

АНАЛИЗ ГОСТИНИЧНОГО РЫНКА МОСКВЫ



Авторы:

Партнер, Руководитель отдела
Гостиничного Бизнеса и Туризма
Cushman & Wakefield

Марина Смирнова

Совместно с экспертом гостиничного
бизнеса и туризма

Мариной Усенко



Копирование Отчета или его частей разрешено только на основании письменного разрешения, полученного от компании Cushman & Wakefield ООО. Данные, представленные в настоящем Отчете, могут быть процитированы только после получения письменного разрешения отдела Гостиничного бизнеса и туризма компании Cushman&Wakefield ООО.

Для дополнительной информации, пожалуйста, обращайтесь к Марине Смирновой, MRICS, тел.: +7 985 410 7237, Marina.Smirnova@cushwake.com.

Информация, представленная в настоящем Отчете, предназначена исключительно для информационных целей и не должна быть использована третьими лицами в качестве основания для принятия управленческих решений без дополнительных исследований.

Источники информации: Росстат, Департамент национальной политики, межрегиональных связей и туризма Правительства Москвы, официальные сайты аэропортов Московского авиационного Узла, STR Global.

© 2015 ООО «Кушман энд Вэйкфилд». Все права защищены. www.cwrussia.ru.

ОСНОВНЫЕ ФАКТЫ

Гостиничный рынок Москвы остается ведущим гостиничным рынком России, хотя изменения последних лет, выразившиеся в формировании сопоставимого с московским по объему качественного предложения рынка Сочи, начинают оказывать давление на столичный рынок средств размещения, в первую очередь, в контексте группового делового спроса (MICE).

СПРОС

Спрос на гостиничные услуги Москвы остается преимущественно деловым, несмотря на то, что в 2014-2015 гг. отмечено увеличение доли групповых и индивидуальных туристских прибытий, в том числе, за счёт внутрироссийского спроса, что, в совокупности с сохранением на приемлемом уровне объемов внутренних деловых поездок, предохранило рынок от существенного падения посещений во время периода острой фазы кризиса 2014-начала 2015 гг. Сохранение объемов спроса при его перераспределении по сегментам влияет на операционные результаты гостиниц, заставляя их более гибко работать с ценой. В то же время, стабилизация рынка, наметившаяся к середине года, дает отельерам надежду на возможное улучшение операционных результатов.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По состоянию на середину 2015 г., объем номерного фонда современного стандарта Москвы составлял порядка 15,5 тыс. единиц. Появление в 2014-2015 гг. новых гостиниц (2.068 номера, практически во всех сегментах, от Economy до Luxury) обеспечило большой выбор гостям города и одновременно сдерживало рост стоимости размещения. В настоящее время в различной стадии строительства находятся еще порядка 6.500 номеров различного стандарта, однако вероятность своевременной реализации большинства из заявленных проектов сомнительна. В то же время, замедление темпов ввода нового предложения, типичное для кризисных периодов, снимает конкурентное напряжение и позволяет существующим отелям с меньшими потерями пережить сложные времена.

ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Рост загрузки отелей (на 8,4% в августе 2015 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года) становится драйвером рыночных изменений, и при сохранении этой тенденции отели Москвы намереваются постепенно отыгрывать сокращение средних цен продажи, хотя бы на инфляционную составляющую. Рост средних цен на размещение начинается с верхнего сегмента рынка, использующего эффект «перетекания» наиболее искушенной клиентуры других сегментов гостиничного рынка в наиболее дорогой формат, ставший более доступным по цене из-за существенного ослабления национальной валюты. С другой стороны, имея высокие операционные расходы, отели класса «люкс» не могут не корректировать цену, следуя росту инфляционной кривой. Инфляция и восстановление спроса – основные факторы, которые будут подталкивать рублевые цены гостиниц Москвы к росту.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РЫНОК

Москва остается «рублевым» рынком, и это обстоятельство будет определять как её привлекательность для иностранных клиентов, так и инвестиционные ожидания потенциальных покупателей гостиничных активов. Стабилизация обменного курса может дать «зеленый свет» некоторым сделкам, замороженным на период резких валютных колебаний, однако в ближайшей перспективе уровень прозрачности инвестиционного гостиничного рынка вряд ли претерпит кардинальные изменения к лучшему.

TOURISM

Moscow remains the largest and the most prominent hotel market in Russia, even though the post-Olympic Sochi, which now offers comparable volumes of competitive supply of hotel rooms, has been affecting the Moscow hotels in the context of MICE business. Despite a decline in business visitation (mainly, among foreigners) in 2014-early 2015 caused by the Ukrainian crisis and the political and economic sanctions of the “collective West” which followed shortly, and the subsequent increased share of leisure business (both with foreign tourist groups and domestic individuals), Moscow hotel demand is still mainly business-driven. In 2014-2015, volume-driven business has applied downward pressure on room rates and other hotel services and reduced operational margins in hotels. Starting from mid-2015, all hotel segments have noted recovery of occupancy levels to usual levels, which gives hoteliers hope for a potential improvement of operational results in 2016.

SUPPLY

As at mid-2015, modern hotel supply in Moscow comprised approximately 15,500 guest rooms. The arrival of 2,684 keys of all grades over 2014-2015 has provided more choice to hotel guests but has also prevented room rates from growth. Current development pipeline lists around 6,500 rooms of various categories, but in the current economic environment the likelihood of all of them getting completed on schedule (or at all) is not high. Subdued development activity during economic crises, however, prevents the market from indigestion and allows operating hotels to survive difficult times without resorting to price wars.

OPERATING PERFORMANCE

A sharp recovery of occupancy rates in H2, 2015 (8.4% YTD Aug 2015) sent a strong signal to hoteliers who are keen to grow room rates, at least in the hope of beating the inflation. ADR growth is expected to come from the top segments of the market which have benefitted from the increased number of guests using the weak Rouble to upgrade their accommodation. On the other hand, high-end hotels do not have enough flexibility to adjust their levels of operating costs to keep healthy margins. As a result, an expected increase in Rouble-denominated ADRs will be caused by a combination of a recovered demand and the inflation.

INVESTMENT MARKET

With all hotel trading firmly fixed in Roubles, the Moscow investment market and the investors' expectations have been directly affected by the recent currency volatility. Gradual stabilization of the Rouble may spur some investment activity for the deals temporarily shelved for the duration of currency crisis, but even that is unlikely to radically change the profile of the investment market.

“МЕДЛЕННО, НО ВЕРНО”

Рост количества посещений Москвы продолжается. Высказываемые на протяжении всего 2014 года громкие опасения ряда экспертов и других участников рынка о неминуемом радикальном падении количества прибытий иностранных граждан в Москву из-за международной изоляции России на мировой арене и последующих от этого различных экономических и политических «катастроф», малых и больших, не подтвердились.

Рост прибытий замедлился¹ с ударных 20% в 2010 г. до 3-5% в 2013 г. и 2014 г., но это далеко не спад. Разумеется, новая политическая реальность, в которой живет Россия с начала 2014 года, не могла не изменить географию прибытий. Так, откорректировался список стран-лидеров, из которых прибывает наибольшее количество посетителей, в частности, в 2014 году США пропустили вперед Турцию и вышли из списка пяти стран, лидирующих по количеству направляемых в Москву туристов. Следует также отметить, что все отельеры Москвы, опрошенные в ходе подготовки данного исследования, отметили значительный рост посещений столицы гражданами стран BRICS, причем цели их прибытий связаны не только с туризмом, но и вызваны деловыми причинами.

“Отельеры отмечают рост посещений столицы гражданами стран BRICS”

Доля Россиян в некоторых гостиницах высокого стандарта превышает 50%

На этом фоне довольно явно проявился основной драйвер роста - внутренний спрос. Количество россиян, разместившихся в московских гостиницах в 2014 г., на 7% превышает аналогичный показатель 2013 г. (для сравнения, количество иностранных посетителей² практически не изменилось).

Если традиционно россияне предпочитали размещаться в гостиницах более дешевого стандарта, в то время как в лучших гостиницах города доля иностранцев была очень заметной и могла составлять до 70-80% проживающих, то в текущих реалиях некоторые гостиницы высокого стандарта отмечают, что доля россиян среди их гостей возросла и превышает 50%. Вместе с тем, несмотря на замедлившийся рост количества иностранцев, размещающихся в московских гостиницах, их доля в общем объеме размещений (в среднем - 34%) остается стабильной с 2009 года (при том, что в «тучные» годы середины 2000-ых годов доля иностранцев, размещенных гостиницами Москвы, достигала 37-38%).

Наконец, средняя продолжительность пребывания гостя Москвы продолжает стремиться к минимуму: 1 суткам. По сравнению с 3,5-3,6 сутками пребывания в 2000-ых, в 2014 г. этот показатель составляет 2,5 суток. Сокращение пребывания вызывается рядом факторов, не обязательно отрицательных. Наряду с дороговизной размещения (и стоимости проживания в целом), которая может сокращать сроки пребывания в поездках, удобство транспортного сообщения между Москвой и прочими пунктами назначения также позволяет оптимизировать время пребывания гостя в столице – и сократить количество его ночевков за один приезд. Кроме того, современные форматы связи позволяют частично заменять командировки общением в формате видео-конференций или даже звонками skype.

ЧИСЛЕННОСТЬ ЛИЦ, РАЗМЕЩЕННЫХ В ГОСТИНИЦАХ МОСКВЫ (МЛН. ЧЕЛ.)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Граждане РФ	2,40	2,27	2,41	2,33	2,41	2,48	2,49	2,25	2,74	3,12	3,39	3,48	3,73
Изменение показателя, %		-5%	6%	-3%	3%	3%	0%	-9%	22%	14%	8%	3%	7%
Иностранные граждане	1,28	1,19	1,30	1,36	1,45	1,49	1,38	1,19	1,40	1,62	1,73	1,82	1,83
Изменение показателя, %		-7%	9%	5%	7%	3%	-7%	-13%	17%	16%	7%	5%	0%
Всего размещенных лиц	3,68	3,46	3,71	3,69	3,86	3,97	3,87	3,45	4,14	4,75	5,12	5,30	5,56
Изменение показателя, %		-6%	7%	-1%	5%	3%	-3%	-11%	20%	15%	8%	3%	5%
Количество ночевков	12,27	12,09	12,23	12,31	12,44	12,03	12,05	9,75	11,68	12,65	13,27	14,15	14,13
Изменение показателя, %		-1%	1%	1%	1%	-3%	0%	-19%	20%	8%	5%	7%	0%

Источник: Росстат

¹ Здесь и далее использована информация Росстата, если не указано иное.

² Посетители, или ночующие посетители – принятый в международной сфере туризма термин, означающий здесь прибывающих в Москву иногородних граждан, осуществляющих в городе, как минимум, одну ночевку.

МОСКВА – НОВЫЙ ТУРИСТСКИЙ ЦЕНТР РОССИИ?

Пока Москва остается столицей Российской Федерации, ее статус политического и делового центра страны будет продолжать привлекать сюда бизнесменов и политиков. Это, по сути, является положительным фактором, так как подобный спрос имеет очень низкую эластичность – даже в кризисные времена максимальное значение, на которое сокращался спрос на гостиничное размещение, ограничивался 10%. Исторически, именно неэластичность спроса бизнес-аудитории³, суммарно обеспечивающей до 70-80% ночевков и до 80% продаж номеров, была причиной высокой загрузки и повышенных тарифов, которые демонстрировали московские гостиницы высокого стандарта в течение рабочей недели. Логическим продолжением преобладания делового спроса становились недозагруженные выходные и «провалы по загрузке» в периоды сезонных праздников (новогодние каникулы, майские праздники и проч.).

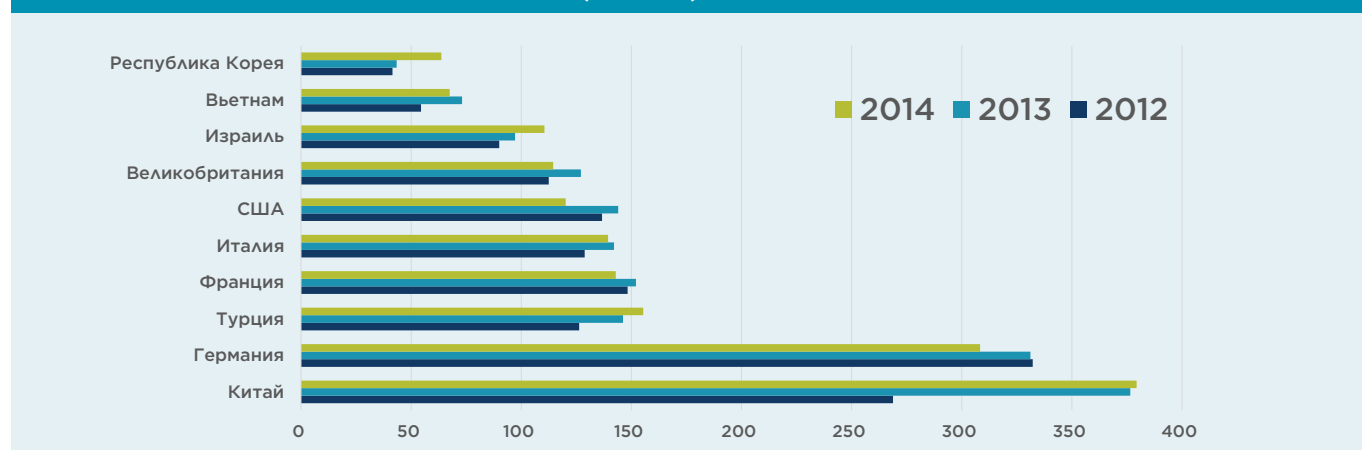
На этом фоне в последние 3-4 года – довольно неожиданно для самой себя – Москва стала превращаться в гораздо более интересный и привлекательный для туристов город. Это стало результатом целенаправленных усилий, прилагаемых командой мэра города, Сергея Собянина, который с момента вступления в должность в 2010 г. не только серьезно обновил состав Правительства Москвы, но и выступил инициатором ряда далеко идущих инициатив по развитию инфраструктуры города, а также повышению привлекательности столицы как одного из главных туристских центров страны. Согласно озвученному в июне 2015 г. докладу Департамента национальной политики, межрегиональных связей и туризма, за 2012-2014 гг. и первую половину 2015 г. в городе не только созданы пешеходные зоны и реконструированы общественные парки, но и разработаны специализированные турпродукты (познавательные и образовательные экскурсии), подготовлены и сертифицированы профессиональные гиды и переводчики, создана туристская полиция, введены в строй смотровые площадки, выпущена специализированная литература и открыты интерактивные сайты с информацией на иностранных

языках, оборудованы указатели на латинице, появились первые туристские информационные офисы. Наконец, в городе введена практика проведения масштабных массовых мероприятий, т.н. «событийного туризма», которые выводят Москву на авансцену мирового туризма и привлекают людей как из прочих городов РФ, так и из-за границы. Примеры наиболее знаковых мероприятий – проведение этапа гонок FIA Formula, E Championship (мировая аудитория – 200 миллионов), проведение гонок Moscow City Racing (аудитория – более 300 тысяч), проведение фестивалей «Спасская башня» (мировая аудитория – 100 миллионов), «Круг света» (мировая аудитория – 6 миллионов), «Московское Лето», «Путешествие в Рождество». А повсеместная организация и проведение менее масштабных, но очень добрых культурных, кулинарных и праздничных сезонных фестивалей, ярмарок или народных гуляний в пешеходных зонах и обновленных парках создают в городе атмосферу открытости и гостеприимности, что само по себе привлекает туристов не меньше, чем дворцы, музеи и памятники.

Значительный рост доли группового туризма в московских гостиницах (в разгар летнего сезона доля туристов в гостиницах города могла составлять 60-80% от общего количества гостей), ставший особенно заметным в 2014-2015 гг. на фоне существенного (до 25-50%) сокращения корпоративного спроса, не в последнюю очередь объясняется удешевлением российского рубля, что сделало Москву более конкурентоспособной. Еще одна причина – некоторая нервозность рынка, среагировавшего увеличением подписанных в 2014 г. с различными туроператорами контрактов (иногда – по минимальной цене размещения) для замещения потерянных клиентов и повышения уровня загрузки гостиниц в период политической и экономической неясности.

В целом, несмотря на отмеченные кризисные явления 2014-начала 2015 г, вызвавшие сокращение корпоративного спроса и группового бизнеса MICE⁴, а также рост более дешевого сегмента туристских групп, с весны 2015 отмечается постепенное повышение уровня активности рынка, а его сегментация возвращается к прежней модели – с преобладанием делового спроса (индивидуальные посетители, корпоранты, бизнес-группы), который вытесняет туристов (организованных в группы и индивидуальных) в менее загруженные летние месяцы или на выходные.

ТОП-10 СТРАН ПО КОЛИЧЕСТВУ ПРИБЫТИЙ В МОСКВУ (ТЫС. ЧЕЛ.)



Источник: Департамент национальной политики, межрегиональных связей и туризма Правительства Москвы, 2015 г.

³ Сюда входят т.н. индивидуальные посетители (FITs – Free Individual Travelers) и сотрудники компаний, с которыми у гостиниц заключены договоры на размещение (т.н. корпоранты).

⁴ MICE (Meetings, Incentives, Conferences, and Events) – общепринятое в международной гостиничной сфере обозначение групповых бизнес-поездок с целью деловых встреч, поощрительных туров, проведения конференций и корпоративных мероприятий.

Новый аэропорт в Раменском районе сможет обслуживать до 12 млн. пассажиров в год

АЭРОПОРТЫ МОСКВЫ

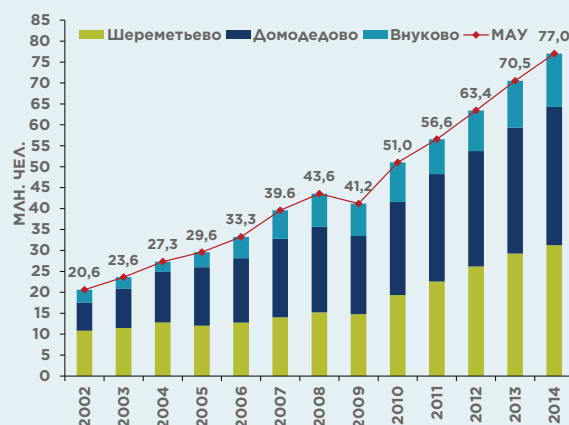
Сегодня Москва располагает тремя действующими аэропортами (Шереметьево, Домодедово и Внуково), объединенными в единую городскую систему аэропортов (Московский Авиационный Узел – МАУ). Все аэропорты расположены в пределах 10-25 км от города и связаны с ним удобными скоростными поездами «Аэроэкспресс». На МАУ традиционно приходится львиная доля внутренних и международных перевозок страны. Так, по результатам 2014, аэропорты МАУ обслужили более 80% внутренних и международных пассажироперевозок России⁵.

МОСКОВСКИЙ АВИАЦИОННЫЙ УЗЕЛ – ПАССАЖИРОПЕРЕВОЗКИ

Традиционно, первое и второе место по пассажироперевозкам делят между собой Шереметьево (за первое полугодие 2015 г. перевезено 14,4 миллиона, или 41%) и Домодедово (количество перевезенных за тот же период – 13,7 млн.чел., или 39%), а доля Внуково, хотя и плавно растет последние 3 года, пока держится в пределах 20% (7,3 млн.чел.).

Скорость увеличения пассажиропотоков т.н. «большой тройки» в течение последнего десятилетия была довольно внушительной: за исключением краткосрочного падения показателей (на 5,5%), вызванного экономическим спадом в 2009, средняя скорость прироста между 2002 г. и 2014 г. составляла 11%. При этом общий объем перевезенных в 2006-2014 гг. пассажиров вырос с 33,3 миллионов до 77 миллионов, т.е. на 132%. Несмотря на такие темпы, эксперты давно выражали тревогу по поводу возможностей МАУ продолжать наращивать объемы пассажироперевозок (в частности, до утвержденных в 2013 г. долгосрочных прогнозов в 143 миллиона пассажиров к 2030 г.). Объявленные планы по обновлению терминальной и аэродромной инфраструктуры (с участием господдержки) включают в себя, помимо прочего, строительство третьей взлетно-посадочной полосы (ВПП) в Домодедово и Шереметьево. Кризисные явления

МОСКОВСКИЙ АВИАЦИОННЫЙ УЗЕЛ – ПАССАЖИРОПЕРЕВОЗКИ



Источник: МАУ, 2015 год

⁵ Согласно информации Федерального Агентства Воздушного Транспорта России, в 2013 в стране было перевезено 84,6 млн. пассажиров, из них 45,3 млн. - на международных линиях. В 2014, соответственно, 93,2 млн. и 46,9 млн. пассажиров.

в экономике страны, к сожалению, тормозят эти работы и сдвигают сроки ввода проектов в обоих аэропортах, однако они однозначно должны быть закончены к началу проведения чемпионата мира по футболу, который пройдет в России в 2018 г.

Пока «большая тройка» реконструирует и улучшает инфраструктуру с целью дальнейшего наращивания объемов и перераспределяет пассажиропотоки на фоне развернувшегося в начале второго полугодия 2015 г. банкротства второго крупнейшего авиаперевозчика страны, «Трансаэро», первая половина 2016 г. может ознаменоваться открытием нового международного аэропорта в Раменском районе (г. Жуковский, 25 км к юго-востоку от Москвы, место проведения международного авиационно-космического салона МАКС). Первая очередь нового терминала, находящегося на завершающей стадии строительства, будет иметь возможность обслуживать до 4 миллионов пассажиров в год. Вторая и третья очереди, предусматривающие ввод дополнительного, второго, терминала, сможет вывести пассажиропоток на плановые мощности в 12 миллионов пассажиров в год. Строительство нового аэропорта и транспортной инфраструктуры, обеспечивающей подъезд к нему, позволит разгрузить ведущие аэропорты МАУ, в первую очередь, от транзитного потока. Здесь же в будущем предполагается обслуживать бюджетных перевозчиков (т.н. «лоукостеров», от английского термина low-cost airlines).

Завершение 2015 года отмечается позитивными тенденциями с восстановлением объемов спроса со стороны всех типов клиентов

БУДЕТ ЛИ МЕНЯТЬСЯ СТРУКТУРА СПРОСА?

Вопрос изменения структуры спроса на гостиничные услуги Москвы далеко не праздный. Более равномерное распределение прибытий в течение недели и года позволяет отелям улучшать качество планирования (в том числе, операционных расходов) и увеличивает доходность гостиничного бизнеса. Но скоро ли Москва сравняется по уровню привлекательности как для бизнесменов, так и туристов с ключевыми городами мира, такими как Лондон или Париж, где уровень среднегодовой загрузки год от года уверенно держится в пределах 80% (среднегодовой уровень загрузки в

Лондоне в 2014 г. составил 83%, в Париже – 80,4%)? Пока что отмеченное отелями значительное увеличение ночевки в сегменте организованных туристских групп происходит за счет стран, обладающих преимущественно безвизового посещения России, но оно ограничено летним сезоном. Увеличение значимости сегмента индивидуального туризма, который может повысить загрузку гостиниц в выходные дни и во время традиционных российских праздничных сезонов, пока явление новое, вероятно, связанное с переориентацией внутреннего спроса в связи с общим сокращением выездов россиян за рубеж на отдых (-15% по итогам 2014 и -24% по итогам первого полугодия 2015 г.), и его трудно пока назвать долговременной тенденцией. Возможно, более определенно эти изменения будут видны «издалека», по прошествии, как минимум, года.

В настоящее время можно с уверенностью констатировать, что завершение 2015 отмечается позитивными тенденциями с восстановлением объемов спроса со стороны всех типов клиентов – индивидуальных, корпоративных, групповых (туристских и деловых групп). Гостиницы будут пользоваться данным оживлением, чтобы реструктурировать свою систему продаж для получения оптимального эффекта на доходность бизнеса. Это означает возвращение к «базовым ценностям»: увеличение доли бизнес-клиентуры (индивидуальных посетителей, корпоративных клиентов и бизнес-групп), обеспечивающей премиальные цены на размещение в течение недели/ делового сезона - при одновременной активной работе с крупными туроператорами-оптовиками на перспективных направлениях (в частности, в азиатских странах) для подписания новых крупных групповых туристских договоров по логичным ценам.

Подводя краткий итог сказанному выше, можно констатировать, что структура спроса на гостиничное размещение в Москве пока мало изменилась, и за пределами летнего сезона туристов в городе немного. Однако наметившиеся сдвиги в положительном восприятии города приезжими, являющиеся результатом усилий городских властей по превращению Москвы в дружелюбный, чистый и интересный город, уже производят свой эффект. В этом контексте не вызывает удивления тот факт, что в сентябре 2015 мэру Сергею Собянину вручен приз «Золотое яблоко», учрежденный международной ассоциацией журналистов, пишущих о туризме. Этот приз – международное признание перемен к лучшему, произошедших в туристской сфере Москвы.

Даже пресловутый визовый вопрос, постоянно беспокоящий работников туриндустрии и традиционно объявляемый одним из главных заградительных барьеров в вопросе увеличения турпотока в РФ, как выясняется, вполне решаем. Помимо официального списка из 40 стран, граждане которых сегодня могут приехать в РФ без оформления визы, такими же льготами пользуются граждане стран СНГ, а в декабре 2014 г. правительство РФ официально одобрило инициативу по отмене въездных виз для участников, сопровождающих лиц, болельщиков и работников СМИ, освещающих проведение международного чемпионата по футболу 2018. Наконец, продолжается обсуждение возможности установления безвизового въезда в Москву на срок до 72 часов, как это уже сделано для пассажиров круизных судов в Санкт-Петербурге, для граждан остальных стран.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ГОСТИНИЧНОГО ПРОДУКТА: КАК ОБСТОЯТ ДЕЛА?

Согласно данным Федеральной Службы Государственной Статистики, по состоянию на конец 2014 г. в Москве было официально зарегистрировано 492 коллективных средства размещения, из них 246 гостиниц и аналогичных средств размещения, с суммарным номерным фондом в 43 442 единицы⁶. По оценкам Cushman & Wakefield, на конец сентября 2015 г. гостиничный рынок т.н. «современного стандарта» Москвы состоял из 15,5 тыс. номеров. Категория «гостиничного номера современного стандарта» сложно поддается четкому определению, но в основном в нее подпадают гостиницы, построенные в пост-советское время (или прошедшие за это время полную реконструкцию) и соответствующие современным представлениям путешественников о комфорте, многие из них находятся в гостиницах, входящих в состав сетевых гостиничных компаний (международных или российских). Соответственно, большая часть остального номерного фонда является морально и/или физически устаревшей или «неформатной»⁷ и не соответствует ожидаемому уровню комфорта современного путешественника.

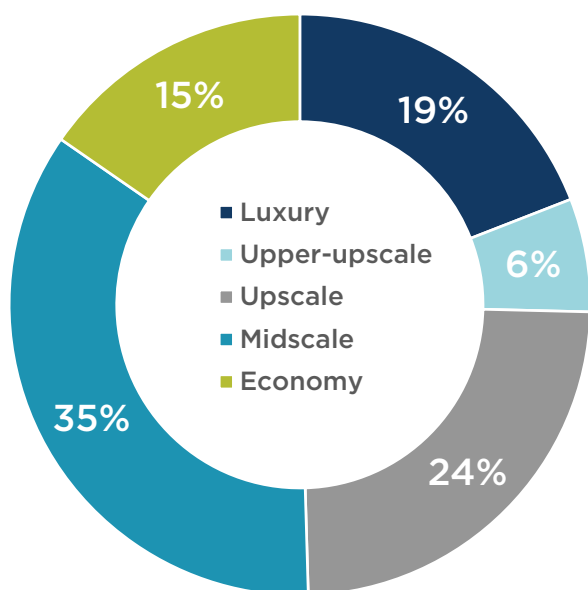
Хотя сертификация гостиниц в РФ является добровольной, в рамках проведения Чемпионата мира по футболу 2018, Россия обязалась сертифицировать все гостиницы, где будут размещаться участники чемпионата. По состоянию на середину 2015 г., такую

сертификацию прошли 154 московские гостиницы, среди них основная доля – гостиницы уровня «3-4 звезды».

По объему качественного гостиничного номерного фонда Москва пока еще отстает от ведущих городов Европы – Парижа, Лондона или Берлина, однако вплотную приближается к таким городам, как Стамбул, Барселона или Амстердам, и уже обходит Прагу или Варшаву. Таким образом, нельзя сказать, что на фоне европейских городов гостиничный рынок Москвы выглядит неразвитым, что, безусловно, стало результатом активного роста предложения в последние годы.

С точки зрения динамики изменения московского рынка гостиничных номеров современного качества, его рост с 2006 года по текущий момент составил 7,5 тыс. номеров различных категорий, что означает практически удвоение качественного номерного фонда. В этот период рынок рос со средней скоростью в 9% в год, с пиками активности в 2010 и 2011 г.г., когда объем качественного предложения увеличился на 17% и 15%, соответственно.

По мере формирования новых кластеров деловой активности (в первую очередь, вокруг станций метро «Белорусская», «Павелецкая», «Международная») и выхода деловой зоны Москвы далеко за пределы Садового и Третьего транспортного колец, формировались и гостиничные зоны, функционирующие в тесной привязке к новым офисным центрам. Кроме того, активное строительство гостиниц велось вдоль основных транспортных артерий города и в крупных транспортных узлах. Именно эти районы образуют спрос на новые гостиничные проекты. Специфика местоположения этих районов диктует стандарт и формат новых гостиниц – прежде всего, наиболее



Источник: Cushman&Wakefield, 2015

⁶ По данным Департамента национальной политики, межрегиональных связей и туризма Правительства Москвы, в 2014 году в городе насчитывалось также 125 хостелов и 335 мини-отелей.

ВВОД НОМЕРОВ В 2014-2015 ГГ			
НАЗВАНИЕ	СЕГМЕНТ	КОЛ-ВО НОМЕРОВ	ОТКРЫТИЕ
Intourist Kolomoenskoe	Midscale	259	Q1 2014
Mercure Moscow Baumanskaya	Midscale	47	Q2 2014
Radisson Blu Sheremetyevo Airport	Upscale	379	Q3 2014
Four Seasons Hotel Moscow	Luxury	180	Q4 2014
DoubleTree by Hilton Hotel Moscow - Marina	Upscale	270	Q4 2014
Marriott Novy Arbat	Upper-Up-scale	234	Q1 2015
Ibis Moscow Dinamo	Economy	317	Q3 2015
Ibis Otkryabskoye Pole	Economy	242	Q4 2015
Hampton by Hilton Moscow Strogino	Midscale	214	Q4 2015
Boutique-hotel StandArt	Upper-Up-scale	110	Q4 2015
Doubletree by Hilton Moscow Vnukovo Airport	Upscale	432	Q4 2015
Итого		2684	

Источник: Cushman&Wakefield, 2015

⁷ Здесь не учитываются мини-гостиницы и хостелы, большинство малых отелей.

востребованных для Москвы категорий Economy и Midscale.

Изменение рынка по сегментам за последние три года с прогнозом до 2017 представлено на диаграмме ниже.

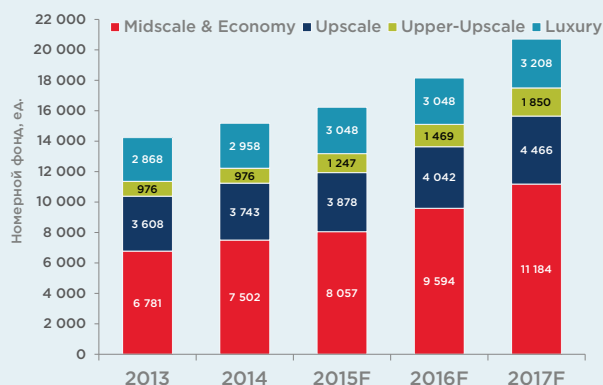
Согласно данным Cushman & Wakefield, по состоянию на дату подготовки данного отчета, в процессе разработки или реализации находилось порядка 6,5 тысяч гостиничных номеров в 23 гостиничных проектах. Учитывая продолжающиеся кризисные явления в экономике страны, а также тот факт, что большинство из заявленных проектов являются брендовыми (т.е. имеют практически фиксированные строительные расходы - в евро или долларах США - в пересчете на номер), значительное падение доходности гостиничного бизнеса в твердой валюте из-за обесценивания рубля в 2014 г. означает снижение инвестиционной привлекательности данных вложений для собственников. В этой связи представляется, что реализация проектов, находящихся на ранней стадии развития, может быть отложена на более поздний срок или вовсе отменена.

Из-за сложившейся ситуации реализация проектов, находящихся на ранней стадии развития, может быть отложена или вовсе отменена

ГОСТИНИЦЫ, ПРЕДПОЛАГАЕМЫЕ К ВВОДУ ДО 2019 ГОДА

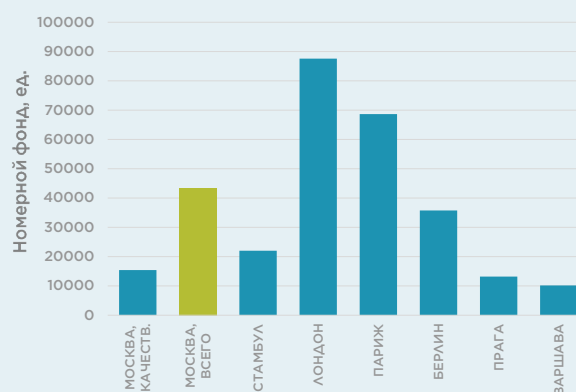
ГОСТИНИЦА	СЕГМЕНТ	КОЛ-ВО НОМЕРОВ	ГОД ВЫХОДА
Novotel Kievskaya	Mid-market	200	2016
Adagio Kievskaya	Economy	150	2016
Ibis Kievskaya	Economy	350	2016
Moscow Marriott Hotel Crocus City	Upscale	250	2016
Hyatt Regency Moscow Petrovsky park	Upper-Upscale	297	2016
Novotel Avtozavodskaya	Mid-market	350	2017
Holiday Inn Crocus City	Mid-market	1025	2017
Ibis Budget Oktyabrskoe Pole	Economy	108	2017
Ibis Styles Malaya Pirogovskaya	Economy	220	2017
Radisson Blu Arena Moscow	Upscale	363	2017
M Gallery Gostiny Dvor	Upscale	181	2017
Zubovskiy Square Hotel	Upscale	130	2017
Hilton Prechistenka	Upper-Upscale	142	2018
Hilton (former Hotel Tsentral'naya)	Upper-Upscale	170	2018
Novotel Taganskaya	Mid-market	155	2018
Bulgaria Hotel	Luxury	150	2019
Dohodny Dom Persitsa (Mandarin Oriental)	Luxury	320	2019
Raffles Moscow	Luxury	130	2019
Radisson Riverside Resort	Upscale	200	2019
Итого:		4891	

ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО СТАНДАРТА



Источник: Cushman&Wakefield, 2015

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОВРЕМЕННОГО СТАНДАРТА: МОСКВА ПО СРАВНЕНИЮ С НЕКОТОРЫМИ ЕВРОПЕЙСКИМИ РЫНКАМИ



Источник: STR Global, Cushman & Wakefield, Росстат, 2015

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА МОСКВЫ

Москва продолжает активно развиваться, формируя новые масштабные кластеры за счет освоения бывших промышленных зон (например, ЗиЛ), освоения ранее пустующих территорий (например, Ходынка, Тушино, Мневники), а также создания качественно новых зон развития на стыке города и области (например, Сколково и Рублёво-Архангельское). И это не считая завершения уже ведущихся проектов в деловом центре ММДЦ «Москва-Сити». Все эти проекты не только меняют лицо города, но и будут создавать новые источники спроса на гостиничное размещение в районах некогда неперспективных для строительства средств размещения.

Ниже приведен неполный список наиболее значительных проектов, которые были заявлены к реализации или находились в процессе реализации в момент подготовки данного отчета.

ММДЦ «Москва-Сити»

Строящийся в Центральном административном районе Москвы на территории в 100 га крупный деловой центр, состоящий, в основном, из высотных башен, вмещающих более 4 миллионов кв. м офисов, торговых помещений, апартаментов и гостиниц. Планируемое завершение последних строящихся проектов – 2020 г. С момента начала реализации проекта «Москвы-Сити» в 1995 г., неоднократно менялся не только архитектурный облик проектов, состав участников, но и функциональное зонирование площадей. В настоящее время вместо нескольких гостиниц реализована только одна («Новотель Москва-Сити», 360 номеров) и еще одна заявлена в составе проекта Grand Tower.

ЗиЛ

Реализуемый на территории в 330 га, ранее занятой производственными мощностями одноименного автогиганта, многоэтапный и многофункциональный проект общим объемом, превышающим 4 миллиона кв. м, который будет состоять из 9-ти функциональных частей, в которых расположатся жилые микрорайоны, деловой центр, спортивный кластер, производство автомобилей. Срок реализации – до 2022. С открытием в начале 2015 г. ледовой «Арены Легенд» (теперь – «ВТБ Ледовый дворец»), завершена первая очередь реорганизации промышленной территории. В нескольких составных частях многоэтапного проекта заявлены несколько гостиниц различной ценовой категории, подтверждено строительство одного отеля на 350 номеров.



Инновационный центр «Сколково»

Первый реализуемый в пост-советское время «наукоград», строящийся «с нуля» на границе Москвы и Московской области (с 2012 г. территория официально вошла в состав Москвы). Проект «Русской Кремниевой долины» (суммарная площадь зданий и сооружений – 2,6 миллионов кв. м), занимающий 386 га, должен быть завершен к 2020 г. Помимо выполнения исследовательских и производственных функций, Сколково будет обычным научным городком с постоянным населением в 20 тысяч человек и обычной для города инфраструктурой, включая транспортно-пересадочный пункт и несколько гостиниц.

Рублево-Архангельское

Расположенный вдоль Новорижского шоссе участок в 461 га изначально позиционировался под создание нового международного финансового центра, однако реалии нынешнего состояния экономики внесли соответствующие коррективы, в результате чего из 4,1 миллионов кв. м площадей две-третьих будет застроено жильем. Вместе с тем, текущая версия проекта предусматривает сооружение более 800 тысяч кв. м офисных площадей, а также 60 тысяч кв. м гостиниц. Сроки реализации проекта неясны, т.к. владелец проекта, Сбербанк, пока находится в поиске инвесторов.

Парламентский центр в Нижних Мнёвниках

Решение о переносе части федеральных учреждений из центра Москвы на периферию с одновременным объединением обеих палат парламента (Государственной Думы и Федерального Собрания), скорректированное в 2014, определило район Нижние Мнёвники в качестве окончательного адреса для будущего Парламентского комплекса общей площадью в 345 тысяч кв. м. Согласно сообщениям из Правительства Москвы, по соседству с главным зданием будет построен парламентский городок, в который войдут помещения для работы обеих палат парламента, служебное жилье, гостиница, фитнес-центр, медицинская клиника и другие объекты социальной инфраструктуры. Рядом также будет построена станция метро и два новых моста через Москва-реку. Заявленные сроки реализации проекта – 2016-2019 гг.

Тушино

Название реализуемого группой «ИФД Капитал» проект «Город на реке – Тушино 2018» имеет явные аллюзии к запланированному проведению в Москве в 2018 г. международного чемпионата мира по футболу. Первая очередь проекта (суммарная площадь – более 1,5 миллиона кв. м площадей различного назначения), занимающего 160 га территории бывшего Тушинского аэродрома, завершилась вводом в строй в 2014 г. футбольного стадиона «Открытие Арена». Остальные элементы проекта будут включать в себя разнообразную спортивную инфраструктуру, офисную и торговую недвижимость, жилье, а также гостиницу на 322 номера. Вся спортивная инфраструктура, гостиница и порядка 90 тысяч кв. м апартаментов должны быть завершены к началу чемпионата мира по футболу, а остальные части проекта – до конца 2020 г.



ДОХОДНОСТЬ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА – ПРИВЫКАЕМ К НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Можно без преувеличения сказать, что, начиная с 2014, вся российская экономика живет в новых условиях, которые если и изменятся к лучшему, то нескоро. Наряду с политическими и экономическими санкциями Запада, которые серьезно изменили условия игры для отельеров, конец 2014 принес еще и обесценивание рубля. В результате, 2014 г. стал одним из самых тревожных и нестабильных для московских гостиниц, только-только восстановивших «уверенность в завтрашнем дне» после экономического кризиса 2008-2009 гг.

Специфика сегментации бизнеса в гостиничной сфере, где только часть продаж производится по «открытым ценам», подверженным колебаниям сиюминутных изменений спроса, а довольно существенная доля продаж производится по длительным договорам, заключаемым перед началом календарного года и фиксирующим тарифы для разных групп клиентов на год, определяет некоторое запаздывание реакции изменения средней цены на номер (Average Daily Rate – ADR) на новую «картину мира». Именно поэтому при практически 7-процентном (-6,8%) падении спроса на проживание, по итогам 2014 г., средняя цена на номер существенно не изменилась (-1% по сравнению с 2013 г.). Разумеется, из-за резкого падения курса рубля во второй половине года (согласно данным Московской Биржи, по итогам 2014 г. курс рубля снизился на 41% по отношению к доллару США и на 34% - к евро), выраженное в долларах США снижение ADR составило 18%, а результирующее снижение доходности в пересчете на номер (Revenue per Available Room – RevPAR) составило 23,6%. На первый взгляд, похоже на катастрофу, если забыть, что еще совсем недавно, в 2009 году, глубина падения казалась еще трагичнее (при сокращении уровня загрузки в среднем по рынку на 12,2%, средняя цена на номер снизилась на 22,3%, результирующая доходность на номер – на 31,7%, а в долларах США падение RevPAR и вовсе составило 46,5%).

Почему же 2014 год, при всеобщем «предгрозовом» настроении на фоне разворачивающегося с начала года украинского кризиса, показал более устойчивые результаты, даже при учете увеличившегося объема предложения (увеличение номерного фонда между 2009 и 2014 составило 5,5 тыс. номеров)?

«Лечение» ослабевшего спроса отельеры обычно предпочитают проводить традиционными методами: гибким подходом к ценообразованию и срочным поиском новых клиентов на замену исчезнувшим (как отмечалось выше, в 2014 большая часть контрактов с тургруппами из ЕС и США была отменена из-за опасений – реальных или

мнимых – туристов относительно безопасности посещения России во время «украинского кризиса»).

Как результат, летние туристические сезоны Москвы 2014-2015 гг. отметили значительное увеличение тургрупп из Китая, Индии, Южной Кореи, Ирана. Как отмечается в отчете компании CityMetric Intelligence, в 2014 году Москва стала самым популярным направлением для китайских туристов в Европе.

На фоне явной стагнации количества иностранцев, размещенных в московских гостиницах (1,83 миллиона в 2014 г. по сравнению с 1,82 миллиона в 2013 г.), более заметным стал спрос на размещение со стороны россиян (прирост в 2014 г. на 7%, до 3,73 миллиона размещенных лиц). Причем тенденция переориентации россиян на отдых на территории РФ, ставшая заметной в 2014 г. и явившаяся результатом удорожания зарубежных поездок из-за девальвации национальной валюты, а также (и не в последнюю очередь!) из-за взрыва интереса к Москве как центру «событийного туризма»⁸, стала причиной заметного – до 10 процентных пунктов – увеличения уровня загрузки городских гостиниц в периоды выходных дней и сезонных праздников (ноябрьские, январские, майские).

Первые признаки оздоровления спроса, отмеченные всеми гостиницами города, стали заметны уже весной 2015, на фоне общей стабилизации политической обстановки в стране, особенно в связи с масштабным проведением ряда международных мероприятий, таких как празднование 70-летия Дня Победы в мае и проведение конференций BRICS и ШОС в июле, когда стало ясно, что попытка международной изоляции России не привела к успеху. В гостиницах практически всех ценовых категорий был зарегистрирован прирост загрузки (исключением стал сегмент Есопому, где за 2013-2014 гг. объем предложения вырос на 16%). Наблюдалось логичное для кризисных периодов перераспределение спроса между сегментами как по ценовому признаку: повышение клиентами категории гостиницы при значительном сближении цен между отелями различных категорий, так и по географическому, предполагавшему готовность клиентов рассмотреть переезд в менее удобно расположенную гостиницу при наличии скидки на размещение. Все это позволило гостиницам более высокого класса улучшить свои финансовые показатели (в первую очередь, повысить загрузку) за счет привлечения более дешевых клиентских групп, перетекающих туда из менее качественных сегментов (в частности, особенно пострадал сегмент Upscale).

Июль-август, а также сентябрь 2015 г. стали самыми загруженными месяцами с 2013, когда практически во всех ценовых сегментах уровень загрузки вплотную приблизился к планке 80% и даже превысил ее. И хотя «глубина бронирования» остается небольшой (для групп – порядка 2 недель, для корпорантов – менее недели), общее настроение в среде отельеров позитивное, позволяющее говорить о преодолении «дна».

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ МОСКОВСКИХ ГОСТИНИЦ СОВРЕМЕННОГО СТАНДАРТА

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Загрузка, %	68,7%	64,8%	56,9%	63,3%	65,0%	67,3%	68,5%	63,8%
Цена размещения, (руб.)	8 447	8 166	6 349	5 366	5 685	5 916	5 991	5 933
Доходность в пересчете на номер, (руб.)	5 803	5 292	3 612	3 397	3 695	3 983	4 103	3 786
Изменение доходности, %		-9%	-32%	-6%	9%	8%	3%	-8%
Уровень инфляции, %	11,9%	13,3%	8,8%	8,8%	6,1%	6,6%	6,5%	11,4%

Источник: STR Global, Росстат, Cushman & Wakefield, 2015

8 Согласно данным Правительства Москвы, общее количество туристов и экскурсантов, посетивших в 2014 году Москву, составило 16,5 миллионов.

В гостиницах
практически всех
ценовых категорий
был зарегистрирован
прирост загрузки



МОСКОВСКИЙ РЫНОК - ЧТО ЖДАТЬ ДАЛЬШЕ?

Логичным последствием укрепления спроса является повышение цен. Насколько готовы отельеры к повышению цен, и есть ли другие варианты увеличения прибыли?

Однозначно, спрос все еще остается слабым, не в последнюю очередь из-за невнятной экономической политики Правительства РФ, результатом чего сегодня является длительная рецессия (прогноз ЦБ на 2016 г., озвученный в октябре 2015 г., предполагает отрицательные величины изменения экономического роста страны). В этой связи вряд ли можно ожидать радикального повышения цен в договорах, которые сейчас заключаются гостиницами на следующий год с корпорантами, а также крупными туроператорами и прочими компаниями, обеспечивающими большие объемы ночевки. Осторожным консенсусом отельеров сегодня является ожидаемый на 2016 г. рост цен на 5-7%, что в лучшем случае сможет компенсировать прогнозируемую инфляцию (согласно ожиданиям МЭР, в 2016 г. она может составить 6,4%).

Более гибким механизмом оперативного влияния отельеров на изменения спроса традиционно является категория «открытых цен», включающая в себя, наряду с собственными каналами продаж гостиниц, продажи посредством интернет-сервисов (Expedia, booking.com и аналогичные им), чья доля в бронированиях отдельных гостиниц ежегодно увеличивается в разы (несмотря на довольно внушительные комиссионные тарифы, которые составляют до 15-20% от каждого бронирования).

Помимо универсального рецепта повсеместного повышения цен, московские отельеры настроены на проведение тщательного аудита собственной сегментации бизнеса с целью ее перенастройки – с сегментов, обеспечивающих объемы (групповой туризм), на традиционные высокодоходные сегменты (индивидуальные посетители, корпоранты и бизнес-группы), обеспечивающие загрузку по максимальным ценам. Одним из ожиданий московских гостиниц является также возможное возвращение бизнес-групп из Сочи, куда многие организаторы деловых мероприятий (сегмент MICE), в особенности, крупных (800 делегатов и более) переехали в 2015 г., кто из любви к разнообразию, кто – выполняя негласное правительство распоряжение госкомпаниям принять посильное участие в поддержании спроса на самый новый и самый насыщенный рынок конгрессных и рекреационных объектов страны. Учитывая, что основными инвесторами этих проектов стали все крупнейшие госкомпании России, подобное решение выглядело вполне логичным.

Помимо реструктуризации сегментации бизнеса и выборочного (а при возможности, и повсеместного) повышения цен, отельеры в 2016 году будут продолжать внимательно отслеживать основные операционные издержки, проводить контроль всех закупок (особенно в части продуктов питания и напитков, по возможности, с заменой части товаров на местные аналоги – с целью снижения валютных рисков для позиций, которые покупаются за рубежом за валюту), хотя есть мнение, что после предыдущего кризиса 2008-2009 гг., послужившего поводом к разработке мер по повышению эффективности работы гостиничных предприятий, «излишков» практически не осталось. Вопрос ежегодной индексации зарплат для сотрудников (для нивелирования эффекта инфляции), когда-то являвшейся основным мотивирующим фактором для удержания персонала, также перестает быть универсальным. Гостиничные

управленцы все чаще высказываются в пользу других факторов мотивации, предлагая сотрудникам освоение новых навыков и карьерный рост в качестве повода к увеличению зарплаты.

Среди «неконтролируемых расходов», влияющих на уровень операционной прибыли московских гостиниц, остаются т.н. «системные расходы» брендовых гостиниц (оплата части централизованных услуг гостиниц, работающих под управлением международных операторов, зафиксирована в валюте стран, где размещены эти компании), а также городские коммунальные расходы (чей объем в структуре операционных затрат гостиниц, впрочем, невысок).

Отельеры предполагают осторожный рост цен в 2016 году на 5-7%

Как результат, уровень валовой операционной прибыли (Gross Operating Profit – GOP) московских гостиниц современного стандарта постепенно стремится к среднеевропейским уровням и более не вызывает изумления у иностранных гостиничных инвесторов, однако исключения имеются и здесь, в частности, среди имеющих отличное местоположение гостиниц категорий Economy и Midscale, которые в отдельные месяцы по-прежнему способны генерировать GOP, превышающую 60-65 процентов. Справедливости ради нужно отметить, что «запас прочности» у московских гостиниц все еще имеется, особенно на фоне мелочной экономии, к которой в недавние кризисные времена вынуждены были прибегать гостиницы на рынках Восточной Европы (Прага и Будапешт).

Хотя вопросы капитальных инвестиций в действующих гостиницах относятся к заботам собственников, а не наемных гостиничных управляющих, отельеры напрямую заинтересованы в том, чтобы уровень физического и морального износа гостиницы был минимальным, что достигается разумным соблюдением общепринятого в гостиничной сфере графика проведения плановых ремонтов и замены отслуживших свое предметов мебели и оборудования. Кризис 2014-2015 гг. не просто отложил начало, но и поставил под вопрос завершение многих программ капитальных улучшений гостиниц, намеченных или начатых после предыдущего кризиса 2008-2009 гг. К примеру, даже открытие в конце 2014 г. Four Seasons Moscow, составившего серьезную конкуренцию действующим гостиницам сегмента Luxury, не позволило двум отелям этого сегмента (Ararat Park Hyatt и Baltchug Kempinski) полностью завершить начатые программы капитального ремонта, которые оценивались в пределах 200 000 долларов США на номер.

Непростые экономические времена означают, что большинство гостиничных собственников, видимо, предпочтут отложить плановый ремонт своих гостиниц до будущих времен, что означает плохие новости для отелей, введенных в строй в 90-е/начале 2000-ых гг., которые будут продолжать терять свою конкурентоспособность – на фоне продолжения увеличения номерного фонда города и сохраняющейся острой конкуренции среди гостиниц.



ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РЫНОК

Хотя количество гостиниц современного качества в Москве растет год от года, московский гостиничный инвестиционный рынок все еще довольно локален, и фиксирующиеся время от времени сделки купли-продажи объектов, как правило, происходят либо путем прямого взаимодействия между продавцом и покупателем, либо в результате торгов, где реализуется государственное имущество. Подобная ситуация объясняется ограниченным количеством участников, которые, как правило, профессионально занимаются инвестированием в гостиничные проекты и которые знают друг друга и «правила игры». Разумеется, нельзя исключить фактор «случайного покупателя», но причины подобных сделок зачастую выходят за чисто экономические факторы.

Наиболее известные сделки, совершенные за 2013-2014 гг., включают в себя:

- Продажа гостиницы «Белград» в апреле 2014 частным владельцем компании, подконтрольной инвестору и девелоперу, владельцу компаний KR Properties, Gleden Invest, Azimut Hotels, а также гостиницы «Метрополь», Александру Клячину. Сумма сделки оценивается на уровне 110 млн. долларов США, что в пересчете на текущий номерной фонд составляет 480 тыс. долларов США. Но гостиница нуждается в полной перестройке, после чего ее номерной фонд с нынешних 230 номеров может увеличиться. С учетом этого, а также с учетом повышения будущей операционной эффективности, номинальная доходность сделки не может считаться показательной.
- Покупка в 2014 гостиницы «Heliopark Empire» (33 номера) частным инвестором. Продавцом выступил банк, для которого актив являлся непрофильным. Сумма сделки не разглашается и оценивается на уровне 4-5 млн. долларов США. Особенность сделки – наличие обременения в виде нетипичного для московского рынка договора аренды с оператором Heliopark Hotels and Resorts. В этой связи доходность сделки сопоставима с доходностью инвестиционной продажи офисного здания класса В.
- Продажа гостиницы «Renaissance Moscow Olympic» (486 номеров) структурой Магнитогорского металлургического комбината Виктора Рашникова (владельцу гостиница перешла в качестве компенсации долга г. Москвы) Александру Клячину в мае 2013. Сумма сделки оценивается на уровне 150 млн. долларов США, что в пересчете на номер дает 310 тыс. долларов США. Оцениваемая доходность сделки – 9%. После покупки новый собственник расторг договор с управляющей компанией Marriott и добавил гостиницу в собственную сеть Azimut Hotels.

Если до кризиса 2014-2015 гг. ожидаемая доходность московских гостиничных сделок для действующих отелей оценивалась в пределах 9-11% (хотя регистрировались и более агрессивные уровни доходности – для гостиниц, обладающих уникальными характеристиками и/или потенциалом к значительному повышению доходности бизнеса), то в настоящее время падение доходности гостиничного бизнеса (особенно, в пересчете на доллары США) ставит под вопрос определение «рыночной цены». В этом отношении рынок продавца и рынок покупателя практически не имеют точек соприкосновения, особенно в свете сохраняющихся «долларовых» ожиданий продавцов на фоне генерируемого гостиницами «рублевого» доходного потока. Скачки курса рубля, наблюдавшиеся в декабре 2014 и летом 2015, практически лишили рынок надежд на реализацию сделок: объекты, предлагаемые к продаже, снимались с рынка «до лучших времен». Это обстоятельство, впрочем, является дополнительным аргументом в пользу сохраняющегося, вопреки экономическим потрясениям, «запасу прочности» на рынке: «стрессовые» продажи, как и в 2009, остаются мифом. Собственники предпочитают «придержаться» приносящий прибыль актив, чем существенно уступать в цене. Очевидно, при стабилизации рыночной ситуации собственнику и покупателю будет проще найти ценовой компромисс и доходность сделок вернется в докризисные рамки.



Марина Смирнова, MRICS

Партнер, руководитель отдела
Россия и СНГ

Tel: +7 985 410 7237

Marina.Smirnova@cushwake.com



Марина Мещерякова

Директор

Tel: +7 916 814 5514

Marina.Meshcheryakova@cushwake.com



Ирина Акутова

Ведущий консультант

Tel: +7 916 557 1759

Irina.Akutova@cushwake.com



Фредерик Лё Фишу

Партнер, глава гостиничного
бизнеса в регионе Центральной
и Восточной Европы

Tel: +420 724 319 802

Frederic.LeFichoux@cushwake.com



Эрик Льюис

Глава глобальной практики
гостиничного
и игорного бизнеса

Tel: +1 212 841 5964

Eric.Lewis@cushwake.com

Cushman & Wakefield – лидер глобального рынка коммерческой недвижимости. Мы содействуем клиентам в решении стратегических вопросов, которые призваны изменить привычный уклад жизни, отдыха и работы. С оборотом, превышающим \$5 млрд, и с командой из 43 000 квалифицированных специалистов в 60 странах мира, Cushman & Wakefield является одной из крупнейших компаний на мировом рынке коммерческой недвижимости. Компания оказывает полный спектр услуг, включая сдачу в аренду помещений, управление активами, инвестиционный консалтинг, эксплуатацию недвижимости, услуги для корпоративных клиентов, управление проектами, стратегический консалтинг, представление интересов арендаторов, оценка и консультационные услуги. Для более подробной информации посетите наш сайт – www.cushmanwakefield.ru/ и следите за обновлениями на Twitter – @CushWake.