большинства из них было приемлемым, но при этом во многих объектах номерной фонд находился не в очень хорошем состоянии. Соответственно, Azimut Hotels вложила средства в его обновление, в том числе закупила медицинское оборудование. Общий объем инвестиций в санатории за четыре года, не считая текущих расходов, превысит 1 млрд руб., говорит собеседник РБК. В ноябре 2024 года закрылся на полную реновацию объект в Сочи, который вновь заработает в мае следующего года. В его обновление компания вложит около 500 млн руб.

Управление санаториями — бизнес со своей спецификой, рассуждает Бродовский. К примеру, здесь требуется гораздо больше персонала и закупок различного типа, включая медицинские. Он также отмечает, что у санаториев гораздо более дальнее окно бронирования — это добавляет сложностей с точки зрения операционного управления.

Сеть также планирует расширить и гостиничный комплекс «Azimut парк отель Переславль» в Переславле-Залесском. Этот объект принадлежит госкорпорации ВЭБ.РФ, а Azimut Hotels управляет им с 2019 года. Консультанты на рынке недвижимости, работавшие с отелем, говорили, что гостиничная компания может стать и единственным собственником этого актива. По словам Бродовского, Azimut Hotels договорилась с ВЭБ.РФ о совместном инвестиционном развитии актива,

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

которое позволит построить дополнительные инфраструктурные объекты. Речь идет, в частности, о ресторане, бассейне с различной водной инфраструктурой и банном комплексе. По итогу у обеих сторон будут доли в активе, уточняет собеседник РБК.

*«Во Владивостоке был риск «каннибализации» спроса»*

За последний год Azimut Hotels продала несколько российских отелей. К примеру, гостиницу «Амурский залив» во Владивостоке в июле у нее выкупила структура, связанная с En+ Group, а объект в Костроме — местный бизнесмен Елисей Батин. Компания постоянно анализирует, насколько «финансово здоровы и качественны» ее объекты, говорит Бродовский. Кроме того, всегда учитываются критерии соответствия ожиданиям гостей и оценки. «Мы считаем это своей профессиональной обязанностью перед нашими гостями — быть качественными. И ее мы будем соблюдать», — подчеркивает собеседник РБК.

Во Владивостоке у сети было два объекта — «Azimut сити отель» (378 номеров) и «Амурский залив» (200 номеров), расстояние между которыми — около 300 м, рассказывает Бродовский. В 2022 году компания начала реконструкцию «Амурского залива», которая «шла своим чередом», продолжает он. А затем Azimut Hotels получила несколько предложений о продаже этого объекта, в том числе и профильным инвесторам. При этом нужно учитывать, что существовал риск «каннибализации» спроса у другого актива, расположенного по соседству, объясняет Бродовский. Именно поэтому продажа гостиницы показалась компании более выгодной, и предложение было принято.

Объект в Костроме, в свою очередь, работал в сети Azimut довольно давно. В какой-то момент компания подошла к решению о необходимости реновации гостиницы, говорит Бродовский. После этого сеть начала искать под этот проект соинвестора, который бы получил долю, указывает он. Но в итоге переговоры пришли к продаже, а предложение компании устроило, резюмирует собеседник РБК.

*«Отношения между людьми, вопреки геополитике, остаются хорошими»*

Международное развитие Azimut Hotels остается стратегической задачей по росту сети, подчеркивает Бродовский. Продажа отелей в Европе не остановила планов по экспансии на другие рынки. Частично средства от реализации европейских активов были инвестированы в проекты в Израиле.

В этом году сеть откроет на израильском рынке два отеля — в Тель-Авиве и Иерусалиме. Первый из них, если позволит геополитическая ситуация, может начать работу уже к середине 2025 года, указывает Бродовский. Гостиницы в Израиле, по словам топ-менеджера, будут важным подспорьем и для путешественников, и для тех, кто ездит в страну по каким-то личным вопросам, и для тех, кто направляется в религиозные туры и бизнес-командировки. «Несмотря на все геополитические и экономические сложности, отношения между людьми чаще всего остаются хорошими», — рассуждает собеседник РБК. Люди ездят к людям, подчеркивает он.

*«Конкуренция делает всех лучше»*

Azimut Hotels также активно готовится расширять свой портфель и в странах СНГ, указывает Бродовский. В этом году сеть уже открыла четырехзвездочный отель (3,3 тыс. кв. м и 50 номеров различной категории. — РБК) в Узбекистане, на улице Шота Руставели рядом с международным аэропортом. А в 2026–2027 годах под брендом оператора должна начать работу и гостиница в Киргизии. Строительство этого объекта начнется в 2025 году в рамках проекта гостинично-туристического комплекса «Каприз», который появится на озере Иссык-Куль. Бродовский также

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

добавляет, что сейчас компания находится в переговорах по нескольким объектам в Казахстане и Таджикистане.

Есть у компании планы и по выходу в страны Ближнего Востока, такие как ОАЭ, Оман и Катар. «У нас идут переговоры, которые находятся в разной стадии», — рассказывает Бродовский. Через какое-то время компания готовится анонсировать подписание одного из контрактов по линии Израиля в другой стране на Ближнем Востоке. Кроме того, Azimut Hotels рассматривала и различные объекты в Египте, но пока «не пришла к общему знаменателю», добавляет он.

Конкуренции с крупными международными игроками, представленными в данных регионах, компания не боится, указывает Бродовский. «Конкуренция делает всех лучше», — считает он. Кроме того, у Azimut Hotels есть большая лояльная клиентская база, объясняет он. К примеру, на конец 2024 года в программе лояльности сети участвовали порядка 1,2 млн человек, из них 25% — активно путешествующие гости, которые останавливаются в объектах компании по несколько раз в год. «Как только мы дадим им возможность направиться куда-то за пределы России, они в том числе поедут и будут выбирать отели под брендом Azimut», — рассуждает Бродовский.

#### *«Уход зарубежных сетей имеет минусы»*

До 2022 года лидерами гостиничного рынка России выступали международные сети. Около 80% рынка, по оценкам консалтинговой компании EY, делили между собой пять компаний. Больше всего гостиниц по состоянию на конец 2021 года работало под брендами Radisson Hotel Group (главным образом Park Inn by Radisson и Radisson Blu) и французской Accor (в основном отели Ibis). Крупными операторами были британская InterContinental Hotels Group (отели InterContinental и Holiday Inn), американские Marriott International и Hilton. После начала специальной военной операции на Украине из России некоторые управляющие гостиницами компании ушли с российского рынка — среди них были Marriott, InterContinental Hotels Group и немецкая международная сеть Kempinski.

Уход из России части иностранных компаний имеет минусы, признает Бродовский: «С точки зрения потребителя это, конечно, плохо. Потому что гости теряют определенный выбор». Международные бренды влияли на рынок с точки зрения технологии и конкуренции. Но катастрофы, по словам Бродовского, не произошло: «Отели никуда не делись, они продолжают работу. С точки зрения сервиса нет ощущения, что качество как-то драматически упало или снизилось: персонал, который работал в гостиницах, откуда ушли иностранные бренды, остался». К тому же значительная часть иностранных гостиничных брендов продолжает работать в России, напоминает Бродовский: сети Accor, Radisson, Hilton. «У нас есть обученные кадры, которые умеют настраивать работу отелей. Поэтому для гостей трагедии не произошло. Гости ездят, бизнес продолжается», — добавляет собеседник РБК.

Приоритетная задача у Azimut Hotels, как и у гостиничной индустрии в целом, поиск и удержание линейного персонала и менеджеров. Зарплата на линейных позициях должна быть конкурентной не только внутри отрасли, но и по сравнению со смежными индустриями. «У кандидатов, если брать центральный регион, зарплаты меньше 40–50 тыс. руб. на данный момент просто вообще не рассматриваются», — приводит пример Бродовский. Следуя новым требованиям рынка, Azimut Hotels за 2024 год дважды повышала зарплаты по сети, в следующем году будет еще одна индексация, рассказывает глава компании.

#### *«Иногда иностранцев больше 50% гостей»*

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

Основная часть гостей в отелях Azimut — граждане России. Но количество иностранцев в 2024 году по сравнению с прошлым увеличилось, констатирует Бродовский: «Открылся Китай. Поехали не только индивидуальные туристы, но и группы». География спроса относительно 2019 года существенно поменялась. «Мы видим существенный спрос со стороны государственного сегмента: много правительственных групп приезжает, Ближний Восток активно едет», — говорит Бродовский.

Восстановление международного спроса особенно видно на примере пятизвездочных отелей. В 2022 году и в начале 2023-го россияне составляли 99% всех гостей в Azimut и 70% в московском Metropol, приводит пример Бродовский. «В 2024-м россияне, понятно, остаются основной клиентской базой в Azimut с объемом более 90%. Но мы видим, что в Metropol бывают периоды, когда количество иностранцев — более 50% проживающих, доходит даже до 70%». В этом смысле пятизвездочный отель — лакмусовая бумажка для определения иностранного въездного спроса, говорит Бродовский.

#### *«Большинство к турналогу не готово»*

В ближайшее время в российских отелях появится новый туристический налог: право вводить его российские регионы и города федерального значения получили с 1 января 2025 года. Налог, включенный в стоимость проживания, будут платить постояльцы гостиниц, отелей и другого туристического жилья, которое входит в реестр классифицированных средств размещения. Ставка сбора в 2025 году составит 1% от стоимости проживания и будет увеличиваться, прибавляя по 1 п.п. в год до 2029-го, пока не достигнет 5%. В зависимости от сезона и категории средств размещения ставка налога может отличаться, но в законе прописано, что он не может быть менее 100 руб. за сутки. По данным Российского союза туриндустрии, на начало декабря 2024 года его решили вводить муниципалитеты не менее 55 регионов России.

С одной стороны, туристический налог дает возможность пополнять бюджеты регионов, но, с другой стороны, это определенная нагрузка, которая ляжет на отели и их гостей, рассуждает глава Azimut Hotels. Участники рынка пока видят много вопросов по внедрению и администрированию туристического налога, говорит Бродовский. К тому же пока не все регионы готовы к взиманию сбора с точки зрения внедрения технологических решений.

«Туристический налог, наверное, задумывался как некое благо, потому что средства предназначены для туристической инфраструктуры регионов. Очень хотелось бы, чтобы так оно и было. Но для правильной работы с любым налогом должны быть соответствующая техническая и технологическая база, администрирование и отчетность, что средства действительно пошли в улучшение туристической инфраструктуры. Сроки введения налога надо обсуждать уже после того, как будут решены эти вопросы», — считает Бродовский.

В целом подход к внедрению туристического налога должен быть переосмыслен, считает глава Azimut Hotels. Это касается, например, его минимальной суммы: «Простая математика говорит о том, что 100 руб. — это 1% от стоимости проживания в 10 тыс. руб. Для большинства отелей вне люксового сегмента и за пределами Москвы — это что-то, что надо еще поискать. Получается, что налог будет гораздо больше, чем 1%. И гостиницы либо должны будут платить из собственного кармана, либо перекладывать это на потребителей», — указывает топ-менеджер.

#### *«Рост нагрузки на инвесторов — плохой сигнал»*

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

Одна из приоритетных задач, которая стоит перед туристической отраслью в России, — строительство новых гостиниц. Государство с 2021 года стимулирует возведение новых объектов с помощью льготных кредитов в рамках постановления правительства № 141. По нему инвесторы в туристическую инфраструктуру могли получить финансирование по ставке от 3 до 5% годовых, а в последнем окне заявок ставка льготного кредита устанавливалась в размере 3% + 30% от ключевой ставки. «Но этот механизм разрабатывался в одних рыночных реалиях, а сейчас ситуация на рынке сильно поменялась из-за роста ключевой ставки», — говорит Бродовский.

«На данный момент реализация 141-го постановления находится под угрозой ввиду высокой ключевой ставки», — предупреждает гендиректор Azimut Hotels. Льготный кредит под 10% годовых (при ключевой ставке 21%) — это очень высокий процент для недвижимости, еще пару лет назад это была ставка коммерческого кредита. «Отели — это не жилье, которое ты построил, распродал и вышел из проекта. Это длинный бизнес, ты должен много лет работать и много лет его окупать», — говорит топ-менеджер.

Для поддержки строительства отелей необходимо введение так называемого потолка в 141-м постановлении, чтобы ставки льготного кредитования были не выше определенного уровня, указывает Бродовский. «Возможно, мы будем поднимать этот вопрос с Министерством экономического развития. Потому что, если ключевая ставка будет дальше расти, есть существенный риск, что часть проектов так и останутся нереализованными и задача по появлению новых объектов гостиничной инфраструктуры будет сорвана», — говорит собеседник РБК.

Увеличение нагрузки на инвесторов гендиректор Azimut Hotels считает плохим сигналом для того, чтобы гостиничная индустрия росла с точки зрения предложения для гостей. «Целый ряд инвесторов, заявивших о заинтересованности в реализации проектов по 141-му постановлению, сейчас переосмыслиют, надо ли входить в эту воду. Потому что, когда ты не понимаешь, что будет дальше, любой инвестор всегда очень аккуратно оценивает риски, связанные с такой долгосрочной инвестицией, как гостиницы», — объясняет Бродовский.

Условия ведения бизнеса в сфере туристического жилья должны быть равными для разных игроков, добавляет Бродовский: «Мы уже много лет последовательно выступаем за то, чтобы любые продажи отелей, апартаментов и любого жилья на агрегаторах осуществлялись только при наличии документов, подтверждающих звездность или легальность бизнеса». Глава Azimut Hotels настаивает, что это не вопрос конкуренции: «Мы ее точно не боимся». Это вопрос того, что все должны работать в понятном и одинаковом правовом поле: «Все должны платить налоги и прилагать усилия, чтобы проживание было безопасным и качественным. Потому что негативный опыт проживания — даже в неклассифицированных объектах — создает негативный имидж для индустрии или определенной локации в целом», — резюмирует Бродовский.

<https://www.rbc.ru/business/22/01/2025/67603dc69a7947d082db9cc2>

## **ВТБ планирует продать гостиничный комплекс «Swissotel Resort Сочи Камелия»**

Объект выставят на торги в 2025 году в рамках продажи непрофильных активов. Об этом журналистам сообщил первый заместитель председателя правления ВТБ Дмитрий Пьянов.

Гостиничный комплекс «Swissotel Resort Сочи Камелия» обладает категорией 5 звезд. Номерной фонд объекта насчитывает 203 номера. Также на территории комплекса расположены апартаменты, спа-центр и другие объекты туристической инфраструктуры.

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

«Swissotel Resort Сочи Камелия» появился после реконструкции санатория «Наука». Основное здание было построено в 1935 году, а в 1970 году на территории парка построили гостиничный комплекс «Камелия». Санаторно-гостиничный комплекс пришел в упадок. В 2011 году компания «Галс-девелопмент», которая входит в группу ВТБ, провела реконструкцию объекта. Здание бывшего санатория полностью перестроили. Банк ВТБ выделил кредит в размере 5.7 миллиарда рублей на проведение необходимых работ.

<https://hotelier.pro/press/item/vtb-planiruet-prodat-gostinichnyy-kompleks-kameliya/>

### **Владельцы гостиниц в Анапе массово продают свой бизнес. Купальный сезон отменяется?**

В Анапе, некогда райском уголке черноморского побережья, теперь разгорается настоящий пожар среди владельцев гостиничного бизнеса. По данным SHOT, на различных интернет-платформах за последние дни появилось более 100 объявлений о продаже отелей. Причины такой активности лежат далеко не в желании владельцев выйти на пенсию или переквалифицироваться в аграрии. Все упирается в разлив мазута, который превратил золотистые пляжи в сюрреалистическую картину из фильмов-катастроф.

*«Продается мечта»: отель за 15 миллионов с бесплатным мазутом у берега*

Объявления пестрят предложениями на любой вкус и бюджет: от небольших семейных гостиниц за 15 миллионов рублей до роскошных отелей стоимостью в четверть миллиарда. На первый взгляд, звучит как выгодная инвестиция, но стоит задать пару вопросов, и начинаются театральные паузы.

«Бизнес прибыльный, летом заполняемость стопроцентная!» — уверяют собственники. Вот только ни один из них не хочет обсуждать, почему, собственно, прибыльный бизнес выставляют на продажу так массово.

«Ну, вы понимаете, ситуация с мазутом, конечно, неприятная, но это временно. У нас тут всё чистят, работают», — с легкой неуверенностью в голосе рассказывает один из продавцов.

#### *Мазутный апокалипсис и экстренная эвакуация туристов*

А пока в разговорах с потенциальными покупателями слова о «временной ситуации» звучат как мантра, пляжи Анапы действительно выглядят как после катастрофы. Мазутные пятна покрыли песок, а вода на прибрежной линии теперь больше напоминает густой суп с нефтью.

«Туристы пока уезжают, но ничего, как только очистят, они вернуться», — уверяет риелтор, предлагающий отель на первой линии. Правда, его уверенность выглядит довольно натянуто, учитывая, что пляжи очищают не столько профессионалы, сколько волонтеры и сами владельцы бизнеса.

#### *Кафе, рестораны и парикмахерские: бизнес на грани выживания*

Продают не только гостиницы. В Интернете сейчас можно найти десятки объявлений о продаже кафе, ресторанов, парикмахерских и даже магазинов. Владельцы объясняют своё решение тем, что доходность этих предприятий напрямую зависит от туристов, а туристов, как несложно догадаться, стало значительно меньше.

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

«Мы просто не выдержим ещё одного такого сезона. Если летом ещё как-то заработали, то сейчас с этими пляжами вообще без вариантов», — жалуется владелец небольшого кафе.

### *Туристам не до Анапы: мазутный шлейф и репутационные потери*

Для туристов, которые ещё недавно мечтали о тёплом море и песчаных пляжах, Анапа теперь скорее ассоциируется с неприятным запахом и нефтяными пятнами. Инцидент уже ударил по репутации города, и в соцсетях всё чаще звучат слова разочарования.

«Мы ездили туда с детьми каждое лето, но в этом году даже думать не будем. Лучше Турция, там хоть пляжи чистые», — пишет в комментариях одна из бывших поклонниц Анапы.

### *Срочный сброс активов и надежды на чудо*

Хозяева гостиниц и прочих предприятий, завязанных на туристах, стараются продать бизнес как можно быстрее. «Может, ещё успею выручить нормальные деньги», — признаётся один из собственников.

Однако потенциальные покупатели не торопятся, справедливо полагая, что цена упадет ещё ниже, если ситуация с пляжами не изменится. «Я бы и взял отель, но сейчас это кот в мешке. Кто знает, сколько времени уйдёт на восстановление?» — рассуждает один из заинтересованных.

Выводы — за читателем

Владельцы бизнеса в Анапе оказались заложниками ситуации, которую они не могли предугадать. Но одно можно сказать точно: рынок недвижимости в курортном городе сейчас напоминает распродажу с красным ценником. Только вот с бонусом в виде мазута, который пока никак не получается удалить с пляжей.

<https://dzen.ru/a/Z5S7Z7K-phpoY3Go?ysclid=m6eyh6ueza289293002>

### **В Анапе на продажу выставлено множество гостиниц**

В СМИ появилась информация, согласно которой на различных интернет-сайтах размещено свыше 100 новых объявлений о продаже отелей. Покупателям обещают готовый прибыльный бизнес. Продаются разные средства размещения: от мини-отелей за 15 миллионов рублей до крупных объектов за 250 миллионов рублей.

Очевидно, что владельцы объектов не настроены ожидать, когда море и пляжи будут очищены от мазута, вылившегося после крушения танкеров 15 декабря 2024 года. Также на продажу выставляется бизнес, который напрямую связан с туризмом: кафе, рестораны и прочие предприятия сферы услуг.

[https://hotelier.pro/press/item/v-anape-na-prodazhu-vystavleno-mnozhestvo-gostinits/?fbclid=IwZXhobgNhZWwCMTEAAR2XwSIH\\_cAeIH-GC3pXPF2ph38MnaW4FT\\_wS9eXhn7bQkKDLwdWfgaRW2A\\_aem\\_nqyKWXMBGkWUxwmCEMXXMWg](https://hotelier.pro/press/item/v-anape-na-prodazhu-vystavleno-mnozhestvo-gostinits/?fbclid=IwZXhobgNhZWwCMTEAAR2XwSIH_cAeIH-GC3pXPF2ph38MnaW4FT_wS9eXhn7bQkKDLwdWfgaRW2A_aem_nqyKWXMBGkWUxwmCEMXXMWg)

#### **4. Юридический практикум для отельеров и вопросы безопасности**

##### **Пора включать НДС, получать «звезды» и аттестовываться: новые правила для турбизнеса**

В этом году вступают в силу сразу несколько законов, регулирующих туротрасль. Работа по новым правилам уже началась — авиакомпании обязаны предоставлять скидки на билеты детям до 12-ти лет и не рассаживать их с родителями. Турфирмы, работающие по УСН с годовым доходом более 60 млн руб., — платят НДС. Отели — турналог. Некоторые нововведения еще впереди.

О том, на что турбизнесу стоит обратить внимания в свете нового законодательства, Profi.Travel рассказал вице-президент РСТ, генеральный директор ЮА «Персона Грата» Георгий Мохов.

##### *Большому обороту — новый налог*

С 1 января все компании, которые работают по упрощенной системе налогообложения и чей доход за предыдущий год превышает 60 млн руб., стали плательщиками НДС. Нововведение касается многих турфирм.

«Это первый звонок, который говорит о том, что упрощенную систему налогообложения постепенно будут уравнивать с общей. Хорошо, что установили порог в 60 млн руб. Но проблема состоит в том, что он рассчитывается с дохода, а его нужно правильно рассчитать в целях налогообложения. В туризме большинство фирм по умолчанию полагают, что они агенты. Однако многие санатории, отели, перевозчики не дают агентских договоров: покупай и перепродавай дальше. Соответственно, если пропадает агентский признак, то порог в 60 млн оказывается не таким уж и большим с существующими ценами и оборотами, — пояснил Георгий Мохов. — Я знаю агентства с оборотом более миллиарда. Они уверены, под НДС не попадают. При этом у них нет ни одного агентского договора».

Туроператоры подсчитали: 60 млн руб. — это, например, 20 групп по 30 человек из-за рубежа, которые купят путевку за 1000-1500 евро, или 1000 проданных внутренних туров при средней стоимости — 60 тыс. руб. То есть очень немного.

«Вопрос остро касается внутреннего и въездного туризма: мало того, что у них обороты большие, есть единый налог за предыдущий год, так к ним и не применить льготу по НДС, касающуюся внутреннего туризма. Нет турпродукта и договоров о его реализации, нет перевозки, которую можно включить в договор, а есть, например, экскурсионный автобус в Карелии. Налоговики говорят: нет, это не турпродукт, платите НДС», — уточнил юрист.

Эксперт посоветовал, чтобы потом не получить требование об уплате недоимки, обратиться в территориальные налоговые органы и убедиться, что льгота, действительно, применима. Бухгалтерам нужно внимательно отслеживать, где есть турпродукт, где нет, чтобы включать НДС.

##### *На экскурсию и в горы — с аттестатом*

С 1 марта деятельность экскурсоводов и гидов-переводчиков не допускается без аттестации и внесения в реестр. Ранее им уже несколько раз давали отсрочку.

Кроме того, вводятся штрафы за деятельность без аттестации. Законопроект об изменениях в КоАП прошел первое чтение и его принятие ожидается в первом квартале этого года.

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

*Фокус — Москва и столичный регион*

Сейчас он готовится ко второму чтению. Штрафы для инструкторов-проводников — от 20 тыс. руб. (для граждан) и до 150 тыс. руб. (для юридических лиц). Для гидов-переводчиков и экскурсоводов — от 7 тыс. до 10 тыс. руб. При повторных нарушениях размер взыскания существенно возрастает.

«Я думаю, отсрочки не будет. Все готово, Следует предупредить тех, кто сейчас не прошел аттестацию и хотел бы так поработать, — лучше этого не делать», — отметил Георгий Мохов.

При этом вчера в Госдуму был внесен законопроект, который предусматривает возможность привлечения студентов к работе экскурсоводами при прохождении «промежуточной аттестации». Предполагается, что он может вступить в силу 1 марта.

### *Механизм взимания турналога работает*

Много нового принес этот года средства размещения. С 1 января, по подсчетам экспертов «Системы Главбух», новый туристический налог ввели более чем в 60 регионах.

В 2025 году ставка налога предусмотрена на уровне, не превышающем 1% от стоимости проживания. При этом в законе прописан и минимальный размер — 100 рублей за сутки. Предполагается, что уже в следующем году ставка вырастет до 2%, а к 2029-му — до 5%.

По словам участников рынка, механизм взимания налога работает. Например, инвестор отеля Indigo, соруководитель комитета РСТ по гостиничной деятельности Виктория Шамликашвили рассказала, что они подключены к электронной системе, которая ранее использовалась для работы с курортным сбором — с некоторыми изменениями ее применяют для турналога.

Как напомнил Георгий Мохов, в законодательство были внесены поправки, согласно которым региональные власти вправе самостоятельно определить перечень плательщиков турналога. Тем самым регионам упростили применение налога до тех пор, пока еще не все объекты размещения зарегистрированы в новом реестре объектов классификации.

### *Самооценка и звезды*

С этого года изменился порядок классификации средств размещения, которые войдут в единый реестр. К ним относятся гостиницы (отели, мотели, апарт-отели, хостелы, пансионаты и другие), санатории, базы отдыха и кемпинги, в том числе и набирающие популярность глэмпинги, в отдельную категорию они не выделены. Также продолжится классификация горнолыжных трасс и пляжей.

Как пояснил Георгий Мохов, владельцы средств размещения, которые раньше классификации не подлежали, должны внести сведения об объектах в реестр до 1 марта (с помощью самоклассификации через специальный ресурс Росаккредитации). Иначе они работать не смогут.

Если на звезды средство размещения не претендует, то может ограничиться самоклассификацией.

«Основная идея упрощенной классификации в том, чтобы новые средства размещения могли начать работать без прохождения классификации после проведения самооценки на специальном ресурсе. После чего их вносят в реестр и они вправе работать. Потом, при желании получить «звезды», они могут обратиться в аккредитованную организацию, — отметил Георгий Мохов. — Но таким образом мы получаем возможность значительного количества объектов, которые имеют право принимать туристов. Я считаю, что слишком наивно предполагать, что все средства размещения, прошедшие только самооценку, будут достаточно

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

добросовестны, безопасны, качественны для приема туристов, но время покажет, посмотрим как сработает новая система по итогам года».

При этом новые правила позволяют средствам размещения, ранее не затронутым процессом классификации — базам отдыха, некапитальным объектам, кемпингам, глэмпингам и т.д., которые располагаются на земельных участках, — войти в реестр и, соответственно, в регулируемую сферу деятельности. «Похоже что ради них это все и затевалось», — отметил Георгий Мохов.

Между тем, напомнил эксперт, пройти самооценку и обновить сведения в реестре обязали и объекты, уже имеющие звезды, в том числе и категорийные «пятерки». Они должны подтвердить ее до сентября.

Минэкономразвития опубликовало проект Об утверждении Положения о Совете по классификации средств размещения.

#### *Пять классификаторов на три гостиницы?*

Есть, по его словам, сложности и с аккредитованными организациями. Требования к ним ужесточены. Это, с одной стороны, гарантирует более точную оценку средства размещения, его соответствие звездам, а с другой — усложняет процесс классификации в регионах, где гостиниц почти нет. Так, по новым правилам, в компании должно быть не менее 5 экспертов (сейчас один) и им запрещено совместительство.

По словам Георгия Мохова, это не очень удобно. «Классификация — мероприятие разовое, а не плановое. И, если в каком-то регионе построили 3 гостиницы, зачем там пять штатных сотрудников, которым нужно создавать условия, оборудовать рабочие места», — пояснил он.

Раньше классификацией занимались региональные организации, где работали 1-2 человека. Теперь необходимо будет вызывать специалиста, возможно, в каких-то регионах из-за этого процесс технически станет более сложным.

#### *В реестр не пустят*

С 1 сентября в агрегаторах смогут присутствовать только объекты размещения, вошедшие в федеральный реестр. Остальным они должны будут отказывать в публикации объявления.

При этом требования о классификации, напомнил эксперт, не касаются жилых объектов — квартир, сдаваемых посуточно, гостевых домов на ИЖС. Возможно, это будет следующий этап.

«К нам обращаются владельцы таких домов — как быть? Стоит здание, на нем надпись «Гостевой дом», но попасть в реестр средств размещения он не может», — пояснил эксперт. Как будет решаться эта коллизия, пока непонятно, ждем прохождение отдельного законопроекта о регулировании деятельности гостевых домов.

#### *Деньги не вернут*

Еще одно новшество — невозвратные тарифы в гостиницах. Пока оно не введено, но, по мнению Георгия Мохова, это произойдет в этом году.

«Правительство одобрило изменения в закон о туристской деятельности, которые наделяют власти полномочиями вводить различные виды бронирования средств размещения, в том числе и невозвратные тарифы. Как только примут эту поправку, могут быть внесены и изменения в Правила предоставления гостиничных услуг. — Я полагаю, что в весеннюю сессию примут эти поправки, потом внесут изменения, и с 1 сентября появятся новые нормы о невозвратном бронировании».

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

Он напомнил, что у туристов будет выбор: если устанавливают невозвратные тарифы, значит должны быть и другие, с возможностью возврата средств. Кроме того, в случае чрезвычайных обстоятельств — смерти, болезни, мобилизации — деньги будут возвращаться.

«Кстати, практически у всех агрегаторов на сайтах и сейчас есть тарифы с пометкой «оплата не возвращается», — сказал Георгий Мохов.

### *По ВУ не заселят*

При этом эксперт выразил сомнения, что уже летом, как планировалось с 1 июля, можно будет заселяться в отели по водительским правам. Да и с заселением по биометрии есть проблемы.

«Нормативных документов пока никаких нет. Поручение президента было дано МВД и Минэкономразвития, чтобы МВД подготовило синхронизацию базы водительских удостоверений и регистрационной «паспортной» базы для соблюдения гостиницами обязанностей по регистрационному учету. То есть это задание для информационной разработки. Также были внесены изменения, касающиеся возможности заселения по биометрии. Норматив уже принят и гостиницы пытаются его внедрить. Но отелям нужна специальная техника, которая считывает биометрию, — пояснил эксперт. — Так что назвать это свершившимся фактом нельзя, все в разработке».

### *Скидка с оговорками*

Изменения для авиакомпаний уже заработали. Теперь они должны предоставлять 50% скидку на авиабилеты для детей от 2 до 12 лет, а также не рассаживать их с родителями.

Правда, скидка доступна далеко не на всех тарифах. В частности, нововведение не распространяется на первый и бизнес-класс, субсидируемые перевозки и ряд других. Кроме того, скидка считается от тарифа взрослого пассажира, но таксы и сборы, как правило, остаются без изменений.

В соцсетях туристы делятся опытом: у кого-то экономия составила всего 1000 руб., а кому-то удалось купить два билета детям за 114 тыс., тогда как одному взрослому перевозка обошлась в 100 тыс. руб.

Кроме того, с 1 сентября пассажиры, купившие перевозку туда-обратно и опоздавшие на первый рейс, смогут воспользоваться вторым авиабилетом. Сейчас, по правилам, аннулируется весь заказ. Правда, у пассажира есть возможность предупредить авиакомпанию и сохранить вылет.

«Я не думаю, что это как-то сильно повлияет на туристический рынок. Это приятные детали. Насколько я понимаю, перевозчики вывернутся, скидочные правила будут приниматься на определенных тарифах. Что касается билетов туда-обратно с сохранением сегмента, я перечитал документ, — это тоже вопрос тарификации, сложная история, в которой у перевозчиков большой простор для манипуляции», — прокомментировал Георгий Мохов.

<https://ru.hotel.report/management/upravlenie-otelem.-pora-vklyuchat-nds-poluchat-zvezdy-i-attestovyvatsya-novye-pravila-dlya-turbiznesa>

## **Новые правила туристической индустрии в 2025 году: гайд и чек-лист для отельера. НДС, турналог, классификация.**

2025 год обещает существенно изменить ландшафт российской туристической индустрии. С 1 января в силу вступили сразу несколько новых законодательных требований, обязательных к соблюдению для большинства владельцев средств размещения. Исполнительный директор Bronevik.com Марина Гончаренко

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

объясняет, как нововведения отразятся на работе ОТА, и делится чек-листом по работе на онлайн-витринах для законопослушного отельера.

Начало года добавило гостиничному рынку забот и нетипичных задач: одновременно начали действовать изменения в налоговом законодательстве и новые правила классификации средств размещения. Вот что важно иметь в виду, если вы хотите работать через ОТА и сервисы бронирования без штрафов и других проблем.

### *О введении НДС для отелей на УСН*

Что произошло. По закону № 176-ФЗ с 1 января 2025 года владельцы средств размещения, применяющие упрощенную систему налогообложения (УСН), обязаны платить налог на добавленную стоимость (НДС). Исключение составляют объекты, чей доход за предыдущий год не превысил 60 млн рублей. Год имеется в виду не календарный, а, например, с апреля по апрель: если выручка за год превысит 60 млн рублей к любому месяцу 2025-го, у отеля появится обязанность платить НДС.

Для объектов, зарабатывающих от 60 до 450 млн рублей в год, установлены ставки НДС 5%, 7% или 20%. Но есть и хорошие новости — у отелей, выбравших максимальную ставку НДС (20%), появляется льгота, обнуляющая НДС на услуги проживания и некоторые дополнительные услуги, включенные в тарифы. При этом стоит учесть, что на услуги, реализуемые отдельно от проживания, льгота не распространяется. Если же доход превышает 450 млн руб., остается только один вариант — ставка 20% при этом необходимо перейти на общую систему налогообложения (ОСНО).

*Что делать.* Включите НДС в цены, которые вы выгружаете на агрегатор — доначислить налог после будет нельзя. Отдельно уведомлять ОТА об этом не нужно.

Если у вас с ОТА заключен договор на бумаге, по требованию сторон может быть подписано дополнительное соглашение о переходе на новую систему налогообложения. Если вы работаете с агрегатором по оферте, этого не потребуется.

Если вы хотите воспользоваться льготой 0% по НДС, проследите, чтобы дополнительные услуги были включены в тарифы, а не продавались отдельно от проживания. Льготу можно получить, например, на услуги питания, спа, тренажерного зала, охраняемой автостоянки, подземного паркинга и др.

### *О туристическом налоге*

Что произошло. В десятках населенных пунктов России с 1 января 2025 года ввели туристический налог — по закону № 176-ФЗ он заменил курортный сбор. В частности, теперь туристический налог взимается в отдельных муниципальных образованиях в Краснодарском и Камчатском краях, Московской, Владимирской, Калининградской, Мурманской областях, Санкт-Петербурге и Ленобласти, Башкирии и др.

Налог вводится на уровне муниципалитетов, решение об этом принимают местные власти. Они же определяют его размер, который могут регулировать в зависимости от сезона в установленных законом пределах: не менее 100 рублей в сутки, не более 1% от стоимости размещения в сутки без учета НДС.

В отличие от курортного сбора, который платили гости, турналог взимается с отелей за каждый день проживания гостей в номере и включается в тариф. Исключение — случаи, когда номер оплачивает гражданин из льготной категории, например, Герой Труда или инвалид. Налоговый кодекс содержит базовый перечень льготников, который местные власти могут расширять на свое усмотрение. Так, по решению властей Камчатки турналог в этом регионе не распространяется на его жителей.

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

*Что делать.* Включите туристический налог в тарифы на ОТА — взимать его при заселении с гостя, который забронировал номер онлайн, незаконно. При этом требование выделять туристический налог отдельной строкой в отчетных документах отсутствует.

Уточните актуальный для вашего региона список льготных категорий. Учтите, что вам нужно будет запрашивать подтверждение льготы у гостя при заезде, потому что агрегаторы не передают отелям подобные данные. Не забывайте получать у таких клиентов согласие на обработку и хранение персональных данных — копий документов, подтверждающих льготы. Их могут запросить при налоговой проверке.

Обратите внимание: агентское вознаграждение агрегаторов рассчитывается от полной стоимости размещения, включая все налоги, в том числе туристический.

### *О новых правилах классификации*

Что произошло. 1 января 2025 года вступили в силу поправки к закону № 436-ФЗ «Об основах туристской деятельности», описывающие новые правила классификации средств размещения.

Теперь она проходит в два этапа:

Самооценка по одному из четырех типов средств размещения: гостиница, база отдыха, санаторий, кемпинг — согласно Положению о классификации. Этап обязателен для всех объектов (кроме исключений, среди которых организации для отдыха и оздоровления детей, реабилитации инвалидов и социального обслуживания, а также апартаменты, гостевые дома и некоторые другие виды средств размещения).

Классификация по категории от одной до пяти «звезд». Этап добровольный и не касается баз отдыха и кемпингов.

Самооценку средство размещения проходит самостоятельно в личном кабинете на сайте Федеральной службы по аккредитации (ФСА). Классификацию по «звездам» проводит специализированная организация, а запросить ее можно через тот же личный кабинет ФСА.

С 1 марта начал действовать региональный контроль, в рамках которого местные комитеты по туризму могут выдавать предписания объектам, подлежащим классификации, но не прошедшим ее.

*Что делать.* Объектам, у которых все еще нет свидетельства о классификации, необходимо как можно скорее пройти самооценку. Отели, имеющим действующее свидетельство о классификации, это необходимо сделать до 1 сентября 2025 года, либо до даты истечения свидетельства, если она наступит раньше 1 сентября. Обязательно разместите номер свидетельства в карточке объекта на ОТА — обычно это делается в личном кабинете или через менеджера.

*Поле для внесения номера реестровой записи в Личном кабинете отельера на Bronevik.com*

Но даже если вы пока не успели пройти классификацию — не торопитесь удаляться с онлайн-площадок! Лучше выделите время на эти формальности — в помощь вам видеоканал поддержки ФСА с разъяснениями, вебинар Росаккредитации и телеграм-чат ФСА по самооценке средств размещения.

Далее, если вы хотите пройти второй этап, подайте заявку на сайте ФСА. После получения категории («звезд») также передайте данные о ней на ОТА.

Резюмируем главное в чек-листе для отельера, который работает с онлайн-турагентствами.

### *НДС*

Включите НДС в цены, которые вы передаете в онлайн-сервисы.

Уточните, нужно ли вам подписывать допсоглашения с сервисами бронирования и ОТА, с которыми вы работаете.

Если вы выбрали ставку 20% и хотите воспользоваться льготой 0% по НДС, проследите, чтобы дополнительные услуги были включены в тарифы.

### *Туристический налог*

Узнайте, касается ли вас требование об уплате.

Уточните список льготных категорий гостей в вашем регионе.

Включите сумму налога в тарифы.

### *Классификация*

Если у вас раньше не было классификации, пройдите самооценку на сайте ФСА и войдите в Реестр классифицированных объектов.

При наличии классификации, сделайте это до 1 сентября 2025 года либо до даты ее истечения, если она наступает раньше.

Разместите в карточке объекта на ОТА реестровый номер.

При желании подайте заявку на второй этап классификации — присвоение «звезд». После получения категории передайте данные о ней на ОТА.

<https://hotelier.pro/management/item/novye-pravila-turindustrii-v-2025-godu-gayd-i-chek-list-dlya-otelera/>

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

## **Три не товарища. Совладельцы компании «Дайдэн» в суде выясняют стоимость своих долей**

Корпоративный спор развивается вокруг здания близ нижегородского Кремля, сдающегося под гостиничный бизнес. Проживающий в Германии соучредитель ООО «Дайдэн» Игорь Храбковский вышел из бизнеса, и в суде взыскал действительную стоимость своей трети в фирме. Однако двое его бывших партнеров Валерий Мачхелянц и Владислав Юнанов считают, что стоимость этой трети, оцененная экспертом в 30,4 млн рублей, является завышенной.

Управление инвестициями. Три не товарища. Совладельцы компании «Дайдэн» в суде выясняют стоимость своих долей

Бизнесмены также решили выйти из состава учредителей, чтобы в суде провести оценку своих долей. Ранее три партнера пытались решить возникшие разногласия путем продажи спорного здания за 87 млн рублей, однако покупателей на него не нашлось.

Арбитражный суд Волго-Вятского округа во вторник подтвердил законность ранее вынесенного судебного решения, касающегося корпоративного конфликта в ООО «Дайдэн» — компании было отказано в кассационной жалобе. Это общество владеет зданием на улице Почаинский овраг недалеко от нижегородского Кремля, которое сдается в аренду. Сейчас в нем расположена трехзвездочная гостиница «Домино» на 12 номеров разной категории.

Как следует из решения арбитражного суда Нижегородской области, в марте 2023 года Игорь Храбковский вышел из состава участников ООО «Дайдэн», и попросил взыскать с компании действительную стоимость 1/3 в ее уставном капитале по состоянию на 2022 год. Назначенные судом эксперты оценили треть доли истца в обществе в 30,4 млн руб.

Ранее компания, учрежденная тремя участниками с равными долями, добровольно выплатила господину Храбковскому за его треть 13 млн руб. и еще 3,8 млн руб. передала ему в виде дивидендов. Учитывая эти суммы, суд довыскал с ООО «Дайдэн» еще 13,6 млн руб. задолженности за долю по экспертной оценке, также присудив выплатить бывшему соучредителю 2,2 млн руб. процентов.

В кассационном суде представитель «Дайдэна» спросил, чьим налоговым резидентом является Игорь Храбковский, но его адвокат Сергей Штрауб заметил, что истец — «гражданин России». Версию о том, что эксперты при оценке бизнеса «не очистили от НДС» компанию, работающую по упрощенной системе налогообложения, судебная коллегия сочла несостоятельной. Судьи также указали, что ООО «Дайдэн» должно было самостоятельно пригласить в корпоративное разбирательство двух других соучредителей компании — Валерия Мачхелянца и Владислава Юнанова. Ранее в ходатайстве об их привлечении судом было отказано, а представитель Игоря Храбковского сообщил, что права других участников компании в данном споре никак не затронуты.

Впрочем, соучредители проигравшего спор «Дайдэна» так не считают. Как рассказал „Ъ“ Владислав Юнанов, втроем они дружили с 1983 года и взяли Игоря Храбковского в совместный бизнес, чтобы вместе купить старое офисное здание со складами и отремонтировать его.

Однако их компаньон еще в 2012 году со своей семьей эмигрировал в Германию, в Нижний Новгород приезжал редко и в бизнесе практически не участвовал, но дивиденды ему платили наравне с остальными.

«После начала СВО Игорь с женой и детьми окончательно решили осесть в Германии. Года три назад он уговаривал меня с Валерой продать гостиницу. Мы были не против, но за его цену в 87 млн руб. никто ее не купил, объявления о

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

*Фокус – Москва и столичный регион*

продаже никого не заинтересовали. Мы консультировались с риэлторами — нашему зданию красная цена была не более 60 млн. По-человечески он очень непорядочно с нами поступил, неожиданно выйдя из компании и подав на нее в суд. Он хочет за счет нас, двух уже бывших его друзей, получить больше 31 млн с процентами. Мы были готовы отдать ему его треть, заплатив честные 20 млн за его долю. У нас лишних десяти миллионов рублей, которые он хочет, просто нет и взять эти деньги неоткуда», — рассказал Владислав Юнанов.

Экспертную оценку доли Игоря Храбковского он считает необъективной и завышенной, сообщив, что она примерно совпала с той суммой, которую бывший партнер сначала запросил в суде.

В итоге двое соучредителей решили идти по пути своего бывшего партнера. Они также вышли из участников ООО «Дайдэн», передав доли сыновьям, чтобы в отдельных процессах оценить свои доли. Судя по судебной картотеке, теперь уже Игорь Храбковский оспаривает их действия. Его комментарии получить не удалось.

<https://ru.hotel.report/management/upravlenie-investiciyami.-tri-ne-tovarishha.-sovladelcy-kompanii-dajden-v-sude-vyyasnyayut-stoimost-svoih-dolej>