



Новости гостинично-туристского рынка

Дайджест сообщений СМИ № 1102-2023

С 08 по 23 ноября 2023 года

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

Минэкономразвития представит изменения в классификацию гостиниц

ГД приняла в первом чтении законопроект о регулировании посуточной сдачи квартир

Госдума перенесла обсуждение законопроекта о легализации гостевых домов в Крыму

2. Гостиничный рынок Москвы и региона

На рынок вышли экстраординарные апартаменты в историческом здании Центрального телеграфа

Структура группы "Патек" построит гостиницы в Москве и Петербурге

В Подмосковье выявлено 255 незаконно работающих гостиниц и хостелов/Опять самострой, неуплата налогов, нелегальный бизнес

Более 50 незаконных гостиниц в Подмосковье прекратили свою работу

3. Анализ и события региональных туристско-гостиничных рынков

РФ

Прирост в отелях за 9 месяцев составил 10 тыс. номеров, общий рост — 40%

Российские здравницы заработали более 143 млрд рублей за 9 месяцев 2023 года

Алексан Мкртчян: зимой отели на южных курортах подорожают до 50%

РСТ: российские отели быстро наращивают долю онлайн-бронирований

Туризм 2023-2024: тренды и перспективы

Въездной турпоток в РФ за 9 месяцев вырос почти в 3 раза в годовом сравнении, но остается ниже допандемийного

Туроператор опроверг миф о скупости туристов из Китая и назвал его «атавизмом»

Куда делись люди? Найдутся ли? Кадровый голод гостиничной индустрии

4. Юридический практикум для отельеров и вопросы безопасности

В Госдуме рассказали, в каких случаях можно и нельзя открыть хостел в частном доме

Плати сейчас или не въезжаешь.

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

Фокус – Москва и столичный регион

"Жизнь на даче стала адом": рядом появились сотни нелегальных гостиниц для мигрантов

Большой пожар в Дружинино

5. Гостиничный бизнес за рубежом

6. Полезное и интересное для отельера

Pavlov: за 2 года мы изменили рынок посуточной аренды в Калининграде

Сравнение цен конкурентов гостиниц: советы по REVENUE

Как выбирают отель родители с детьми?

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

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

Минэкономразвития представит изменения в классификацию гостиниц

Как сообщили в ведомстве, к работе привлекалось Роскачество

МОСКВА, 8 ноября. /ТАСС/. Министерство экономического развития в ближайшее время представит изменения в классификацию гостиниц и соответствие их стандартам качества. Об этом рассказал замглавы министерства Алексей Херсонцев на пленарном заседании в рамках международного форума "Всемирный день качества".

"Отдельная тема - это тема качества гостиничных услуг. Мы готовим сейчас эти системные предложения. Кстати говоря, и Роскачество к этой работе привлекли. У нас есть специальная рабочая группа. Рассчитываем в ближайшее время представить предложения по изменению системы классификации гостиниц именно с тем, чтобы обеспечить доверие к этой системе, чтобы звезды совпадали с нашими ожиданиями и со стандартами", - сказал он

Херсонцев убежден, что в тематику туризма необходимо возвращать стандартизацию, "которая была убрана из этой сферы".

"Мы считаем, что последовательно будем возвращаться к применению национальных стандартов, повышая их качество и совершенствуя их", - отметил замминистра.

<https://tass.ru/ekonomika/19231433>

ГД приняла в первом чтении законопроект о регулировании посуточной сдачи квартир

Сдавать квартиру посуточно разрешат только в случае, если это не создает неудобств соседям. Такой правительственный законопроект Госдума приняла в первом чтении.

Законопроект разработан во исполнение постановления Конституционного суда. Тот ранее запретил приравнивать посуточную аренду квартир к гостиничному бизнесу по формальным признакам и предложил законодателям урегулировать порядок и особенности предоставления жилья в краткосрочный наем.

Согласно документу, собственник вправе предоставить в пользование жилое помещение гражданину на основании:

- договора найма (в том числе краткосрочного найма),
- договора безвозмездного пользования,
- договора аренды (юридическому лицу).

Прописывается, что это возможно при условии обеспечения соблюдения прав и законных интересов соседей, правил пользования жилыми помещениями, а также правил содержания общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме.

Зампред комитета ГД по экономполитике Сергей Алтухов (ЕР) сказал "РГ", что в нынешнем виде предлагаемые поправки полностью не решают старой проблемы, связанной со сложностью разграничения оказания гостиничных услуг и предоставление помещения в краткосрочный наем. Но само закрепление вышеуказанных обязанностей - это, по его оценке, уже большой шаг вперед для поддержания комфорта в многоквартирных домах и учета интересов всех жителей.

В целом же, по его словам, регулировать эту сферу нужно, тем более что посуточная аренда жилья очень популярна. Ведь для многих путешественников такая форма может быть даже более удобной, чем размещение в гостинице. "Например, для путешественников с детьми и животными - это более экономичный вариант, - отметил депутат. - Для собственников жилья сдача в наем посуточно - это тоже выгодно, так как среднемесячная цена такой аренды в несколько раз превышает долгосрочную".

Ко второму чтению может быть внесена важная поправка. "Мы пропишем обязательную норму, что как минимум 75% жильцов многоквартирного дома должны проголосовать и разрешить данную сдачу в аренду по суткам", - сообщил первый зампред комитета ГД по строительству и ЖКХ Владимир Кошелев (ЛДПР). По его словам, такая конкретика нужна для защиты прав жильцов, которые зачастую испытывают дискомфорт из-за частой смены соседей.

Правовые аспекты управления жильем эксперты "РГ" разъясняют в рубрике "Юрконсультация"

Депутаты при дальнейшем рассмотрении этой темы также предложили установить меры ответственности для собственников квартир, которые не соблюдают права соседей, сдавая жилье в посуточный наем.

Ко второму чтению внесут поправку - как минимум 75% жильцов дома должны разрешить сдачу квартиры посуточно

Зампред комитета Госдумы по строительству и ЖКХ Светлана Разворотнева отметила, что "краткосрочных" жильцов не регистрируют в квартирах, они нередко нарушают общественный порядок и санитарные нормы. Но сейчас, по ее словам, нет механизмов, помогающих призвать их к ответственности. Ко второму чтению, подчеркнула она, предстоит серьезная доработка, необходимо прописать права соседей, правила пользования общим имуществом. Требуется уточнения минимальный срок сдачи помещения.

Кроме того, нужно ограничение по количеству проживающих лиц, чтобы "это не превратилось в "резиновые" квартиры", добавила вице-спикер Ирина Яровая. И второе - собственника нужно обязать собирать паспортные данные жильцов и сообщать их управляющей домом компании.

По словам замминистра строительства и жилищно-коммунального хозяйства Юрия Муценека, в министерстве слышат эти и другие предложения, и опасения депутатов и поддерживают необходимость доработки проекта ко второму чтению.

Ранее член комитета ГД по бюджету и налогам Никита Чаплин (ЕР) рассказал в комментарии "РГ", как не попасться на уловки мошенников при съеме недвижимости на сутки. В частности, он отметил, что неприлично выгодные предложения с крайне заниженной ценой - любимая уловка аферистов. Кроме того, Чаплин посоветовал ни в коем случае не переводить залог до личной встречи.

<https://rg.ru/2023/11/08/gd-priniala-v-pervom-chtenii-zakonoproekt-o-regulirovanii-posutochnoj-sdachi-kvartir.html>

Госдума перенесла обсуждение законопроекта о легализации гостевых домов в Крыму

Причина такого решения не уточняется

МОСКВА, 14 ноября. /ТАСС/. Госдума перенесла на 28 ноября первое чтение законопроекта о проведении в Крыму, Краснодарском крае и Севастополе эксперимента по предоставлению гостиничных услуг в гостевых домах. Изначально вопрос планировалось обсудить на заседании 14 ноября.

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

Фокус – Москва и столичный регион

"Перенести рассмотрение законопроекта на другое пленарное заседание (плановая дата рассмотрения Государственной думой 28.11.2023)", - указано в думской базе данных. При этом причина переноса не уточняется.

Законопроект внесен в палату парламента группой депутатов во главе с зампредом думского комитета по туризму и развитию туристической инфраструктуры Натальей Костенко. В пояснительной записке указано, что на территории указанных регионов расположено большое количество таких домов и отсутствие регулирования их деятельности негативно влияет на уровень обеспечения защиты прав потребителей, их безопасность. Также, по мнению авторов инициативы, сейчас возникает правовая неопределенность в вопросе предъявляемых к собственникам таких средств размещения требований.

Законопроектом предлагается считать гостевым домом индивидуальный жилой дом или его часть, в котором номера и помещения вспомогательного характера используются для предоставления гостиничных услуг. Номерами гостевого дома считаются жилые помещения, предназначенные для временного размещения туристов.

Согласно документу, гостевые дома должны с 1 января 2024 года обязательно включаться в единый перечень классифицированных гостиниц, горнолыжных трасс, пляжей, предусмотренный законом "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации". Для внесения в этот перечень гостевой дом должен отвечать ряду требований: в нем должно быть не больше 15 номеров, а его общая площадь не должна превышать 1 тыс. кв. м. Кроме того, он должен находиться на кадастровом учете и размещаться на земельном участке с видом разрешенного использования для индивидуального жилищного строительства. Предполагается, что закон должен будет вступить в силу с 1 апреля 2024 года, а эксперимент продлится до 31 декабря 2026 года.

Правовое управление Госдумы в своем заключении указало, что в законопроекте отсутствует механизм признания индивидуального жилого дома гостевым домом. Также проектом не урегулирован вопрос контроля за деятельностью, связанной с оказанием гостиничных услуг в гостевых домах, на период проведения эксперимента.

<https://tass.ru/obschestvo/19278515>

2. Гостиничный рынок Москвы и региона

На рынок вышли экстраординарные апартаменты в историческом здании Центрального телеграфа

Компания VOS'HOD, выступающая девелопером проекта ревитализации здания Центрального телеграфа на Тверской улице в Москве, объявляет о выводе на рынок коллекции из 22 апартаментов. Из окон апартаментов открываются исключительные виды на расположенный в 450 метрах Кремль и весь исторический центр столицы.

Марина Руднева, управляющий партнер девелоперской компании VOS'HOD: «Решение включить апартаменты в концепцию ревитализации Центрального телеграфа было принято не случайно – оно тесно связано с прошлым этого места. Участок, на котором расположено здание Центрального телеграфа, ранее был предназначен для строительства доходного дома страхового общества «Россия», которое было заморожено во время Первой мировой войны. Позднее жилая функция была заложена архитектором Иваном Рербергом: здесь располагались квартиры для руководителей. Многофункциональность была характерна для проектов того времени. Включение апартаментов в состав обновленного Центрального телеграфа преследует своей целью сохранение «гения места» и авторской задумки. Апартаменты в Центральном телеграфе – экстраординарная недвижимость, как и само легендарное здание с вековой историей. Стильные интерьеры, современная инженерия, первоклассный сервис пятизвездочного отеля, а также открыточные виды, которые сейчас доступны только гостям расположенных рядом гостиниц и только временно, дополняют список уникальных характеристик коллекционной недвижимости».

Апартаменты будут расположены на верхних этажах Центрального телеграфа: 10 из них – на шестом, со стороны Никитского переулка, остальные – с индивидуальными видовыми террасами – на последнем, восьмом, этаже, опоясывая здание по внешнему периметру. Их площадь варьируется от 112 кв. м до 387 кв. м. Все апартаменты в Центральном телеграфе будут двусветными. Высокие потолки до 6,2 м и большие панорамные окна, воссозданные по архивным чертежам, позволят разделить жилое пространство на два уровня, и тем самым зонировать его на публичное и приватное.

Все апартаменты предлагаются с отделкой. В интерьерах будут использованы ценные породы дерева, натуральный мрамор, кожа, латунь, и другие натуральные и высококлассные материалы. Для резидентов апартаментов предусмотрен отдельный вход, благодаря чему будет обеспечен необходимый уровень приватности. Свой доступ у резидентов будет и к подземному паркингу.

За комфорт и здоровье владельцев апартаментов будут отвечать современные инженерные системы, а именно: приточно-вытяжная вентиляция с паровым увлажнением воздуха, центральная система кондиционирования, а также многоступенчатая очистка воды. Все террасы будут снабжены электрическим обогревом пола для удобства эксплуатации в зимний период. В подземном паркинге предусмотрены зарядные станции для электромобилей. Резиденты апартаментов смогут воспользоваться обслуживанием пятизвездочного отеля: помощники встретят гостей и принесут багаж, примут курьера с онлайн-заказом, а специалист консьерж-сервиса поможет решить все бытовые вопросы – от уборки до покупки билетов на самолет или в театр, заказа столика в ресторане и даже организации праздника.

Исключительная локация Центрального телеграфа позволит будущим резидентам быть в эпицентре деловой жизни и пользоваться безграничными

возможностями для проведения досуга благодаря высокой концентрации культурных институций города.

Реализация апартаментов в Центральном телеграфе будет происходить на основании заключения договоров долевого участия в рамках действующего 214-ФЗ.

<https://welcometimes.ru/news/na-rynok-vyshli-ekstraordinarnye-apartamenty-v-istoricheskom-zdanii-centralnogo-telegrafa>

Структура группы "Патек" построит гостиницы в Москве и Петербурге

МОСКВА, 22 ноя - РИА Недвижимость. Входящая в группу "Патек" девелоперская компания Stenou планирует в 2024 году начать строительство гостиничных комплексов в Москве и Санкт-Петербурге, сообщил в среду журналистам управляющий партнер компании Илья Фролов.

«Проект в Москве расположится на улице Гаврикова, в Санкт-Петербурге - в районе Васильевского острова», - уточнил он.

По словам Фролова, в московский проект планируется вложить 2,5 миллиарда рублей, его площадь составит 10-15 тысяч квадратных метров. Комплекс в Санкт-Петербурге будет иметь площадь около 80 тысяч квадратных метров, инвестиции в него составят порядка 13 миллиардов рублей.

Компания уже строит апартамент-отель Ого в Красносельском районе столицы и клубный дом Artel на Электrozаводской улице.

Группа "Патек" основана в 1993 году. В ее портфеле более 100 тысяч квадратных метров коммерческой недвижимости. Компания Stenou вышла на рынок Москвы в 2021 году.

<https://realty.ria.ru/20231122/patek-1911018500.html>

В Подмосковье выявлено 255 незаконно работающих гостиниц и хостелов/ Опять самострой, неуплата налогов, нелегальный бизнес

Земельные инспекторы Министерства имущественных отношений Московской области при проверке четырех сотен земельных участков нашли 255 объектов размещения, занимающихся незаконной гостиничной деятельностью. Глава ведомства Наталья Адигамова сообщила, что документы по 124 объектам направлены в налоговую службу. По ее словам, предпринимателям в 5 раз увеличат ставки налога на землю – до 1,5%. Претензии по пяти участкам попадут в муниципальные комиссии по самовольному строительству. После судебного разбирательства здания таких гостиниц обычно подлежат сносу. Наталья Адигамова уточнила, что за последние два года в Подмосковье было снесено 19 незаконных объектов.

Какие наказания понесут владельцы за незаконную деятельность, не сообщается. Между тем ежегодные проверки в той же Московской области говорят, что принимаемых мер недостаточно: нелегалов в гостиничном бизнесе меньше не становится. Проблемы с нарушениями в сфере гостеприимства возникают в разных регионах России. Среди них как самострой, так и использование личных участков и квартир в жилом секторе под создание мини-гостиниц и незаконное ведение бизнеса. Решение многих вопросов явно требует более четкого законодательного обеспечения.

Выполняющие все предписания отели и хостелы проигрывают в рентабельности и стоимости размещения тем, кто не соблюдает никаких правил. В нелегальных объектах размещения постояльцы не могут рассчитывать на заявленный уровень сервиса и защиту своих прав как потребители. Для местных

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

Фокус – Москва и столичный регион

властей увеличение незарегистрированных объектов приводит к неконтролируемому росту нагрузки на инфраструктуру и недополученным налогам.

<https://www.tourdom.ru/news/v-podmoskove-vyyavleno-255-nezakonno-rabotayushchikh-gostinits-i-khostelov.html>

Более 50 незаконных гостиниц в Подмосковье прекратили свою работу

Деятельность незаконных гостиниц, расположенных на 52 частных участках в Московской области, остановили с начала текущего года, сообщает министерство имущественных отношений региона. «С начала года из 624 обследованных участков незаконная деятельность гостиничного сервиса подтвердилась на 400. В основном, это гостиницы, которые работают без соответствующего вида разрешенного использования. К примеру, земля предназначена для индивидуального жилищного строительства, а используется под гостиничный бизнес», — цитирует главу Минмособлимуущества Наталью Адигамову пресс-служба.

Она добавила, что более чем на 40 участках правообладатели либо узаконили гостиницы, либо направили заявления на изменение ВРИ. Деятельность 52 незаконных гостиниц и хостелов была прекращена.

<https://hoteliernews.ru/bolee-50-nezakonnyh-gostinits-v-podmoskove-prekratili-svoyu-rabotu>

3. Анализ и события региональных туристско-гостиничных рынков РФ

Прирост в отелях за 9 месяцев составил 10 тыс. номеров, общий рост – 40%

За 9 месяцев 2023 года в отелях появилось более 10 тыс. номеров, сообщает сайт Минэкономразвития России со ссылкой на министра экономического развития РФ Максима Решетникова. «По данным Росстата, за 9 месяцев этого года введено новых номеров 10 тысяч, при том, что за весь прошлый год показатель был 11 тысяч. То есть, у нас прирост плюс 40%. И это в том числе итог работы нацпроекта», – сообщил Максим Решетников. «К середине ноября на праздничные дни забронировано в 1,5 раза больше мест, чем год назад. По программе поддержки строительства модульных гостиниц, которая была запущена весной этого года, уже введено более тысячи номеров. Всего, с учетом программы 2022 года, – более 4 тысяч», – уточняет источник.

<https://welcometimes.ru/news/prirost-v-otelyah-za-9-mesyacev-sostavil-10-tys-номерov-obshchiy-rost-40>

Российские здравницы заработали более 143 млрд рублей за 9 месяцев 2023 года

Портал бронирования Санатории-России.рф представил рейтинг регионов страны по доходам санаторно-курортной отрасли в 2023 году, включая высокий сезон лета и бархатный сезон в сентябре. По словам члена Правления Национальной курортной ассоциации Евгения Терентьева, рекордные доходы санаторно-курортных учреждений позволяют рассчитывать, что вырученные средства будут направлены на ремонт номерного фонда, закупку современного оборудования, повышение комфорта и сервиса для гостей санаториев. По данным Санатории-России.рф, доходы российских санаториев составили рекордные 143,7 млрд рублей за первые 9 месяцев 2023 года, что на 12% больше, чем в прошлом году. В санаториях страны в этом году уже отдохнули почти 5 млн человек.

Больше всего на санаторно-курортный отдых турист потратил в Карелии - 141 тысячу рублей, Астраханской области - 70 тысяч рублей и в Алтайском крае - 54 тысячи рублей. В санаториях Ставропольского края - 46 тысяч рублей, а в санаториях Краснодарского края - 36 тысяч рублей.

В топ-10 российских регионов по доходам санаторно-курортных учреждений вошли:

1. Краснодарский край - 41,6 млрд рублей (рост на 12% по сравнению с 2022 годом), 1 млн 152 тыс. чел. отдохнувших.
2. Ставропольский край - 27,3 млрд рублей (+28%), 595 тыс. чел.
3. Крым - 8,8 млрд рублей (-20%), 364 тыс. чел;
4. Алтайский край - 6,7 млрд рублей (+18%), 124 тыс. чел.
5. Московская область - 5,3 млрд рублей (+11%), 269 тыс. чел.
6. Башкортостан - 4,9 млрд рублей (+13%), 182 тыс. чел.
7. Тюменская область - 3,9 млрд рублей (+38%), 101 тыс. чел.
8. Татарстан - 3,5 млрд рублей (+17%), 116 тыс. чел.
9. Пермский край - 2,6 млрд рублей (+17%), 97 тыс. чел.
10. Свердловская область - 2,2 млрд рублей (+25%), 82 тыс. чел.

<https://welcometimes.ru/news/rossiyskie-zdravnicy-zarabotali-bolee-143-mlrd-rubley-za-9-mesyacev-2023-goda>

Алексан Мкртчян: зимой отели на южных курортах подорожают до 50%

Стоимость отдыха в отелях на курортах Юга России этой зимой, по сравнению с прошлым сезоном, вырастет в пределах от 5 до 50% в зависимости от уровня средства размещения. Об этом сообщил вице-президент ассоциации «Альянс туристических агентств» (АТА) Алексан Мкртчян.

По его информации, наибольший рост цен произойдет в отелях уровня пять звезд, там стоимость увеличится на 40-50%. Гостиницы категории 1-2 звезды увеличивают цены на 5-7%, в трехзвездочных отелях рост стоимости составит 15%, в четырехзвездочных – 20-25%.

Значительное повышение цен на отели 4-5 звезд Алексан Мкртчян объясняет дефицитом таких средств размещения. Еще одной причиной роста стоимости стало увеличение спроса на отдых на Юге России в связи с тем, что зарубежные курорты доступны не всем.

<https://hoteliernews.ru/aleksan-mkrtyan-zimoy-oteli-na-yuzhnyh-kurortah-podorozhayut-do-50>

РСТ: российские отели быстро наращивают долю онлайн-бронирований

Доля онлайн-бронирований номеров в российских отелях в третьем квартале 2023 года по сравнению с тем же периодом 2022 выросла на 7% - до 47%.

Как поясняет операционный директор входящего в Российский союз туриндустрии (РСТ) сервиса Вново Александра Наумова, рост связан с тем, что отельеры постепенно адаптируются к уходу Booking.com и находят новых партнеров среди отечественных агрегаторов.

По ее словам, до сих пор более половины всех продаж у отельеров на внутреннем рынке совершается в офлайне – по телефону, электронной почте или без предварительного оформления брони. Но туристы все чаще самостоятельно ищут информацию об объекте размещения, изучают отзывы и бронируют напрямую на сайте отеля или через онлайн-сервисы.

Как показывают данные Вново, доля бронирований через агрегаторов в третьем квартале 2023 года продолжила расти и составила 33% по сравнению с 28% за тот же период 2022 года. Наумова подчеркивает, что с уходом Booking.com, который занимал около 85% рынка бронирований через онлайн-сервисы в России, большинство отельеров были не готовы быстро переключиться на другие каналы. Кто быстрее сориентировался, тот и занял значительную долю рынка. В 2022 одним из самых подготовленных оказался Ostrovok.ru, поясняет эксперт.

«В целом значительную часть трафика консолидируют 3-5 крупных игроков, а 52% всех бронирований через агрегаторов в третьем квартале этого года поделили между собой Ostrovok.ru и «Яндекс Путешествия». По данным Вново, на эти два ресурса приходится соответственно 29% и 23% от общего числа броней. На третьем месте «Суточно.ру» (11%), затем идут 101hotels.com (9%), «Bronevik.com/МТС Travel» (6%) и «Авито» (5%)», - уточнила Наумова.

Из заметных событий года она назвала активное укрепление позиций агрегатора «Яндекс Путешествия», объем бронирований через который вырос за год в 2,5 раза. Сервис бронирования жилья «Авито» быстро догоняет пятерку лидеров: в третьем квартале объем бронирований через него вырос в восемь раз по сравнению с тем же периодом прошлого года.

В летний туристический сезон каналы бронирований объектов размещения заметно различались в зависимости от региона. По данным Bnovo, наибольшая доля офлайн-бронирований зафиксирована в Краснодарском крае, хотя и там она показала снижение на 5,5% по сравнению с летом прошлого года.

Москва также показывает заметное снижение доли офлайн-бронирований – 51,3% летом 2023 против 59,2% предыдущим летом. Одновременно росло количество онлайн заказов через агрегаторов и напрямую на сайтах отелей.

По Санкт-Петербургу доля офлайна летом-2023 составила всего 33,7%. Летом прошлого года этот показатель достигал 40,4%. Больше половины туристов (53,5%) размещались в городе по бронированиям, оформленным через агрегаторов.

Облачная система управления для гостиниц, отелей, хостелов Bnovo отслеживает и анализирует тенденции туристического рынка на основе данных по более 16 тысячам объектов размещения.

<https://welcometimes.ru/opinions/rst-rossiyskie-oteli-bystro-narashchivayut-dolyu-onlayn-bronirovaniy>

Туризм 2023-2024: тренды и перспективы

Рынок туризма продолжает восстанавливаться от последствий пандемии и санкций. Объемы выезжающих на популярные направления уверенно обгоняют показатели 2022 года.

Где предпочитают отдыхать россияне, что такое “соседский туризм” и какие тенденции определяют развитие индустрии в ближайшие годы, обсудили представители турагентств и сервисов бронирования в студии первого видеоподкаста о рекламе и маркетинге MEDIA MIX.

Тенденции в туризме — 2023:

1. Нишевые направления становятся мейнстримом.

В текущем году россияне стали присматриваться к регионам и ближнему зарубежью. Нишевые в прошлом направления набирают обороты: наиболее популярны Узбекистан и Дагестан. Также пользуются спросом поездки в Беларусь, Абхазию, Армению и Казахстан. При этом наиболее популярной страной для отдыха по-прежнему остается Турция — на неё пришлось более четверти всех летних поездок в этом году.

2. “Соседский туризм”.

На фоне перераспределения туристических потоков внутри страны выросло количество путешествий в соседние регионы на выходные. До трети всех поездок на Дальнем Востоке (в отдельных районах — до 50%) приходится на такой “соседский туризм”. Подобная ситуация прослеживается и на Кавказе: жители Ставропольского края и Ростовской выбирают поездки в горы. Для регионов это перспективный сегмент для развития, ведь привезти к себе соседей гораздо легче, чем сделать масштабную рекламу региона на всю страну.

3. Рост событийного туризма.

Турагентства и сервисы онлайн-бронирования отмечают приток интереса к Мурманску, Камчатке и Алтаю — местам, где можно совместить активный отдых и знакомство с достопримечательностями. Индустрия предлагает путешественникам непривычные направления и драйвит внутренний туризм: поток путешествий внутри страны стабильно растет на 7–10% год к году.

4. Женщины принимают конечное решение по бронированию.

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

Согласно big data, именно женщины определяют, как будет выглядеть отдых для всей семьи: эта аудитория изучает регион, смотрит предложения, разбирается в услугах и принимает финальное решение о бронировании. С точки зрения финансового положения типичный путешественник обладает доходом среднего уровня (60 тыс. рублей) и выше.

Привлечение аудитории в 2023 году

Помимо актуальных тенденций в видеоподкасте MEDIA MIX представители traveltech обсудили наиболее актуальные медиаканалы в 2023 году.

Дарья Кочеткова, управляющий директор сервиса онлайн-бронирования отелей и апартаментов Ostrovok.ru, рассказала, как изменился медиасплит компании за последнее время:

«Будучи в первую очередь технологичным цифровым сервисом, раньше мы уделяли больше внимания digital-каналам и перформанс-маркетингу, в которых удобно следить за рентабельностью кампаний и возвратом инвестиций. Однако в 2022 году всё изменилось: часть рекламных площадок ушла из Рунета, в то же время на рынке появились новые сервисы, готовые тратить большие маркетинговые бюджеты, чтобы быстро привлечь аудиторию. В результате мы пересмотрели подход к медиапланированию и сейчас активно работаем со всеми доступными каналами, в том числе охватными – ТВ и наружной рекламой». Спикер отметила, что компания не только выступает активным рекламодателем, но и является востребованной рекламной площадкой для других брендов.

PR-директор сервиса бронирования отелей «МТС Travel» Анастасия Самойлова объяснила, почему компания делает ставку на широкий медиамикс:

«Наша компания – новый игрок на рынке, который ещё не так хорошо знаком потребителю. Поэтому для нас важно присутствие в широком пуле каналов, позволяющих быстро достигнуть максимального охвата целевой аудитории, в особенности на ТВ, в спецпроектах и перформансе». Ещё одним каналом коммуникации с аудиторией стали спецпроекты и розыгрыши – например, с телеведущей и блогером Настей Ивлеевой. Кроме того, для привлечения органического трафика «МТС Travel» приобрёл портал «Тонкости туризма», где сосредоточена аудитория путешественников.

Как изменится рынок за следующие 5 лет?

По словам Григория Новикова, директора по развитию «Национальных приоритетов», амбиция – двукратный рост внутреннего туризма. Сейчас на человека приходится в среднем 0,4 поездки в год, а 45% россиян в целом не выезжали за пределы своего региона. По восприятию россиян-туристов, у нас много красивых мест, но нет инфраструктуры. Россия – страна для путешественников, а не туристов, и именно на них нужно ориентироваться. Наши люди не знают, куда, как путешествовать, даже если это соседний город, а именно это и есть ключевой источник роста на внутреннем рынке:

«Российский потребитель плохо представляет, где и как можно путешествовать внутри страны. Агрегатор, который сможет взять на себя роль лидера категории, а не поисковой строки, будет доминировать», – подчеркнул Григорий.

Артур Мурадян, генеральный директор Space Travel и вице-президент АТОР по выездному туризму, рассказал, что в ближайшие пять лет государство планирует активно развивать круглогодичные курорты. В пятерку ключевых мест входит Дагестан, Каспийское море, Краснодарский край, Байкал и Алтай. Не останется без внимания и въездной туризм.

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

Фокус – Москва и столичный регион

«Внутренний сегмент будет развиваться; главное, не стоит забывать о въездном туризме, который в разы важнее для страны с точки зрения репутации, политики и экономики, чем перераспределение внутренних потоков», — отметил Мурадян. Также спикер призвал обратить больше внимания на кадры, чья нехватка остро ощущается в регионах.

<https://welcometimes.ru/opinions/turizm-2023-2024-trendy-i-perspektivy>

Въездной турпоток в РФ за 9 месяцев вырос почти в 3 раза в годовом сравнении, но остается ниже допандемийного

8 ноября. FINMARKET.RU - Число поездок иностранных граждан в Россию с целью туризма с января по сентябрь 2023 года составило более 429 тыс., что на 191%, или в 2,9 раза, больше, чем за тот же период годом ранее, общее число международных прибытий выросло на 16% и составило почти 11,8 млн, сообщает пресс-служба Российского союза туриндустрии (РСТ) со ссылкой на данные Погранслужбы ФСБ РФ.

	Страна	2023	2022	2021	2020	2019
1	Китай	105,8	3,7	0,09	47,6	1297,2
2	Германия	42,1	18,3	25,9	21,1	464,6
3	Турция	33,7	10,2	15,1	8,6	39,5
4	Иран	25,6	11,9	0,2	1,4	25,8
5	Туркмения	23,5	2,1	0,422	3,0	18,5
6	ОАЭ	20,5	3,6	18,3	1,5	17,9
7	Казахстан	12,6	8,5	5,3	7,4	37,7
8	Индия	10,0	5,3	10,6	4,2	63,7
9	Латвия	9,7	3,1	0,2	7,8	41,3
10	Узбекистан	9,0	5,1	2,7	2,3	14,8
11	Польша	8,7	0,142	0,063	6,8	37,3
12	Израиль	7,8	3,7	0,6	18,7	160,4
13	Киргизия	7,1	3,6	1,1	0,9	4,5
14	Куба	6,5	10,1	44,4	4,2	17,2
15	Армения	6,2	4,4	4,7	1,9	9,6
16	Южная Корея	5,4	3,1	2,6	29,7	341,4
17	Белоруссия	4,4	1,3	0,529	2,1	9,5
18	Таджикистан	4,4	1,1	0,435	0,537	2,7
19	Азербайджан	4,1	3,0	2,2	2,9	16,1
20	США	4,1	4,6	3,8	6,9	222,8
21	Литва	3,4	1,1	0,103	8,1	39,2
22	Саудовская Аравия	3,4	0,990	2,1	0,240	3,7
23	Сербия	3,1	3,6	5,6	4,5	27,0
24	Италия	3,1	2,7	1,3	8,2	135,0
25	Катар	2,9	0,8	9,0	0,148	2,1
26	Франция	2,7	2,7	1,0	17,8	129,5
27	Вьетнам	2,2	0,059	0,014	0,174	17,0
28	Таиланд	2,1	0,574	0,038	8,9	43,5
	Всего поездок с целью туризма (тыс.)	429,1	147,4	175,8	326,8	4284,2

Возглавляет список стран, откуда в Россию чаще всего приезжали туристы, Китай, его доля во въездном турпотоке составила 24,7% - 105,8 тыс. прибытий. На втором месте Германия (42,1 тыс.), на третьем Турция (33,7 тыс.). Также в первой десятке Иран (25,6 тыс.), Туркменистан (23,5 тыс.), ОАЭ (20,5 тыс.), Казахстан (12,6 тыс.), Индия (10 тыс.), Латвия (9,7 тыс.) и Узбекистан (9 тыс.).

Как отметил глава комитета РСТ по международному сотрудничеству, руководитель компании "Свой ТС" Сергей Войтович, рост почти в 30 раз турпотока из Китая объясняется тем, что открылись границы, появились прямые рейсы и заработало соглашение о групповых безвизовых поездках.

"Китайские туристы поехали активно, причем, поток достаточно большой. Только в Москву из разных городов Китая сейчас выполняется порядка 50 рейсов. Особенность нынешнего периода - отсутствие дешевых чартерных рейсов. Тем не менее китайские туроператоры собирают группы на регулярных рейсах, потому что правительство субсидирует авиаперевозчиков. Стало больше индивидуальных туристов. Так что поток из Китая претерпел качественные изменения", - сказал эксперт.

Он также отметил рост в два-три раза и более турпотоков из Турции, Ирана, ОАЭ, Индии, Саудовской Аравии, Катара. "Туристы есть, и индивидуальные, и групповые. Их явно стало больше, чем в прошлом году. Мы на днях принимали группу из Саудовской Аравии, они побывали на только что открывшейся выставке "Россия" на ВДНХ и остались очень довольны. Есть иранские группы, китайские, немного туристов из Турции, совсем чуть-чуть из Индии", - сказал Войтович.

Генеральный директор компании "Арт-Тур" Дмитрий Арутюнов подтвердил, что туристы из стран Персидского залива активно интересуются путешествиями в Россию.

"В этих странах говорят об интересе к нашей стране, есть немало желающих приехать. Не раз за этот год, особенно летом, на обратных рейсах домой мне приходилось наблюдать, что чуть ли не половина борта - явно туристы, направляющиеся в Россию. Между нашими странами много прямых рейсов, билеты доступны по цене. Укрепляются политические связи. Так, с 2024 года в БРИКС вступают ОАЭ и Саудовская Аравия", - сказал он.

В то же время, подчеркнул Войтович, нынешние показатели въездного туризма **"даже трудно назвать турпотоком в привычном понимании"**. Он напомнил, что за 9 месяцев 2019 года Россия приняла почти в 10 раз больше туристов (4,3 млн).

"Въездной туризм сжался у нас до такой степени, что фактически перешел в категорию hand made. Мало туристов, мало компаний, которые остались работать в инкаминге (въездной туризм), конкуренция между нами минимальная. Цены при этом низкие и нет никаких проблем забронировать любой выдающийся отель по весьма доступной цене. Туристы не верят собственному счастью, что ночь в пятизвездочном отеле им обходится в \$100, да еще и с завтраком. Номера отличные, качество обслуживания безупречное, транспорта хватает, проблем с билетами в ведущие музеи также нет", - добавил глава комитета РСТ по международному сотрудничеству.

<http://www.finmarket.ru/news/6068252>

Туроператор опроверг миф о скупости туристов из Китая и назвал его «атавизмом»

В Севастополе разразился скандал. На очередной сессии местного заксобрания начальник управления туризма Лариса Остапенко жестко высказалась об отдыхающих из Китая. «В первую очередь это турист, который не привозит денег

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

Фокус – Москва и столичный регион

в регион. Он скупает золото и какие-то наши драгоценные вещи. Но при всем при этом инфраструктуру разрушает капитально», – заявила чиновница.

Видео выступления разлетелось по соцсетям, а Остапенко вскоре «прилетело» от начальства. Как сообщила сегодня вице-губернатор Севастополя Мария Литовко, с начальником туристического управления «провели разъяснительную беседу» и в ее отношении началась служебная проверка. Могут и уволить. «Мнение непозволительное ни с точки зрения логики, ни уж тем более с точки зрения госслужащих, занимающих такую должность», – сказала вице-губернатор и добавила, что в Севастополе много совместных проектов с Китаем, там очень ждут отдыхающих из Поднебесной и надеются, что «связи будут нарастать только по экспоненте».

То, что китайские туристы не слишком щедры во время путешествий, – довольно распространенное мнение. Однако не вполне корректное. Например, в допандемийные времена, по данным Международного валютного фонда, китайские туристы больше всего тратили на поездки. Так, в 2019 году их расходы за рубежом составили 255 млрд долларов. А, к примеру, отдыхающие из США, занявшие второе место, заплатили за отдых в совокупности 132 млрд долларов.

Так что скупость туристов из КНР скорее миф, чем реальность. А в настоящее время тем более. «Не только миф, но и атавизм, – прокомментировал TourDom.ru руководитель туроператора “Свой ТС” и платформы по бронированию отелей Svoynotel.ru Сергей Войтович. – За время пандемии китайский турист сильно изменился. Сейчас нет дешевых чартеров с туристами, которые размещались в дешевых отелях, ели только в “своих” ресторанах и ездили в “свои” магазины. Сегодня турист из Китая более состоятельный и размещаются в отелях от 3 до 5 звезд. Есть как очень дорогие индивидуалы, так и группы со средним бюджетом».

Согласны с такой оценкой и другие участники рынка. «Новость опоздала лет на десять, – говорит гендиректор туроператора «Тари Тур» Марина Левченко. – К сожалению, этот миф еще бытует – там, где китайские туристы не успели активно проявиться в доковидное время, возможно, в Крыму, который летом обычно забит. Но те потоки, которые шли в Москву и Петербург и с которыми мы работали, нам ясно дают понять, что китайский туризм достаточно прибылен, в стране семимильными шагами развивался средний класс, и очень большое количество китайцев приезжали в четырех-, пятизвездочные отели большими группами и заказывали именно высокий уровень сервиса».

Напомним, формально групповой безвизовый обмен с Китаем возобновился 1 августа, однако пока более-менее активно он заработал только на Дальнем Востоке. До пандемии групповые поездки из КНР были очень популярны. В 2019 году китайские туристы принесли в экономику России более 1 млрд долларов США. Вместе с тем значительное увеличение турпотока у некоторых участников рынка вызывает обеспокоенность, что это может составить конкуренцию внутреннему туризму. К примеру, в том же 2019 году, как признавалась замминистра культуры Алла Манилова, которая тогда курировала туризм, наплыв туристов из Китая привел к тому, что в музей-заповедник «Царское Село» стало сложно попасть гостям из России.

<https://www.tourdom.ru/news/turoperator-oproverg-mif-o-skuposti-turistov-iz-kitaya-i-nazval-ego-atavizmom.html>

Куда делись люди? Найдутся ли? Кадровый голод гостиничной индустрии

Старение населения и снижения его числа, вкупе с нарастающей урбанизацией испепеляют кадровые ресурсы на большинстве территории России.

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

Фокус – Москва и столичный регион

Впрочем, и не в России только. Что делать отельерам?

На прошедшем недавно в Санкт-Петербурге форуме Megastro Роман Еремян, директор Центра стратегического анализа и разработок Союза Туризма и Гостеприимства России, встревоженно бил в набат о кадровой катастрофе, разверзающейся все больше и больше.

Количество людей пожилого и старческого возраста в России увеличивается, численность населения в возрасте 60 лет и старше на начало 2023 года составила 34,5 миллиона человек – сообщил на днях министр здравоохранения России Михаил Мурашко.

Год	Численность населения России	Изменение	Средний возраст	Коэффициент рождаемости В России	Доля России в населении Земли	Численность населения Земли
2020	143 786 842	-0.01	39.6	1.75	1.84	7 795 482 309
2025	142 606 884	-0.16	41.0	1.79	1.74	8 185 613 757
2030	140 543 418	-0.29	42.6	1.82	1.64	8 551 198 644
2035	138 076 421	-0.35	43.9	1.84	1.55	8 892 701 940
2040	135 836 501	-0.33	43.8	1.85	1.47	9 210 337 004
2045	134 127 418	-0.25	42.2	1.87	1.41	9 504 209 572
2050	132 730 511	-0.21	41.4	1.87	1.36	9 771 822 753

«Урбанизация ведёт к тому, что территории между мегаполисами и агломерациями обезлюдивают. Кадров там не будет, - заявил Роман Еремян. - Строительство какого-нибудь санатория на условном плато Путорана окажется просто обменом денег на опыт. Людей там не будит Никаких - ни хороших, ни плохих, ни старых, ни молодых».

Люди - критический ресурс XXI века. Бизнес теперь будет крутиться вокруг работника и только потом уже вокруг потребителя.

«Если в будущем вас будет кто-то обслуживать, это уже будет хорошо. А обслуживание красивое, качественное может стать лишь мечтой. Поэтому... забудьте о «пятизвездниках» в лесу», - добавил эксперт.

После пандемии напряжённость на рынке труда характерна не только для России, но и для большинства развитых экономик. Вице-канцлер Германии Роберт Хабек заявил: нехватка рабочей силы является самой острой структурной проблемой страны. Компании в отчаянии ищут работников, ремесленные предприятия вынуждены отклонять заказы, а магазины и рестораны вынуждены ограничивать часы работы.

Однако мобилизация, миграционный отток россиян, отъезд части трудовых мигрантов из-за падения курса рубля, перераспределение работников в рамках структурной адаптации экономики существенно обострили проблему дефицита кадров именно в России.

Работодатели сами перегревают рынок в попытке привлечь нужных специалистов, а соискатели поняли, что это они диктуют условия и можно покапризничать. Отчасти проблему можно решить автоматизацией процессов, но ...

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

Фокус – Москва и столичный регион

Автоматизация не сокращает потребность в работниках, она меняет структуру занятости. Речь как о новых профессиях, так и о том, что цифровизация порождает и новые малоквалифицированные профессии. Например, электронная торговля и доставка в общепите создали десятки, а то и сотни тысяч рабочих мест курьеров в крупных городах.

К тому же, важно не количество работоспособных людей, а количество реально готовых работать. Один человек может трудиться в нескольких местах, а может вообще не работать.

Сегодня кадровики подняли свой статус в глазах собственников. В сложных условиях бизнес пересматривает отношение к своим HR-отделам. На рынке консалтинговых услуг появился запрос даже собственников бизнеса, которые ранее считали специалистов по кадрам атавизмом. Теперь HR – это полноценная правая рука владельца бизнеса.

«Самое страшное нас ждет впереди. Сегодня изменился подход персонала к выбору своего работодателя, к выбору работы. Завтра у нового поколения может быть утеряна эмпатия. С теми, кто придет через 10 лет к нам работать, если придет, нам придется полностью перестраивать принципы работы. У нас будет совершенно другая отрасль», - предупреждает Елена Рейзентул, генеральный директор компании "Отель Менеджмент" и управляющая кластером отелей Hilton & Hampton by Hilton St.Petersburg Expoforum.

Что делать отельерам?

Роман Еремян предлагает несколько стратегий:

- До минимума сокращать количество рабочих мест
- Оптимизировать, минимизировать затраты времени и сил работника
- Создавать комфортную среду для работника – от двери до WC
- Сокращать обслуживаемые площади: большая открытая территория – это «черная дыра»
- Автоматизировать все везде, что можно
- Постоянно набирать людей без опыта – поддерживать кадровый пул

Помимо зарплаты, свою эффективность показывает такой подход, как обучение. Обучение сотрудников становится конкурентным преимуществом отеля в борьбе за лояльность персонала – считают в международном университете сервиса и гостеприимства Swissam (см. <http://www.worldtravelbiz.ru/News/Осень---время-для-укрепления-кадров>).

В силу своей нарастающей остроты проблема кадров не останется без внимания и на итоговой конференции отельеров и турбизнеса в Санкт-Петербурге БОРТТ-2024 – 28 ноября (см. <http://www.worldtravelbiz.ru/News/World-Travel-Biz-проведет-итоговую-конференцию-года>).

<https://hotelier.pro/personal/item/kuda-delis-lyudi-naydutsya-li-kadrovyy-golod-gostinichnoy-industrii/>

4. Юридический практикум для отельеров и вопросы безопасности

В Госдуме рассказали, в каких случаях можно и нельзя открыть хостел в частном доме

Депутат Госдумы (фракция "Единая Россия"), председатель Союза дачников Подмосковья Никита Чаплин в комментарии "РГ" разъяснил законность открытия гостиницы в частном доме и на даче.

По его словам, все чаще можно наблюдать, как владельцы частных домов, особенно на юге, устраивают в своих домах хостелы и сдают номера. Однако, как оказалось, не везде такое предпринимательство законно.

"Согласно законодательству, с 2019 года в жилых помещениях нельзя заниматься гостиничным бизнесом, - напомнил Чаплин. - Получается, что в квартире или в частном доме нельзя устроить хостел (дом в деревне для ИЖС, ЛПХ или в СНТ также попадают под эту категорию). За использование объекта не по назначению владельцу недвижимости может грозить большой штраф и предписание о закрытии своего бизнеса. При этом отмечу, что сдавать вашу недвижимость по договору найма никто не запрещает".

Также парламентарий рассказал, где возможно разместить гостиницу и куда жаловаться на соседа, который незаконно открыл хостел на своем участке. По его словам, открыть хостел в жилом помещении нельзя. Оказывать такие услуги можно только в нежилых помещениях или на земельном участке, где вид разрешенного использования "для гостиничного обслуживания", предварительно получив разрешение и согласовав с администрацией населенного пункта.

"После этого будет необходимо зарегистрировать юридическое лицо или ИП, и начинать работу, - уточнил депутат. - Получается, что без изменения вида разрешенного использования земельного участка не получится открыть хостел на даче или в частном доме. Если ваш сосед в многоквартирном доме или на даче устроили хостел, вы можете пожаловаться в Роспотребнадзор, именно этот орган принимает жалобы на незаконные мини-гостиницы. Или же можно обратиться в полицию, в любом случае вам помогут".

<https://rg.ru/2023/06/16/v-gosdume-rasskazali-v-kakih-sluchaiah-mozhno-i-nelzia-otkryt-hostel-na-dache.html>

Плати сейчас или не въезжаешь.

Чек – на WhatsApp, деньги – на карту: туристку хотели провести мошенники из мини-отеля

О необычном способе мошенничества от регионального мини-отеля рассказала туристка. Девушка спланировала поездку и заблаговременно забронировала номер в гостинице в центре города. Место зарезервировали, не потребовав никаких дополнительных подтверждений.

И вдруг спустя 2 недели практически в полночь ей на WhatsApp пришло очень неожиданное и странное сообщение с официального аккаунта отеля:

«В связи с большим количеством брони вынуждены были выслать это письмо вам. Для подтверждения бронирования необходимо оплатить 50% от стоимости номера на карту».

В предложении смутило многое: и время отправки, и способ оплаты переводом на карту, и то, что при первом обращении ни о каких предоплатах разговоров вообще не было. За отправку денег здесь и сейчас обещали скидку в 10%.

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

Фокус – Москва и столичный регион

На опрометчивые шаги туристка не пошла, а решила позвонить в отель и узнать о своей брони. Выслушав историю, администратор заверила, что это сообщение от мошенников, и долго расспрашивала, не отправила ли клиентка деньги.

Якобы сама гостиница так оплату не принимает. Обмана избежать удалось, но у туристки закрались серьезные сомнения: а кто, кроме этого отеля, мог располагать ее контактами и данными о брони? У девушки есть большое желание обратиться в полицию, чтобы как минимум поубавить желание реализовывать подобные схемы.

<https://www.tourdom.ru/news/chek-na-whatsapp-dengi-na-kartu-turistku-khoteli-provesti-moshenniki-v-mini-otele.html>

"Жизнь на даче стала адом": рядом появились сотни нелегальных гостиниц для мигрантов

В Подмосковье начали бороться с резиновыми домами

Незаконные хостелы для мигрантов – весьма прибыльный теневой бизнес. Причем он постоянно мутирует: на смену резиновым квартирам пришли резиновые дома. Незаконные общаги растут в деревнях и СНТ, как поганки после дождя. С виду – обычный жилой дом, только живет там не семья из 3-4 человек, а целый аул. Сельские жители и дачники умоляют: спасите нас от таких соседей! Но похоже, на владельцев незаконных гостиниц скоро найдут управу: их ждут суды, штрафы и многократное повышение налогов.

«С тех пор, как рядом с нашим селом построили огромный логистический центр, жизнь на даче превратилась в ад. День и ночь идут непрерывным потоком фуры через деревню к складам, шум, грязь, а с недавних пор появилась еще одна беда – на соседних участках стали строить нелегальные общаги для мигрантов, которые на этих складах работают. Теперь не только детей страшно выпускать одних на улицу, но и сами мы боимся выходить из дома в темное время суток. Подскажите, как найти управу на хозяев этих нелегальных хостелов?», – спрашивают жители Чеховского городского округа, где расположены самые большие в Европе логистические центры.

Ситуация с мигрантами в Подмосковье стоит остро, что ни день, то ЧП. Но в данной ситуации дело не столько в поведении приезжих, сколько в том, что для одних дачный участок – это место отдыха и труда на природе, а для других – это способ дешевой наживы. Поэтому в тихих СНТ и деревнях стали на глазах множиться подпольные общаги, автосервисы и шиномонтажи, склады и даже свалки опасных отходов.

«Говорят, что на селе нет работы, поэтому деревни вымирают, а молодежь уезжает в города. Но вокруг нашей деревни полно предприятий, где много свободных вакансий – работай не хочу! Есть стекольный завод, есть производство, где выпускают оконные рамы и сайдинг, есть большой складской комплекс и несколько крупных магазинов, но никто из местных туда работать не идет. Одних не устраивает оплата, других – условия труда, поэтому везде работают мигранты из бывших союзных республик, а местные либо жалуются на жизнь, что денег не хватает, либо стараются заработать не вполне честными способами. Например, сейчас стало очень популярно сдавать в аренду свои дома крупным компаниям, которые нанимают на работу мигрантов. Берут с человека по 5 тысяч рублей в месяц за койку, селят в одну комнату по 4 человека, а то и больше. В итоге за месяц выручка хозяина даже небольшого по размерам дома составляет 100 тыс. и выше рублей», – рассказывает Наталья, жительница деревни Чудиново.

Женщина жалуется, что хозяева таких нелегальных хостелов совсем не беспокоятся о том, как себя ведут их постояльцы. Многие из них злоупотребляют

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

Фокус – Москва и столичный регион

алкоголем, некоторые употребляют наркотики, нередко между ними происходят пьяные разборки. «Что ни день, а точнее ночь, то драка – вызываем полицию, а те говорят, вы нам уже надоели, разбирайтесь сами со своими соседями», – говорит Наталья.

Нелегальные хостелы надоели не только деревенским жителям и дачникам, но и муниципальным властям. Одно дело, когда в сельском доме проживает семья, состоящая из 3-4 человек, и совсем другое, когда там обитает 20 постояльцев. Нагрузка на всю социальную инфраструктуру растет, а отдачи от такого подпольного бизнеса никакой – владельцы налоги в бюджет не платят.

Например, для гостиницы, даже небольшой нужна центральная канализация и водоснабжение, а не септик и колодец во дворе. Конечно, мигранты – люди неприхотливые, они привыкли к спартанским условиям. Но каково тем, кто живет с ними рядом, когда сточные воды льются через край выгребных ям прямо на соседний участок или же по трубе в ближайшую речку?

Учитывая перечисленные проблемы и огромное количество жалоб от населения, местные власти были вынуждены как-то реагировать, и вот, наконец, в этом году сотрудники муниципального земельного контроля начали проверять по всей Московской области подозрительные участки, по поводу которых поступили от жителей сигналы, что там ведется деятельность, не соответствующая целевому назначению земли. Помимо хостелов, на участках, предназначенных под ИЖС и ЛПХ часто строят автосервисы и шиномонтажный, устраивают автостоянки большегрузного транспорта, а порой и вообще владельцы земли соглашаются за опеределенную мзду устроить у себя на участке полигон вредных отходов.

Проверку начали еще весной, а всего до конца года земельные инспекторы должны убедиться в целевом использовании 274 тысяч земельных участков общей площадью более 700 тысяч гектаров. Сейчас уже проверена половина из них, и по 84000 участкам выявлены различные нарушения. Что касается хостелов, то на 255 участках подтвердилась незаконная гостиничная деятельность и по ним сведения уже переданы в налоговую, владельцам этих участков поднимут налоговую ставку на землю в пять раз. Но и это не все, в отношении всех, кто использует землю не по назначению, материалы проверки лягут в основу судебных исков. Землю у них (при условии, что это участки ИЖС, ЛПХ или для садоводства) не отнимут, но незаконно построенные гостиницы обяжут закрыть, в противном случае нарушителей ждет штраф.

«Для участков, которые предназначены под ИЖС, ЛПХ или для огородничества и садоводства в Московской области действует пониженная налоговая ставка в размере 0,3 процента от кадастровой стоимости земли, но если участок используется не по назначению, то налоговую ставку автоматически поднимают до 1,5 процентов, – рассказывает юрист Юрий Баранов. – Если вы видите, что ваш сосед использует свой дом под хостел, вы в праве обратиться в налоговые органы или Росреестр и сообщить, что данный объект используется для незаконной предпринимательской деятельности и извлечения выгоды. Также следует заявить в местную администрацию населенного пункта, чтобы там инициировали соответствующую проверку о соблюдении правил использования данного земельного участка. Обращение в соответствующие органы по поводу нецелевого использования земельного участка предусмотрено статьей 8.8 КоАП РФ».

Конечно, 255 нелегальных хостелов, которые обнаружили весной в ходе земельного контроля, это лишь капля в море теневого гостиничного бизнеса, который процветает на территории Подмосковья. Например, в одном только Чеховском городском округе таких общаг больше сотни. Но чтобы этот бизнес

вышел из тени, о нем должны знать проверяющие органы, и тут сельские жители должны помочь себе сами.

Что нужно сделать, если ваши соседи построили нелегальную гостиницу на своем участке?

По словам эксперта, подать заявление или жалобу по фактам нецелевого использования смежного земельного участка может любой гражданин. Прежде всего следует обращаться в Управление Росреестра того региона, где расположен объект недвижимости. При обнаружении нецелевого использования земельного участка прокуратура или Росреестр выносят предписание об устранении выявленных нарушений, и дается полгода на их устранение.

Можно также обратиться с заявлением в прокуратуру, налоговые органы или в органы местного самоуправления. В заявлении в свободной форме нужно изложить информацию о незаконной предпринимательской деятельности и нецелевом использовании земли.

Вы также вправе сами обратиться в суд с иском в отношении соседа, открывшего хостел у вас под боком, или попросить муниципалитет сделать это. В иске следует указать, что сосед своей незаконной деятельностью нарушает ваши права, например, на отдых на дачном участке. Кроме того, нарушитель ограничивает вас в возможностях извлекать все преимущества от владения вашим объектом недвижимости – понятно, что стоимость дачи, по соседству с которой находится хостел с мигрантами, сильно упадет в цене. Такой иск называется «негативным».

Справка «МК». За использование земельного участка не по назначению полагается штраф: физлицам в размере от 20000 до 50000 рублей; на должностных лиц – от 100 тысяч до 200 тысяч рублей; на юридических лиц – от 200 тысяч до 400 тысяч рублей.

<https://www.mk.ru/mosobl/2023/07/14/zhizn-na-dache-stala-adom-ryadom-poyavilis-sotni-nelegalnykh-gostinic-dlya-migrantov.html>

Большой пожар в Дружинино

Большой пожар случился в посёлке Дружинино Нижнесергинского района Свердловской области. Здесь запылала гостиница, позаимствовавшая название у посёлка, — сообщают «Вечерние ведомости».

Загорелось здание гостиницы «Дружинино» утром субботы, 18 ноября. Судя по всему, возгорание возникло на чердаке. Огонь быстро охватил всю кровлю немаленького здания, а хорошенько разгулявшись, стал проникать и в помещения второго этажа. В итоге общая площадь пожара к моменту прибытия на место происшествия огнеборцев составила не менее 1000 квадратных метров.

С учётом масштаба огненной стихии, на борьбу с ней направили 8 единиц спецтехники и 25 человек личного состава. На данный момент они продолжают работать на месте происшествия.

Как сообщает МЧС Свердловской области, в пожаре никто не пострадал. Сотрудники гостиницы «Дружинино» и её постояльцы покинули горящее здание до прибытия пожарных.

<https://pervo.info/bolshoj-pozhar-v-druzhinino/>

5. Интересное и полезное для отельера

Pavlov: за 2 года мы изменили рынок посуточной аренды в Калининграде

Кейс от партнера Vnovo Андрея Павлова, основателя и CEO быстрорастущей сети апартаментов и премиального автопроката Pavlov в Калининграде о том, как монетизировать заботу о госте и выбирать эффективные инструменты автоматизации бизнеса, чтобы доход компании увеличился на 264% за год.

Путь от клиента до создателя

В 2020 году мы с семьей переехали в Калининград из Перми и стали выбирать район для проживания. Сравнивали предложения и оценивали рынок глазами клиента. Я был неприятно удивлен низким уровнем посуточного гостиничного сервиса. Этот опыт натолкнул на идею – купить собственную квартиру в Калининграде и сдавать ее посуточно. Так я стал отельером. Я понимал, как применить европейскую схему аренды: в больших городах – Париже, Милане, Барселоне – в центре хорошо сдаются именно маленькие апартаменты, потому что туристам нужно удобно разместиться вблизи основных достопримечательностей и комфортно переночевать пару дней. В Калининграде, Петербурге – та же история.

“Буквально на старте проекта мы определили свою целевую аудиторию и усиленно работали над репутацией. Наш гость – это платежеспособный турист, который хочет отдыхать с комфортом”. В результате мы запустили 6 студий посуточной аренды под личным управлением, и дело быстро пошло в гору. Первой целью было раскатать Airbnb и Booking: я зашел на рынок с небольшой цены, постепенно придавая ценности нашему предложению. Бронирования и положительные отзывы росли, и буквально через 2-3 месяца апартаменты Pavlov стали лидирующими объектами по запросу в Калининграде. Стратегия «сначала мы работаем на репутацию, а потом репутация работает на нас» полностью себя оправдала.

Мы четко опередили нашу уникальность и ценность продукта. Первое – наши Гости получают идеально чистые апартаменты с дизайнерскими интерьерами в лучших локациях Калининграда.

Второе – уникальность продукта – идеальная чистота и максимальный комфорт для Гостя. Максимальное «комбо» - цена, качество, дизайн, сервис, локация. “Но главный секрет нашего успеха, конечно, – мне повезло с женой, она креатор и вдохновитель, а я – системный предприниматель и знаю, как должен работать бизнес”. Vnovo подключили с трех студий. Ключевой принцип нашего масштабирования – это систематизация бизнес-процессов и фокус на комфорте наших гостей. Начиная с третьего объекта, мы подключили полный комплект системы управления Vnovo: PMS с удобной шахматкой и отчетами, менеджер каналов для продаж через OTA и модуль бронирования без комиссии для прямых продаж на сайте. Vnovo отлично интегрируется с Битрикс24 – все сделки мы ведем там. Не представляю сегодня гостиничный бизнес без CRM-системы и качественной автоматизации.

В цифрах:

90% – среднегодовая загрузка

45% – прямые бронирования, в том числе через модуль на сайте

55% – онлайн-продажи через OTA

Компания в цифрах (от мая 2022 до мая 2023):

267 % рост дохода в апартаментах

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

Фокус – Москва и столичный регион

Средняя оценка апартаментов -9.7 (прекрасно)

В планах на год – сделать это соотношение 60/40, а в двухгодичной перспективе – 80/20. Мы хотим увеличить долю прямых продаж до 80%. Это выгодно еще и потому, что модуль Bnovo работает без комиссии за входящие бронирования с сайта, а это значимый фактор.

Нам было важно привести дизайн модуля бронирования в соответствие с фирменным стилем Pavlov – удобно, что настройки Bnovo это легко позволяют. Также активно используем промокоды в модуле, в основном через партнерскую сеть. Гости всегда рады дополнительной скидке в момент оплаты. В отчетах Bnovo можно посмотреть актуальную статистику по продажам с промокодами, чтобы оценить эффективность каждой партнерки. Отдельно отмечу интерактивную карту с геолокацией всех апартаментов и ценой.

Что касается маркетинга и каналов онлайн-продаж, я сторонник стратегии максимального охвата и узнаваемости. Сейчас мы размещены на 12 площадках, включая такие российские ОТА, как Ostrovok, Суточно.ру, TVIL, OneTwoTrip и другие. Все бронирования поступают через Channel Manager Bnovo, который автоматически обновляет наличие свободных апартаментов после каждой продажи и позволяет избежать овербукинга.

Удаленное заселение автоматизировали через передачу кодов от подъездов, электронные замки (интеграция с Bnovo) и сейф-боксы. Также лично на почту отправляем гостям подробные видеоинструкции о том, как заселяться дистанционно. Кроме того, мы придерживаемся политики безбумажного оборота, так как это не только экологически безопаснее, но и экономически выгоднее. Мы стараемся минимизировать использование бумажной документации и переходить на электронный документооборот.

Всегда позиционировал бизнес через цифры – с самого старта фиксирую ADR, загрузку, анализирую их темпы и динамику с помощью расширенной отчетности в Bnovo. На момент работы 10 студий среднегодовая загрузка у нас составляла 97%. Это привело к очереди из инвесторов, с которыми мы успешно реализовали покупку и ремонт «под ключ» 5 квартир. Количество студий в январе 2023 года увеличилось до 23, а к июлю – уже до 50. Несколько проектов сейчас в работе.

Как монетизировать заботу о госте

Самые главные люди в нашей команде – это горничные! Дизайнеры могут создать прекрасное пространство, строители сделают ремонт, инвесторы вложат деньги, но, если в раковине или на подушке остались волосы после уборки – это может резко испортить впечатление и комфорт гостей. Чистота – наш фирменный «бзик», поэтому мы проводим специальное обучение и придумываем различную мотивацию для горничных.

Мы действительно любим наших гостей. Оптимальное количество сотрудников обеспечивают максимальную заботу о постояльцах. Первое, что мы определили на старте – это миссия нашего дела: «Мы не сдаем квартиры в аренду, мы делаем отдых гостей более комфортным». Это знают все в команде от управляющего персонала до горничных. У нас более тысячи отзывов на разных интернет-площадках – над репутацией мы работаем постоянно.

“В команде Pavlov каждый сотрудник знает ценность конечного продукта своей функции и компании в целом. Это помогает действовать более точно” В подтверждение – кейс, как это работает на практике. Не так давно читаю отзыв – гость пишет, что ему все понравилось, и отдельно благодарит за детское одеяло. Я удивился, поскольку услуги дополнительных детских вещей у нас нет. Звоню управляющей – она тоже не в курсе. Нахожу сделку и ответственного бронииста в CRM. Оказывается, в момент бронирования гость запросил детскую кроватку, и к

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

Фокус – Москва и столичный регион

ней прилагался стандартный комплект постельного белья с одним одеялом. Однако, перед заездом гость сделал еще звонок и попросил второе детское одеяло. Наша бронист – мама троих детей, привезла из дома свое одеяло, чистое и практически новое. Все, вопрос решен благодаря личной инициативе сотрудника, и таких позитивных моментов много.

“Нашим гостям нужны не квадратные метры, а забота” Кулер с чистой водой, зерновая кофеварка и сушилка для обуви – это приятные бонусы для наших гостей. Все эти важные мелочи добавляют нам ценности, формируют сотни позитивных отзывов, обеспечивают высокую лояльность гостей и, соответственно, повторные продажи.

Ревенью-менеджмент

К маю 2022 года у нас было запущено 23 студии посуточной аренды с топовыми позициями на Airbnb и Booking.com. Еще до ухода зарубежных агрегаторов мы подключили и российские ОТА для роста узнаваемости. Эти каналы дистрибуции на тот момент не приносили активных продаж, зато в момент ухода Booking.com мы быстро перенаправили туда свой трафик, тем самым сохранив обороты на приличном уровне. Также оперативно сделали собственный сайт с модулем бронирования для прямых продаж, увеличив их до 50%. Раньше у нас была ошибочная тактика – снижать цену при приближении даты заезда. Я вовремя увидел по Pick up отчету в Wnovo, что окно бронирования у нас составляет как раз 2-3 дня. То есть самая большая часть брони приходит в период перед фактическим заездом, и на этом можно зарабатывать больше, а не меньше. Сейчас в нашей команде есть ревенью-менеджер, который знает прибыльные стратегии ценообразования, чтобы доход увеличивался. Я рад, что мои сотрудники гораздо умнее меня! =)

Планы по развитию

В июне 2023 года количество наших апартаментов достигло 60. И мы только начали строить свой бизнес. В долгосрочной перспективе мы хотим сделать 500-1000 апартаментов в Калининграде с высоким уровнем загрузки. Также мы хотим выйти на стоимость выше среднего по аренде квартир в регионе.

Однако развитие сети апартаментов не ограничивается только увеличением количества объектов размещения. Также при развитии сети недвижимости компания планирует вовлечь в туристический оборот объекты культурного наследия: будем брать заброшенные здания и делать из него «конфетку».

Планируется также автоматизировать процессы управления и обслуживания апартаментов. Большое внимание уделено цифровому развитию отрасли. В частности, запланирован запуск единой системы бронирования путёвок и создание новых сервисов на Национальном туристическом портале. Внедрение современных технологий и систем управления поможет улучшить качество обслуживания и повысить удобство пребывания гостей. Например, в перспективе будет разработано специальное мобильное приложение, которое позволит туристам бронировать апартаменты, заказывать дополнительные услуги, а также получать информацию о достопримечательностях и событиях в городе. Кроме студий для комфортного проживания, я развиваю направление «эмоциональный автопрокат». В распоряжении гостей Pavlov один из 70 автомобилей с ощутимой скидкой. Услугу трансфера/аренды машины гости могут заказать и оплатить сразу на модуле бронирования Wnovo.

<https://welcometimes.ru/opinions/pavlov-za-2-goda-my-izmenili-rynok-posutochnoy-arendy-v-kaliningrade>

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

Фокус – Москва и столичный регион

Сравнение цен конкурентов гостиниц: советы по REVENUE

Сравнение цен отелей — процесс сложный, но выполнимый. Чтобы вовремя менять цены и не отставать от конкурентов, надо регулярно следить за изменениями на рынке. Делать это вручную долго, но можно автоматизировать этот процесс. В статье разберемся, как работать с ценами и как инструмент TL: Rate Shopper в этом поможет.

А еще во второй части статьи — практические советы по управлению ценами от Екатерины Шмыголь, основателя и руководителя компании Easy Revenue.

Как сравнивать цены вручную

1. Составьте список конкурентов

Чем больше критериев сравнения, тем точнее будет конкурентная группа. С этой группой вы и будете бороться за целевую аудиторию. :) Чтобы выделить главных конкурентов, постепенно выделяйте критерии конкуренции:

- местоположение;
- звездность;
- ценовую политику;
- оснащение номеров;
- площадь номера;
- услуги: спа, бассейн, спортзал, конференц-зал;
- рейтинг по отзывам гостей.

Например, все отели региона → все загородные отели в регионе → все загородные отели категории «три звезды» → все загородные отели категории «три звезды» с бассейном в регионе и так далее.

2. Выберите период и сезон

Определите конкретный период или сезон, с которым вы хотите сравнивать цены. Например, это может быть ближайший месяц, выходные или праздничный сезон.

Вы можете:

- устанавливать более высокие цены в периоды повышенного спроса;
- устанавливать более высокие цены, когда меньше свободных номеров;
- предоставлять скидки, чтобы привлечь гостей в периоды низкой загрузки.

3. Посещайте сайты отелей-конкурентов

Собирайте цены на разные категории номеров и условия бронирования. Это поможет определить свою собственную ценовую стратегию и разработать спецпредложения и акции, которые будут отличать вас от конкурентов.

Для определения базовой цены смотрите цены на самый популярный тип номера, чаще всего это стандартный двухместный номер. Этот номер будет эталонным для формирования ваших цен. Для каждого конкурента находите наиболее подходящий номер.

4. Изучите цены в OTA и метапоисковиках

Например, у отеля-конкурента нет собственного сайта, тогда можно изучить конкурентов в других каналах продаж: посмотреть цены на аналогичные номера и

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

Фокус – Москва и столичный регион

услуги на агрегаторах. Посмотреть список самых популярных каналов можно в дашборде TravelLine.

5. Обновляйте данные регулярно

Цены могут меняться в зависимости от сезона, спроса и внешних факторов. Например, из-за важных мероприятий в городе: концертов, фестивалей, спортивных событий. Создайте календарь событий в начале года, который поможет заранее спрогнозировать спрос и подстроить цены к текущей ситуации.

Как автоматизировать сравнение цен

Чтобы автоматизировать анализ цен конкурентов и экономить время, которое вы тратите на ручной сбор данных, используйте инструмент TL: Rate Shopper. Его можно подключить отдельно. Главное — чтобы ваш отель и конкуренты были представлены в открытых источниках или хотя бы одном из каналов продаж.

Дальше расскажем, как вы можете использовать TL: Rate Shopper в работе отеля.

1. Обновлять цены конкурентов в удобное время

Для этого создайте список конкурентов и установите время обновления отчета. В нем будут сравниваться ваши цены с ценами отелей-конкурентов.

Дата отъезда / Период	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
My Price	5180	4900	4180	4000	4180	4300	4580	4500	4180	4100	4180	4280	4500	4580
Конкурент 1	5570	4750	4050	4080	4150	4750	4750	4750	4750	4750	4750	4750	4750	4750
Конкурент 2	4880	5050	4700	5450	5700	6000	4880	4880	4880	5250	5250	5480	5950	5950
Конкурент 3	5180	5050	7080	7080	5880	5880	5880	4000	4000	4000	4250	4250	4580	4580
Конкурент 4	5110	7700	7070	4070	5970	4920	5700	5700	5700	5700	5700	5700	5700	5700
Конкурент 5	4880	7480	5180	5180	5180	7000	7000	7000	7000	5180	5180	5180	5180	7000
Средняя цена конкурентов	5180	5100	4250	4249	4250	5620	5510	5880	5880	4510	4280	4280	4800	4528
Изменение (%)	0	83	86	86	177	74	81	76	78	91	86	105	92	88
Показатель роста	3%	2%	3%	3%	4%	2%	2%	1%	1%	3%	4%	4%	3%	3%

По умолчанию цена текущего дня сравнивается со вчерашней ценой. Зеленая ячейка означает, что на эту дату цена конкурента выше, чем у вас. Красная ячейка — цена конкурента ниже, чем у вас. Белая ячейка — цены совпадают. А стрелки в отчете покажут, на сколько цена конкурента выросла или упала за день.

Каждый объект должен определиться с эффективным для него методом ценообразования. На основе него будет строиться аналитика и принятие решений по итоговой цене.

Методов существует несколько. Самые простые и очевидные из них три:

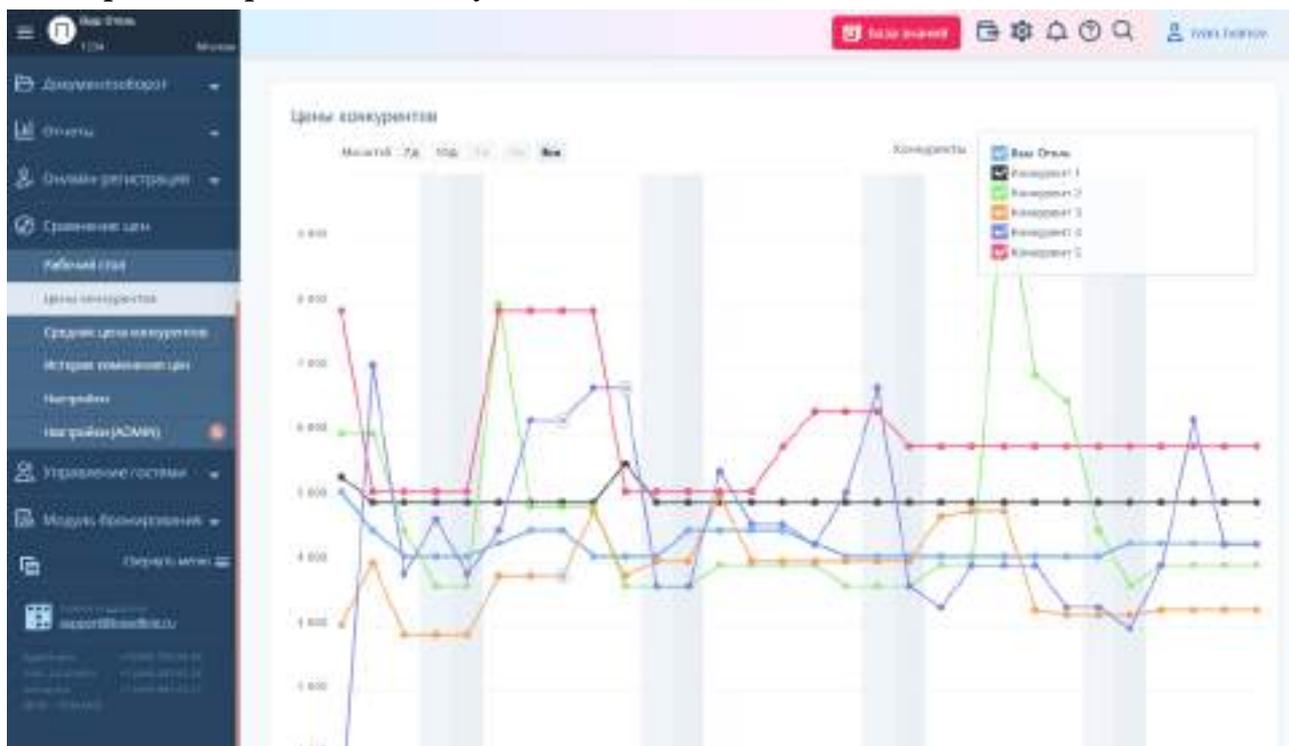
1. Ваш объект ниже рынка. Отелю надо заработать на объеме продаж номерночей. В некоторых случаях может присутствовать демпинг, но я и моя компания не рекомендуем данный метод.

2. Ваш объект в рынке. Отелю надо привлекать гостей уникальными предложениями, чтобы выделяться среди конкурентов.

3. Ваш объект выше рынка. Это значит, что отелю надо предоставлять эксклюзивный продукт, более качественный сервис и позиционироваться как объект класса выше, чем в конкурентной группе.

2. Сравнить цены конкурентов со своими тарифами

Для этого просто добавьте фильтр категорий номеров: типы размещения, категории номеров, питание и условия отмены.



Один и тот же тариф по объектам в одной локации может содержать разные условия бронирования и отмены. А гость, безусловно, выберет тот, который будет соответствовать его запросам. Чтобы сформировать выгодный тариф, не забывайте об анализе вашей целевой аудитории.

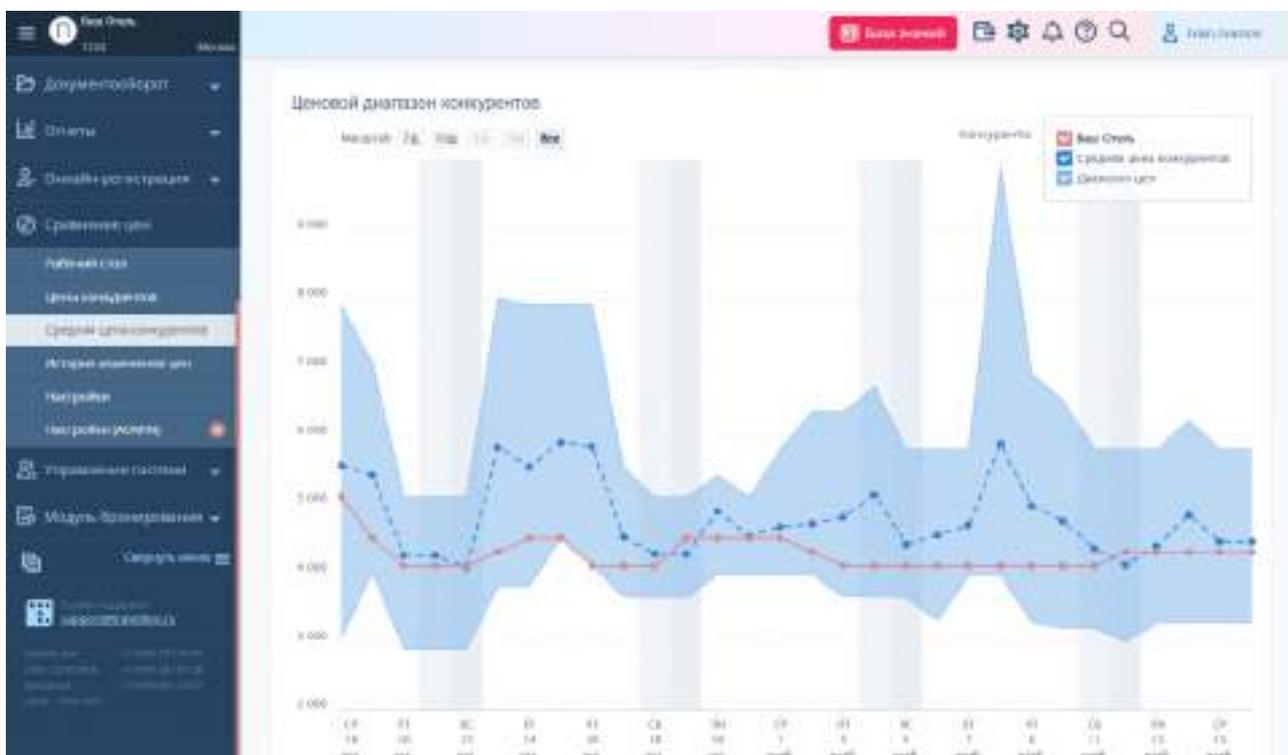
Еще важно знать доходность по каждой категории номеров, чтобы принять верное решение относительно ценообразования на текущий и будущий периоды.

Правильно настроенная конкурентная группа, а также правильно подобранная модель ценообразования с использованием инструмента TL: Rate Shopper позволит объекту размещения оценить эффективность всех предпринятых действий.

3. Показывать место вашего отеля среди выбранных отелей-конкурентов

В этом отчете показаны минимальные, максимальные и средние цены. Когда конкуренты их меняют, вы сможете быстро адаптировать свою стратегию ценообразования.

Еще знание места отеля на рынке позволяет более точно планировать акции и специальные предложения. Например, если вы и ваши конкуренты находитесь в одном диапазоне, то создайте эксклюзивные предложения для гостей.

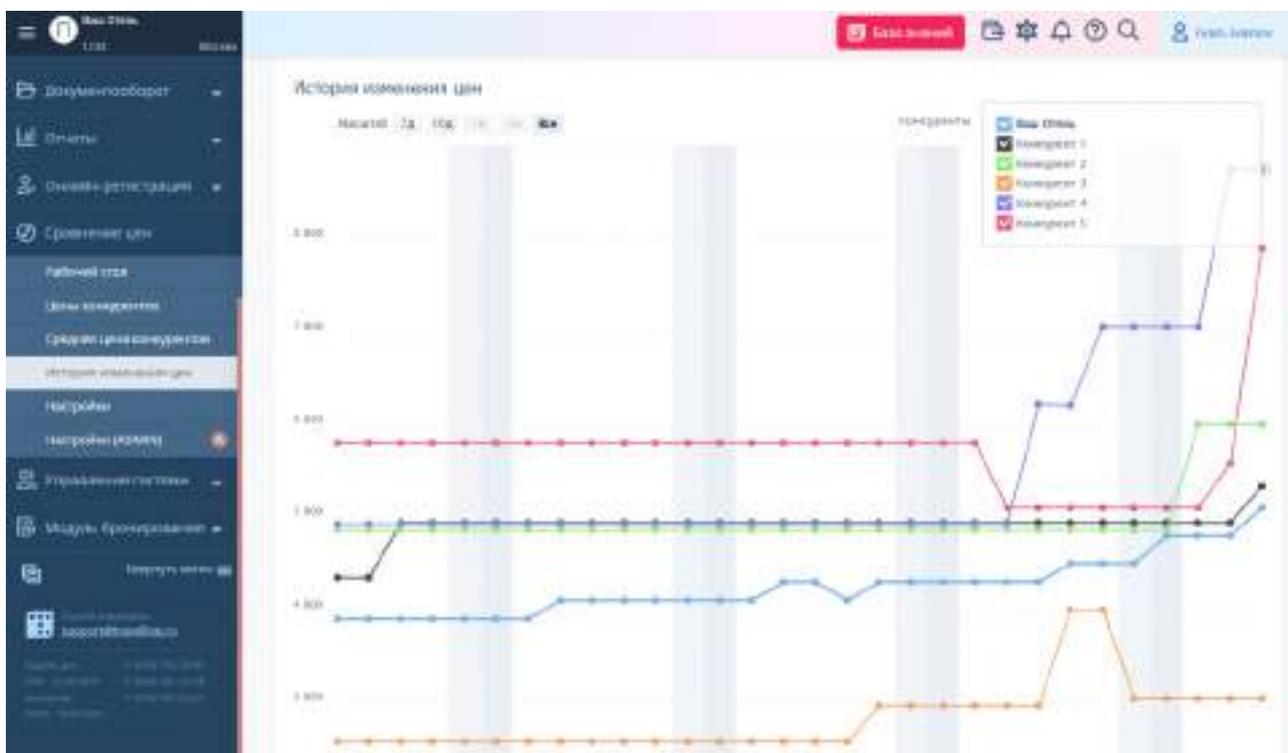


У отельеров всегда присутствует соревновательный момент. Они не только хотят занимать призовые места, а еще знать свою позицию среди конкурентов. Это помогает сделать выводы о выбранной политике продаж, ценообразования и позиционирования на рынке, и есть ли потенциал для дальнейшего роста!

Отчет «Средняя цена конкурентов» можно использовать в составлении отчетов для руководства или собственников для защиты или обоснования выбранной или будущей стратегии продаж. В конце концов, результативность действий можно оценить только в сравнении с аналогичными объектами размещения, которые находятся в одной конкурентной среде.

4. Узнавать, как у конкурента меняется цена

С помощью отчета «История изменения цен», вы сможете увидеть цены отелей-конкурентов на конкретную дату заезда, и как они реагируют на текущую загрузку, события в календаре и городе. Знание о таких изменениях позволяет вам быстро реагировать: снижать и повышать цены или предлагать более привлекательные акции.



Вы можете настроить условия для отслеживания изменений цен в рублях или процентах.

Кто-то скажет, что этой информации недостаточно для того, чтобы понять поведение и мотивы конкурентов. Но опытный управленец или revenue-manager увидит много маркеров, по которым сможет сделать выводы о выбранной конкурентами политике продаж. Если рынок не статичен, значит, подвержен изменениям, как и поведение тех, кто на нем присутствует. Поэтому ищите определенные закономерности, как минимум, связанные с повторяющимися действиями в моменты пиков и спадов спроса.

Если вся конкурентная группа повышает цены, но вы понимаете, что ваш объект недозагружен, тогда можно поиграть с ценой — выбирайте цену близкую к конкурентной, но не ту, которая будет считаться демпингом. Если же вы видите снижение цен у конкурентов в периоды спада, и, проанализировав их, понимаете, что ваши лучше, тогда смело заранее выбирайте более дорогую политику.

5. Автоматически выгружать отчеты

Все отчеты формируются за 1–2 минуты, а цены конкурентов инструмент собирает в среднем за полчаса в удобном для вас формате PDF или Excel. Они могут быть ежедневными, еженедельными или ежемесячными. Или вы можете получать уведомления на почту, если ваш конкурент открыл или закрыл продажи, поменял цену или место на гостиничном рынке.

Каждый отельер в глубине души хочет знать, как работают конкуренты и какие у них секреты. Как показывает практика, многие ответы на вопросы лежат прямо на поверхности, нужно лишь верно подобрать ключик к двери. :) Вариантов выбранных действий может быть много. Они зависят от особенностей объектов, региона и группы. Но самое важное — это найти нужные закономерности, на основе которых несложно составить представление о привычной политике продаж конкурентов, а также вовремя отслеживать нетипичные изменения.

<https://hotelier.pro/revenue/item/sravnienie-tsen-konkurentov-gostinitsy-sovety-po-revenue/>

Как выбирают отель родители с детьми?

В интервью постоянному автору Hotelier.pro Павлу Баскакову рассказала Екатерина Зайцева, идеолог проекта «Мамаход», социальный предприниматель.

«Мамаход» стал первым в России экскурсионным проектом для мам в декрете. Организаторы проекта также создают экскурсии и туры для мам с колясками и мам с малышами (проектом охвачены Москва, Санкт-Петербург и Екатеринбург).

Екатерина Зайцева: Kid-friendly отель – это отель, где, прежде всего, обеспечена безопасность ребенка. Безопасность – это не открывающиеся окна, отсутствие декора из стекла, «дружелюбные» лифты - не защемляющие дверями, и т. д.

Павел Баскаков: Разумеется, и размеры и конфигурация номеров должны иметь значение для того, чтобы отелю считаться kid-friendly?

Екатерина Зайцева: Да, важно зонирование номера. С тем, чтобы имелась возможность для удобного расположения детской кроватки.

Семьи с детьми часто доплачивает за комфорт – за номер большего размера, за номер повышенной категории.

Павел Баскаков: Насколько важна собственно локация отеля в городе?

Екатерина Зайцева: Конечно, мамы смотрят, чтобы им было удобно доехать до тех мест, которые они хотят посетить.

Но даже при поиске по критерию «семейный отель» далеко не всегда выдаются отели удобные для проживания с детьми. Агрегаторы выдают либо апартаменты, либо большие отели. Насколько в них реализуются принципы kid-friendly, не ясно. Думаю, отельерам стоило бы конкретнее пояснять, как они подготовились к приему гостей с детьми. Начиная от вопросов безопасности и продолжая уточнением по номерам и детскому сервису.

В Санкт-Петербурге kid-friendly отели точно расположены как в центре города, так и на окраине. Больше всего их в Курортном районе.

Выбирают ли мамы классический отель или апарт, зависит от цели размещения. Но обычно выбирают отель. Родители с детьми едут отдохнуть, они не хотят готовить на отдыхе.

Но ... апартаменты часто выигрывают в цене.

Павел Баскаков: Вы упомянули «детский сервис». Что вы в него включаете?

Екатерина Зайцева: Первым делом, конечно, детское питание. В ресторане важно не только детское питание, но и детский уголок на завтрак, где, в том числе, имеется возможность разогреть свою еду.

«Детский сервис» - это и детская коляска, и возможность заказать услуги няни.

Сервис нянь, детских комнат, аниматоров всегда востребован. Мама хочет, наконец, поесть двумя руками и прогуляться без детей!

Для отелей открываются хорошие возможности для продаж дополнительных услуг отеля (или его партнеров) - коляски, няня, аниматоры, игровые гайды, др. ...

Павел Баскаков: Какими должны быть детские уголки?

Екатерина Зайцева: Их должны характеризовать чистота и безопасность. Не должно быть лестниц, острых углов, необходим мягкий пол, присмотр сотрудника.

Интересно – и примечательно - что в качестве одной из главных причин, почему мама с ребенком вернется в отель, в опросах чаще всего звучит уголок для творчества, игры и досуга!

Павел Баскаков: Да, дети – активные гости.

Екатерина Зайцева: Замечу - семьи с детьми станут повторными гостями даже без систем лояльности, если им будет удобно и хорошо в отеле.

*) Действительно, детский сервис, наверняка, будет лить воду на мельницу лояльности. А лояльность – один из наиболее обсуждаемых аспектов гостей (см., например – «Программы лояльности – уровни, гибкость, интеграция».)

<https://hotelier.pro/interviews/item/kak-vybirayut-otel-roditeli-s-detmi/>