



**CUSHMAN &  
WAKEFIELD**

**ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ | МОСКВА**

# **# MARKETBEAT**

Отдел гостиничного бизнеса и туризма Cushman & Wakefield

---

**I КВАРТАЛ 2016**

ПРЕДЛОЖЕНИЕ (1/2)

## КАЧЕСТВЕННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ГОСТИНИЦ МОСКВЫ в Q1 КВАРТАЛЕ 2016 г. НАСЧИТЫВАЛО, КАК И В 2015 г., порядка 16 ТЫС. НОМЕРОВ\*

Доля качественного номерного фонда в общем предложении Москвы составляет более 30%.

# 5%

Фактический рост  
гостиничного  
предложения  
качественного  
формата в 2015 год

# 10%

Планируемый рост  
качественного  
гостиничного  
предложения в 2016  
году с учетом  
закрытия на  
реконструкцию 2  
отелей

В 2016 году планируется открытие 8-ми качественных городских гостиниц общим номерным фондом свыше 2 тыс. ед. В том числе, планируется открытие одного приаэропортового отеля вместимостью 432 номера. Планируется также открытие многофункционального центра, в состав которого будут входить 3 разноценовых гостиницы под управлением оператора Ассор, общей вместимостью 700 номеров. На улице Маршала Рыбалко появятся 2 отеля того же оператора: Ibis и Ibis Budget с общим номерным фондом в 350 единиц. Строительство новых отелей сопровождается выбытием старого номерного фонда. Холидей Инн Селигерская представляет собой проект редевелопмента Ирис Конгресс отеля (201 номер, год открытия 1991 г.).

Таким образом, качественное гостиничное предложение по итогам 2016 года должно увеличиться на 2000 и составить порядка 17,7 тыс. номеров (с учетом выбытия Белграда). В то же время, сроки ввода отелей в эксплуатацию могут быть перенесены, как может измениться и итоговое количество номеров.

### НОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ 2016 ГОДА

Название	сегмент	номеров
2016		
Ibis Adagio Kievskaya	Economy	150
Novotel Kievskaya	Mid-market	250
Ibis Kievskaya	Economy	350
Ibis Oktiabrskoye Pole	Economy	242
Ibis Budget Oktiabrskoye Pole	Economy	108
DoubleTree by Hilton Moscow Vnukovo	Upscale/Up per-upscale	432
Holiday Inn Moscow Seligerskaya	Mid-market	201
Hyatt Regency Petrovsky park	Upscale/Up per-upscale	298
		2031

\* Без учета хостелов и мини-отелей, а также приаэропортовых отелей    Источник: Cushman & Wakefield

ПРЕДЛОЖЕНИЕ (2/2)

## НАИБОЛЕЕ АКТИВНО РАЗВИВАЕТСЯ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ФОРМАТОВ UPPER-UPSCALE/UPSCALE И ECONOMY

К концу 2016 года расширение этих сегментов составит 18%, и увеличит долю качественного предложения в Москве до 34%.

# 26%

Плановый рост предложения класса Upscale/Upper-upscale в 2016 году

# 11%

Рост сегмента Economy и Midscale в 2016 году

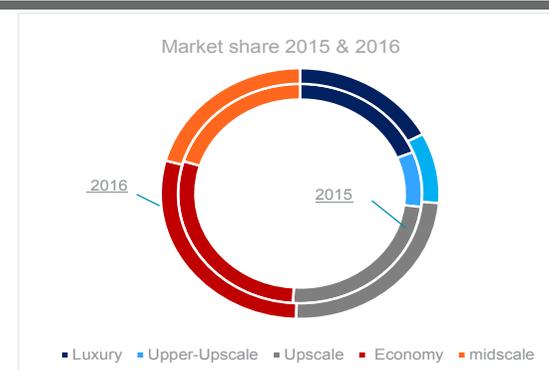
За 2014-2015 года было введено в эксплуатацию 939 номеров среднеценового и экономичного класса, в 2016 году предложение этих форматов увеличится еще на 1301 номер, но одновременно будет выведено 430 номеров в гостиницах, ставящихся на реконструкцию). Таким образом, расширение сегментов в 2016 году составит: upscale-upper-upscale: 34%, midscale 10%, economy 13%. В целом рыночная доля качественного предложении Москвы составит к концу 2016 года 34% .

Отсутствие новых гостиниц в сегментах Luxury в 2016 г. приведет к снижению доли этого сегмента в качественном предложении Москвы с 19% в 2015 году до 17% в 2016 году. Доля экономичного и среднеценового сегмента вырастет до 50%, остальное придется на верхний ценовой сегмент (upscale&upper-upscale), 24% и 9% соответственно. С учетом этих изменений московский рынок по структуре сравнялся с европейскими столицами, и если ранее в Москве основная доля качественного предложения позиционировалась в верхнем ценовом сегменте, то на сегодня доля среднеценового и экономичного сегментов существенно выросла, отражая тенденции спроса.

### ДИНАМИКА ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ



Источник: Исследование Cushman & Wakefield



СПРОС (1/2)

## ЦЕНА ПО-ПРЕЖНЕМУ РАСТЕТ ТОЛЬКО В ЛЮКСОВОМ СЕГМЕНТЕ

Остальным отелям в конкурентной борьбе приходится снижать ADR как в рублях, так и в долларах

# 6%

Повышение средней рублевой цены размещения в 1-м квартале 2016 года

# 10%

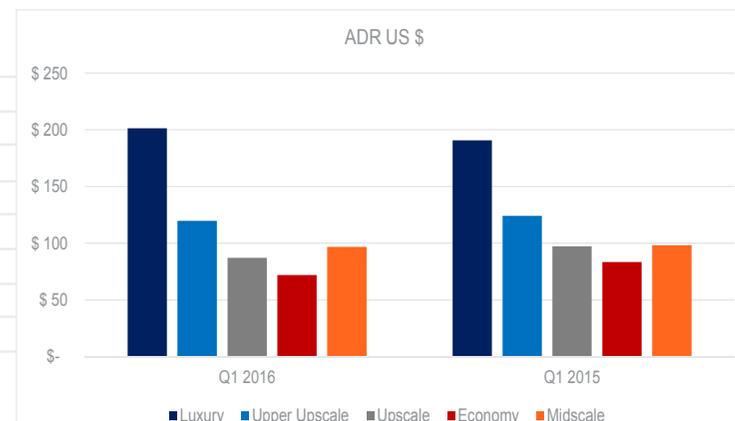
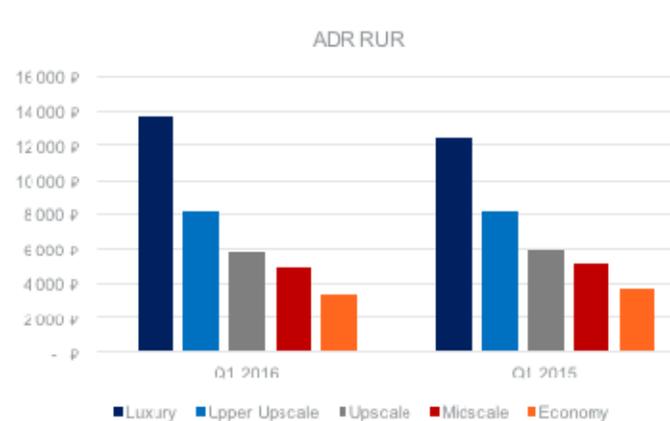
Рост средней цены в люксовых отелях в рублях

Итоги 1 квартала 2016 года показали, что средняя цена по рынку выросла в рублевом выражении на 6%, составив 6579 руб. Люксовое предложение города увеличило рублевые на 10% по сравнению с Q1 2015 года. Вместе с тем, оно остается доступным для основной клиентуры, менее чувствительной к цене и более чувствительной к статусу отеля.

В остальных сегментах цена размещения снижалась как в рублях, так и в долларах, хотя темпы снижения существенно снизились. Наиболее чувствительны к цене – клиенты экономичных отелей (минус 7% к Q1 2015 года).

В сегментах Upscale и Midscale снижение ADR составило 5%, а гостиницы upper-upscale «заморозили» цены на уровне 2015 года. Фактически, рынок исчерпал возможность перераспределения спроса между сегментами, что давало шансы более качественным отелям привлекать клиентов и «держать» цены на приемлемом для них уровне.

ADR ЗА Q 1 2015- Q 1 2016 ГГ. (РУБ.)



СПРОС (2/2)

## РОСТ СПРОСА НА ФОНЕ КОРРЕКЦИИ СТОИМОСТИ

# 1,5 пп.

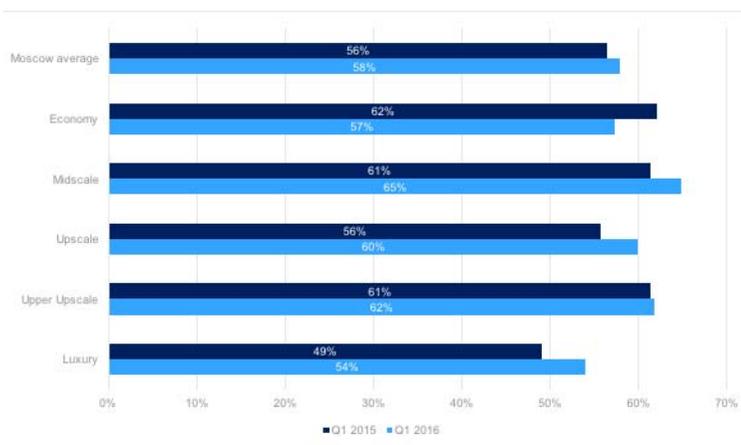
Рост средней загрузки гостиниц Москвы за Q1 2016 года

# 5 пп.

Рост средней загрузки люксовых гостиниц за Q1 2016 г.

По прогнозам Ростуризма в 2016 году число приезжающих в Москву иностранных туристов увеличится на 5%, одновременно Департамент национальной политики, межнациональных связей и туризма ожидает рост туристских прибытий на уровне 15%. На момент составления отчета средняя загрузка качественных гостиниц Москвы составила 58%, что на 1,5 пп выше показателя аналогичного периода 2015 года.

### ЗАГРУЗКА ЗА Q1 2015-Q1 2016 ГГ.



Источник: Исследование Cushman & Wakefield

Наиболее активно при этом шел рост загрузки отелей люксового сегмента (+5 пп.), которая достигла по итогам 1-го квартала 2016 года более 54%, и это при увеличении цены размещения на 10% в рублях.

Как и люксовые отели, гостиницы других ценовых сегментов тоже смогли нарастить загрузку, от 0,7 до 5,7% (верхний ценовой сегмент), тогда как есопому потерял в загрузке 5 пп. по сравнению с 1-м кварталом 2015 года, что не только доказывает привлекательность качественного предложения для основного клиента, но и свидетельствует о высокой конкуренции старых экономичных отелей с новыми форматами – хостелами, получившими бурное развитие в Москве в течение последних 5 лет. В целом на рынке наблюдается тенденция роста спроса на более дорогой ценовой сегмент. Особенно эта тенденция просматривается в сегменте Luxury, тут загрузка достигла отметки 54%, что очень хорошо для начала года и пассивного периода рынка. Низкая деловая активность, характерная для начала года, оказала основное влияние на среднюю загрузку по городу в 1 квартале.

## ТЕНДЕНЦИИ ЦЕНА И СПРОС В 2016 ГОДУ БУДУТ РАСТИ УМЕРЕННЫМИ ТЕМПАМИ

# 8 %

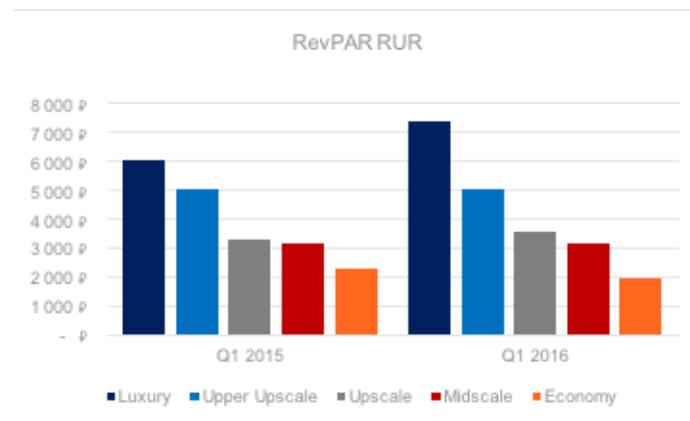
Рост средней  
доходности на номер  
в рублях за Q1 2016  
года

# 22 %

Рост средней  
доходности на номер  
в рублях гостиниц  
класса Luxury за Q1  
2016 года

Средний уровень доходности на доступный номер составил по итогам 1-го квартала 2016 года почти 3 811 руб., что на 8% выше результата 1го квартала 2015 года. Вместе с тем, учитывая уровень инфляции (за 2015 год он составил 12,5% по данным Росстата), это означает фактическое снижение доходности гостиниц Москвы. А значит, на фоне наметившегося роста спроса, в 2016 году отели Москвы будут пытаться компенсировать упущенную в 2015 году прибыль ростом цены.

**RevPAR ЗА 1й квартал 2015 и 1й квартал 2016.  
(РУБ.)**



Рост RevPAR был обеспечен отелями люксового сегмента, которые продемонстрировали рост рублевой доходности на номер на уровне 22% (до 7399 руб.). Upscale повысил доходность на 7,1% за счет роста спроса на эти объекты. Сегмент Economy демонстрирует падение доходности (-14% с 2 266 руб. до 1943 руб.) за счет снижения цены номера и снижения загрузки.

В 2016 году мы ожидаем продолжение тренда, заложенного в 2015 году, а именно:

- Умеренный рост загрузки за счет роста потока внутреннего и внешнего туризма в Москву – на 2-4 пп. (до 67-70% в среднем по рынку);
- Рост рублевой цены размещения на 1-4% (до приблизительно 6100-6300 руб. за номер);
- Продолжение процесса оптимизации издержек, импортозамещения продуктов и расходных материалов.

**НАША КОМАНДА**

О РОССИЙСКОМ ОФИСЕ CUSHMAN & WAKEFIELD | ОТДЕЛ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА И ТУРИЗМА



## ОТДЕЛ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА И ТУРИЗМА КОМПАНИИ CUSHMAN & WAKEFIELD



**МАРИНА СМИРНОВА**

Партнер,  
Руководитель отдела гостиничного бизнеса и туризма

[Marina.Smirnova@cushwake.com](mailto:Marina.Smirnova@cushwake.com)



**МАРИНА УСЕНКО**

Партнёр

[Marina.Usenko@cushwake.com](mailto:Marina.Usenko@cushwake.com)



**МАРИНА МЕЩЕРЯКОВА**

Директор

[Marina.Meshcheryakova@cushwake.com](mailto:Marina.Meshcheryakova@cushwake.com)



**ИРИНА АКУТОВА**

Ведущий консультант

[Irina.Akutova@cushwake.com](mailto:Irina.Akutova@cushwake.com)

#MARKETBEAT | Q4 2015

*Информация об отделе  
гостиничного бизнеса и  
туризма и публикации  
доступны на  
[CWRUSSIA.RU](http://CWRUSSIA.RU)*

По вопросу предоставления дополнительной информации просьба обращаться к **Ирине Акутовой**

Информация, содержащаяся в данном отчете, предоставляется исключительно в информационных целях и не может быть использована без предварительной независимой проверки. Использование полностью или частично информации из данного отчета допускается только с письменного согласия Cushman & Wakefield. Информация, содержащаяся в данной публикации, может быть процитирована только после получения соответствующего согласия.