

Недвижимость недосчиталась денег

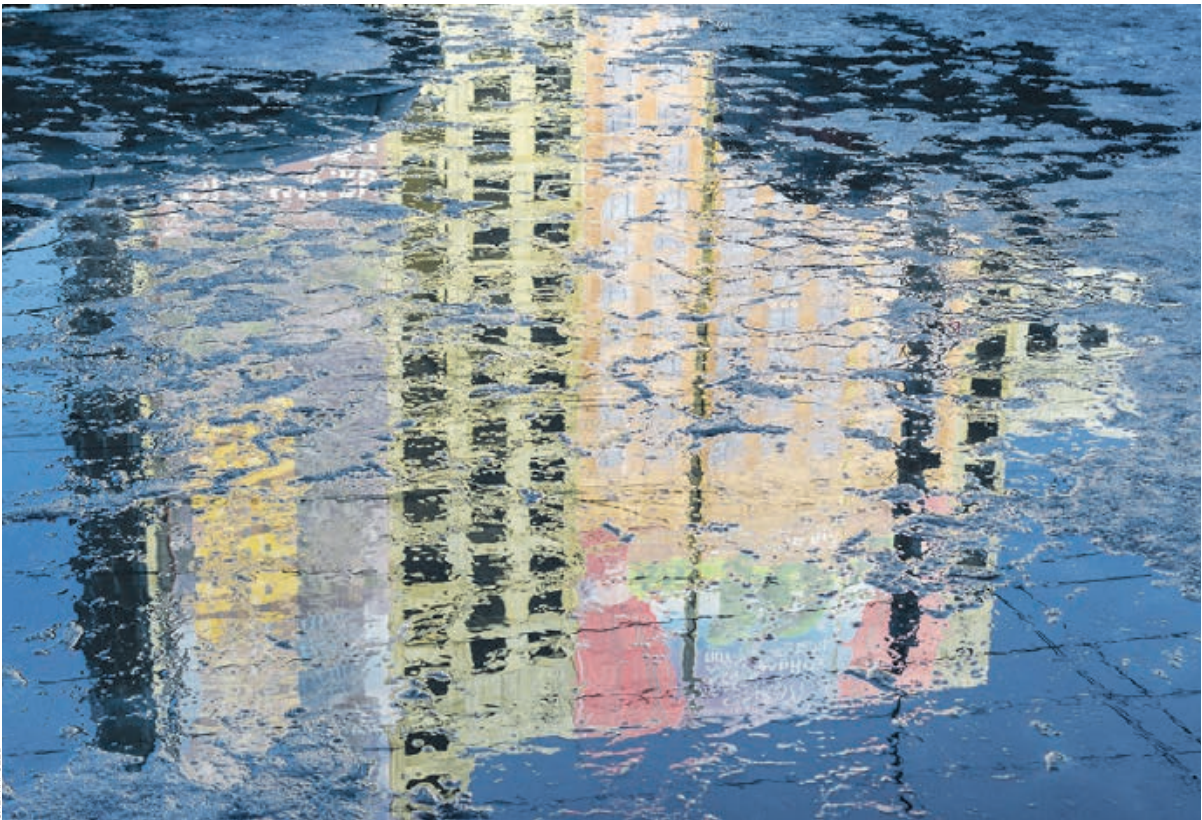
Замедление темпов экономического роста и санкции, введенные Европой в отношении России, уже приводят к удорожанию кредитов. В этой ситуации девелоперы пытаются найти альтернативные варианты. Инвесторы же стараются сохранить буддийское спокойствие и жить, что называется, в моменте, когда прошлый кризис далеко позади, а новый перелом то ли уже начался, то ли еще не наступил.

— рынок капитала —

Британский девелопер Raven Russia, инвестирующий в логистические комплексы Подмосковья, в отчете по итогам первой половины года сначала обрадовал своих инвесторов, сообщив, что ему удалось реструктурировать значительную часть ранее полученных кредитов, а потом расстроил прогнозами. Будущее у российского девелопмента, считают англичане, могло быть лучше. Но проблема в политическом конфликте на Украине, в эскалации которого, как убеждены на Западе, не последнюю роль сыграла Россия. Эти риски, информирует Raven Russia своих акционеров, могут привести к тому, что европейские банки, традиционно кредитующие девелопера, в лучшем случае станут выдавать ему кредиты подороже, в худшем — вовсе откажутся предоставлять финансирование.

У компаний с российскими корнями ситуация выглядит не лучшим образом. За последние полгода ставки по кредитам для них увеличились на 1,5–2%, говорит руководитель департамента рынков капитала Colliers International Станислав Бибик. Из-за санкций, введенных Евросоюзом и США в отноше-

нии России, госбанки, являющиеся основными кредиторами на рынке недвижимости, лишились возможности привлекать на западных рынках дешевые средства, что сразу привело к удорожанию кредитования внутри страны, поясняет консультант. Санкции если и отразились на стоимости заемных денег, то пока незначительно, считают девелоперы. «Существует такой фундаментальный фактор, как стагнация экономики, первые признаки которой в стране стали наблюдаться еще тогда, когда никто ни о каких санкциях не думал», — отмечает вице-президент по корпоративным финансам девелоперской компании Storm Properties Дмитрий Еремин. Между тем Европейский банк ре-



конструкции и развития (ЕБРР) уже предупредил, что если геополитическая ситуация не будет разрешена в ближайшее время, то эффект санк-

ций скажется на экономике России. По прогнозам ЕБРР, в 2015 году ВВП страны может снизиться на 0,2%, хотя ранее ожидался рост на 0,6%.

«У нас нет ощущения, что сейчас интерес банков существенно снизился именно к девелоперским проектам, просто кредиторы стали более осторожны и избирательны», — делится своими наблюдениями вице-президент по финансовым и юридическим вопросам девелоперской группы Sminex Василий Булгаков. Но, уточняет Станислав Бибик, сейчас все же предпочитают выдавать кредиты в национальной валюте. Кроме того, продолжает эксперт, если раньше при

финансировании проектов на рынке недвижимости банки выдавали 70% необходимых средств, а остальное изыскивал сам заемщик, то сейчас это соотношение в лучшем случае может быть 50 на 50. Впрочем, рублевые кредиты невыгодны девелоперам. Текущие ставки по таким займам составляют 14–15% годовых — это в полтора раза дороже займов в долларах, отмечает Дмитрий Еремин. Но в этой ситуации он видит и позитивный момент: кредиты в рублях для российских компаний, чья выручка состоит из национальной валюты, позволяют так или иначе застраховать риски от возможных курсовых потерь.

Между тем, как следует из недавнего исследования аудиторской группы BDO, интерес крупных банков к рынку недвижимости заметно снизился. Так, если в прошлом году в списке предпочтительных для кредитования отраслей со стороны банков из первой сотни сектор недвижимости и строительства находился на второй строчке, то сейчас — на шестой. Зато у банков, не входящих в топ-100, девелоперы по-прежнему на втором месте, впереди только ритейлеры. Но небольшие банки сейчас сами рискуют потерять лицензии из-за пристального внимания со стороны ЦБ. Инвестфонды также не спешат финансировать проекты в девелопменте и покупать готовые объекты из-за удорожания пассивов, говорит директор бизнес-направления «Недвижимость» Pro Consulting Global Наталья Круглова. Фонды сейчас хотят инвестировать в проекты с минимальной доходностью от 15% годовых в долларах, но такой продукт на рынке в дефиците. «Такую доходность, — добавляет она, — может обеспечить только нишевый проект».

На фоне сокращения объемов доступных средств девелоперы просчитывают альтернативные варианты. «В случае сворачивания банковского кредитования возможно использование мезонинного финансирования (в этом случае заем выдается в среднем на пять лет, а основная сумма погашается в конце срока кредитования. — „Ъ“), — надеется Василий Булгаков. Но, как выразился один из девелоперов, сейчас инвесторы с деньгами сидят ровно на пятой точке и живут, как говорят буддисты, в моменте, когда прошлый кризис забыт, а новый перелом то ли уже идет, то ли еще не наступил.

Халиль Аминов

ОКО

КАПИТАЛ

ВЕРНОЕ РЕШЕНИЕ
ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

/ 49 ЭТАЖЕЙ

/ 110 000 КВ.М

/ ОФИСЫ С ОТДЕЛКОЙ И БЕЗ

/ ВЫДАЮЩИЕСЯ ПО ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЛАНИРОВОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ

/ ВЫСОТА ПОТОЛКОВ НА КАЖДОМ ОФИСНОМ ЭТАЖЕ 4,2 М

/ САМЫЙ ВМЕСТИТЕЛЬНЫЙ ПАРКИНГ В МОСКВА-СИТИ
(КОЭФФИЦИЕНТ МАШИНОМЕСТ 1/60 КВ. М)

/ 31 ЛИФТ ОБСЛУЖИВАЕТ ТОЛЬКО ОФИСНУЮ БАШНЮ

/ БЛАГОУСТРОЕННАЯ ПАРКОВАЯ ЗОНА

/ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ СПЕКТР УСЛУГ ДЛЯ АРЕНДАТОРОВ:
ПЕРЕГОВОРНЫЕ, КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ, КИНОТЕАТР, КОНЦЕРТНЫЙ ЗАЛ

/ ФИТНЕС С БАСЕЙНОМ И SPA-ЦЕНТР

/ РЕСТОРАНЫ И БАРЫ

CG

CAPITAL GROUP

+7 (495) 363 62 00

ОКО-CAPITALGROUP.COM

Проектная декларация на сайте: www.oko-capitalgroup.com

ООО «КАПИТАЛГРУП» 12+ РЕКЛАМА

коммерческая недвижимость

Арендаторы разложили бизнес-центры

По итогам текущего года в Москве планируется ввести в эксплуатацию рекордный со времени завершения последнего кризиса объем офисных площадей — 1,2 млн кв. м. На долю премиальных бизнес-центров приходится 485 тыс. кв. м. Появление новых площадей приведет к снижению арендных ставок — это будет длиться не год или два, а дольше. Строительство так и будет двигаться по синусоиде, то опережая спрос и стимулируя снижение ставок, то выравниваясь со спросом и стимулируя рост стоимости аренды.

— офисы —

Пусто и дешево

Стоимость аренды, которая в первой половине 2013 года начала была отыгрывать падение, возникшее во время кризиса четырехлетней давности, опять стала снижаться. Это закономерно, учитывая высокую степень неопределенности на рынке. Так, по данным Knight Frank, нынешняя средневзвешенная запрашиваемая в Москве ставка аренды офисов класса А составляет \$754 за 1 кв. м в год — это почти на 6% меньше, чем в конце 2013 года, и на 3% — по сравнению с первым кварталом 2014 года. В сегменте офисов класса В ставка по итогам первого полугодия составила \$457 за 1 кв. м в год, что на 7% ниже, чем в четвертом квартале 2013 года. Сократилась и средняя площадь аренды — до 1,1 тыс. кв. м. Для сравнения: по итогам 2013 года этот показатель равнялся 1,4 тыс. кв. м. Как отмечает директор департамента офисной недвижимости Knight Frank Константин Лосюков, в январе—июне 2014 года подписано только два договора, где указывалось, что размер арендуемых площадей превысил 5 тыс. кв. м.

Еще одна сегодняшняя реальность — большая доля вакантных площадей. По оценкам JLL, в столичных бизнес-центрах премиального сегмента в целом пустует 24% площа-

дей. Самая высокая доля свободных помещений — более 31% — в деловом центре «Москва-Сити». Такая ситуация на рынке сохранится, как минимум, до 2016 года, когда возможно снижение объемов нового предложения, прогнозирует начальник отдела по работе с корпоративными клиентами компании JLL Алексей Ефимов.

Совокупность этих факторов позволяет говорить о том, что наступило время арендатора. Хотя сегодняшнее положение дел иное, чем в 2009–2010 годах. Тогда, как принято считать, арендаторы пытались продать владельцам офисных помещений, отмечает старший директор отдела по работе с корпоративными клиентами департамента офисной недвижимости Cushman & Wakefield Елена Колесникова. К нынешней ситуации такое определение едва ли подходит, говорит она.

Будут ли бонусы?

В разгар кризиса обычным делом был переезд компаний из дорогих офисов в менее престижные: таким способом арендаторы пытались минимизировать свои затраты. Сейчас количество подобных сделок сокращается. Арендаторы пытаются остаться на своих местах, но договорившись с арендодателями о более лояльных условиях по ставкам или рассроч-



В деловом центре «Москва-Сити» самая высокая доля свободных офисов

кам по платежам. «Если в первом полугодии прошлого года доля договоров по пересогласованию условий составляла четверть в общем объеме сделок аренды, то за аналогичный период 2014 года — уже 45%», — отмечает Константин Лосюков.

У этого есть свои причины. Во-первых, арендаторы все чаще стараются повременить с переездом из-за волатильности курсов валют, а также нестабильности рынка офисной недвижимости. Во-вторых, это может нарушать условия договора. «Преждевременное расторжение контрактов в нашей практике почти невозможно, поскольку это не предусмотрено долгосрочными договора-

ми аренды», — рассказывает председатель правления инвестиционной компании O1 Properties Дмитрий Минц. Та же ситуация в бизнес-центре «Романов двор». «Случаи изменения условий договорных отношений у нас крайне редки и касаются в основном инфраструктурных арендаторов, предоставляющих услуги и управляющих точками общепита», — говорит директор департамента управления активами Avisca Property Investors (владелец «Романов двора») Светлана Кузьмина.

Между тем, добавляет Елена Колесникова, многие арендодатели, особенно институциональные портфельные собственники, готовы идти на уступки, чтобы удержать крупных арендаторов. В числе бонусных опций, по наблюдению директора по работе с корпоративными клиентами Colliers International Веры Зименковой, девелоперы стали предлагать более гибкие условия арендных каникул: их срок может быть продлен до четырех-шести месяцев. Кроме того, собственник готов за свой счет профинансировать отделку помещений. До недавнего времени такая практика отсутствовала на рынке. Другой опцией является услуга по управлению отделочными работами в новом офисе. В последнее время собственники предлагают арендаторам пакетные решения по дизайну за счет собственных средств.

Западные арендаторы, как отмечает эксперт, пытаются минимизировать риски, связанные с колебаниями рубля, и зафиксировать валютный коридор в договоре с собственником. Однако со стороны девелоперов такие условия не находят поддержки. При этом, как отмечает директор отдела глобальных корпоративных услуг компании CBRE Лидия Александрова, перечень требований арендаторов в связи с давлением рынка на собственников растет: контрагенты девелоперов хотят рублевые договоры, фиксацию коэффициента потерь, снижение индексации. «Но не все собственники готовы идти на многочисленные уступки — все зависит от класса офиса, расположения, уровня вакантных площадей в конкретном офисном центре. Например, если это бизнес-парк за МКАД, то у него будут более гибкие условия, нежели у бизнес-центра в наиболее популярном деловом районе», — отмечает эксперт. Но, по оценкам председателя комитета Торгово-промышленной палаты России по предпринимательству в сфере экономики недвижимости, генерального директора ассоциации МEGAПИР Александра Каньшина, собственники пока неохотно идут на понижение ставок и предоставление льгот, предпочитая решать вопрос заполнения своих офисов путем снижения требований к финансовой устойчивости новых арендаторов. Проще говоря, сдают площади тем, кто готов платить сейчас.

Случаев же, когда арендаторы в одностороннем порядке разрывают договоры, практически нет. И Елена Колесникова отмечает почему: «Для прекращения действия контракта

должны быть зафиксированы соответствующие условия: соглашение сторон (которое в данное время дает наибольшую гибкость), прописанные условия досрочного расторжения (со штрафом или без), а также последний шанс — выход на переговоры и аргументация (например, изменение рыночных условий)».

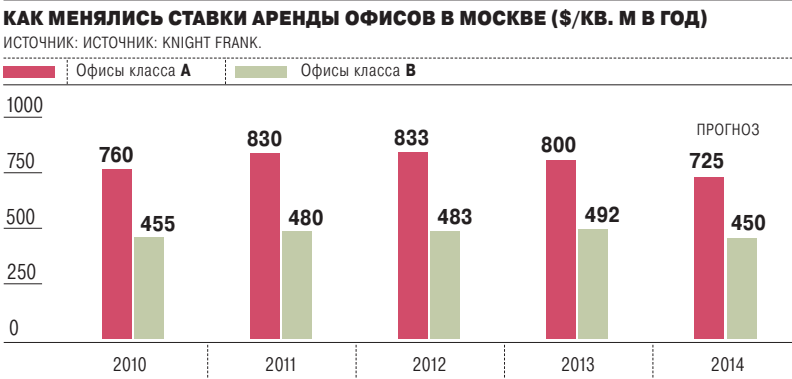
Прогнозы и гадания

Что касается краткосрочных прогнозов, то эксперты даже с оговорками по поводу нынешней ситуации — неблагоприятной экономической конъюнктуры, давления санкций со стороны США и Евросоюза и т. д. — скорее оптимистичны. С одной стороны, сохранятся те тенденции, которые обозначились год-полтора назад, когда ни о каких санкциях и речи не было. Строительство так и будет двигаться по синусоиде, то опережая спрос и стимулируя снижение ставок, то выравниваясь со спросом и стимулируя их рост. По оценкам заместителя руководителя отдела исследований Cushman & Wakefield Лады Белайчук, коррекция ставок аренды на 10–15% позволит сохранить активность рынка и будет стимулировать арендаторов к заключению сделок, что даст возможность удержать уровень вакантности площадей в разумном коридоре.

Снижение арендных ставок будет наблюдаться не два-три года, а более длительное время. Дело в том, что в этом году на рынок выходит огромный объем офисных площадей, особенно в дорогом ценовом сегменте, констатирует Светлана Кузьмина. По ее прогнозам, вакантность площадей не опустится ниже 20%, что приведет к дальнейшему снижению арендных ставок. Ситуация будет ухудшаться в тех районах Москвы, где вводится больше всего офисных площадей. Зато арендодатели будут более сговорчивы.

В Центральном деловом районе Москвы ситуация должна быть несколько лучше, поскольку уровень прямой конкуренции ниже: дело в том, что здесь не вводились в эксплуатацию новые бизнес-центры. В других московских районах, где наблюдается деловая активность, возможна заморозка строительства новых офисных площадей. «Продвинутые компании будут использовать зарубежный опыт, когда строительство объекта начинается после подписания не менее 50% предварительных договоров с потенциальными арендаторами», — подводит итог Александр Каньшин.

Оксана Самборская



ДРУГАЯ ЕВРОПА

Кризис 2008–2009 годов стал своего рода шоковой терапией не только для московского сегмента офисной недвижимости, но и для крупных городов Европы и Ближнего Востока. Спустя пять лет стало очевидно, что на многих ключевых рынках за пределами России синдром посткризисной ломки прошел.

Существенная корреляция ставок аренды в бизнес-центрах Москвы началась не сегодня. «Снижение активности арендаторов офисов мы наблюдаем с середины 2013 года», — отмечает директор офисного департамента, партнер S.A. Ricci Александр Аверкин. Тогда сокращение ставок было характерно не только для московского рынка, но и для крупных городов Европы, Ближнего Востока и Африки (регион EMEA). Правда, в первой половине текущего года, как следует из отчета Colliers International, в отличие от Москвы, рост стал наблюдаться даже в Мадриде и Лиссабоне, где рынок офисной недвижимости последние пять лет находился в стагнации.

Кроме того, отмечают консультанты, восстанавливается офисный рынок Амстердама: в центре города вот уже на протяжении полутора лет наблюдается рост арендных ставок. Самым удачным первое полугодие стало для рынка Штутгарта, где зафиксирован 25-процентный рост ставок — это самое заметное увеличение на европейских рынках офисов. Руководитель отдела исследований рынка офисной недвижимости CBRE в России Клавдия Чистова отмечает, что среди факторов, влияющих на увеличение ставок

аренды, например, в Западной Европе, — ограниченный объем строительства новых бизнес-центров и низкий уровень свободных площадей. То есть ситуация противоположна той, что сейчас наблюдается на московском рынке.

Вне Европы максимальный рост (на 20%) продемонстрировал рынок Дубая (ОАЭ). Правда, в этом городе ставки по-прежнему не могут подняться на докризисный уровень: они сейчас ниже на 40%, чем в середине 2008 года.

По версии Colliers International, в регионе EMEA самая дорогая аренда офисов в бизнес-центрах в Лондоне, где по итогам первой половины текущего года средняя ставка на офисы класса А в районах Вест-Энд и Сити превысила €1,63 тыс. за 1 кв. м и €816 за 1 кв. м в год соответственно. Далее следуют Париж (€755) и Женева (€685).

Москва, несмотря на текущее снижение ставок, едва уступает Женеве: по итогам января—июня 2014 года средняя ставка ставки аренды в российской столице составила €675 за 1 кв. м в год. Это позволяет Москве по-прежнему оставаться в рейтинге городов с самыми высокими ставками аренды офисов. То, что Москва вошла в пятерку самых дорогих в мире рынков офисной недвижимости, подтверждают и подсчеты CBRE. А в топ-10, по данным Colliers International, входит и Санкт-Петербург, где в первом полугодии средняя ставка составляла €480 за 1 кв. м в год. Средние ставки в этом городе практически не изменились.

Антон Боровой

www.n-tower.ru

+7 (495) 708 42 22

БИЗНЕС-ЦЕНТР КЛАССА А
ММДЦ «МОСКВА-СИТИ»

АРЕНДА ОФИСОВ С ОТДЕЛКОЙ
ОТ СОБСТВЕННИКА

EVENT-ПЛОЩАДКА

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ПЛОЩАДКА ДЛЯ
ПРОВЕДЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ЛЮБОГО ФОРМАТА

ОФИСНОЕ ЗДАНИЕ В АРЕНДУ

- м. Проспект Мира, 5 мин. пешком
- Ул. Щепкина, д. 40, стр. 1
- Здание с отделкой
- Арендуемая площадь 2 800 м²
- Подземная, наземная парковка

8 495 54 54 000

CUSHMAN & WAKEFIELD®

РЕКЛАМА

коммерческая недвижимость

Отмена брони

Наметившееся на фоне политических проблем сокращение потока иностранных туристов грозит российским отельерам финансовыми потерями. Наиболее заметными они будут в Санкт-Петербурге, где уже наблюдается падение загрузки почти на четверть. В Москве ситуацию спасают деловые поездки — падение остается на уровне 3%. Лучше остальных себя чувствуют недорогие сетевые отели и многочисленные хостелы. Но состав их клиентуры стал меняться.

— ГОСТИНИЦЫ —

Туристы разочаровываются

Украинский кризис и обострение отношений с Западом ударили по показателям въездного туристического потока в Россию. По данным Ростуризма, за первое полугодие 2014 года сокращение достигло примерно 7%. Но представители союзов туроператоров и участники рынка приводят более пессимистичные данные. Реальное падение потока организованных туристических групп за истекшие восемь месяцев составило примерно на 30–40%, а число бронирований среди клиентов из США и Европы и вовсе достигло нулевой отметки. Но туроператоры не единственные, кто почувствовал последствия наступившего в отрасли кризиса.

Согласно индексу портала Trivago.ru, стоимость двухместного номера в среднем ценовом сегменте в Санкт-Петербурге сейчас составляет 4,3 тыс. руб., что на 8% дешевле, чем в сентябре 2013 года. В Москве такая же комната обойдется в 6,2 тыс. руб., или на 7% дешевле, чем в 2013 году. В ежегодном исследовании Hotels Price Index, которое проводит портал Hotels.com, прогнозируется значительное снижение интереса к России со стороны западных туристов. При этом самыми популярными направлениями в России продолжают оставаться Москва и Санкт-Петербург. Эти данные подтверждаются и внутренней статистикой.

По расчетам Ростуризма, в 2013 году в российских гостиницах остановились 4,4 млн иностранцев. На Москву и Санкт-Петербург пришлось две трети из них: 1,8 млн и 1,05 млн человек соответственно. Совокупный объем рынка платных туристических услуг в России оценивался в 148 млрд руб., из них 27,4 млрд руб. пришлось на Москву, 9,3 млрд — на Санкт-Петербург. Сейчас отельеры обоих городов не ждут роста этих показателей.

Петербург потерял экскурсантов

О будущих проблемах петербургские отельеры заговорили еще в начале года, когда туроператоры впервые заявили о снижении количества бронирований. Гостиничный рынок Санкт-Петербурга очень зависит от традиционного туризма, а иностранные туристы быстро реагируют на любой риск и ухудшение имиджа страны, объясняет руководитель департамента гостиничного бизнеса JLL Дэвид Дженкинс. Снижение турпотока уже предсказывают данные Colliers International: по расчетам консультантов, в 2013 году город посетило примерно 6,3 млн гостей (3 млн из них — иностранцы), прогноз на 2014 год — 5,7 млн человек. Сейчас в Санкт-Петербурге работают 135 гостиниц с общим номерным фондом 19,3 тыс. комнат. За ми-

нувшее лето уровень их загрузки уже сократился на 24%, говорит гендиректор Hospitality Income Consulting Елена Лысенкова. Для рынка это много значит: летний период традиционно приносит местным отельерам 60% годового оборота, объясняет она.

Падение спроса особенно ощущалось в августе: туристических групп в гостиницах просто нет, подтверждает ее слова гендиректор группы Accor Hospitality по России и СНГ Алексис Деларофф. «Загрузка наших отелей снизилась примерно на 10 процентных пунктов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года», — отмечает он. Менеджмент Accor ждет снижения доходности бизнеса, но цены на размещение в гостиницах сети корректироваться не будут. «В условиях полного отсутствия туристов в этом просто нет смысла: за счет маркетинговых акций мы можем привлечь одиночных путешественников, но общей картины это не изменит», — объясняет господин Деларофф.

Консультанты тоже ждут ухудшения финансовых показателей отелей. Средняя доходность номера (RevPAR) в Санкт-Петербурге уже снизилась на 10,3%, свидетельствуют данные Cushman & Wakefield. Самым заметным падение оказалось в люксовом сегменте (upper upscale): RevPAR сократился на 13%, со \$158 до \$137 за сутки. Средняя цена продажи номера (ADR) упала на 9,5%, до \$279. Уровень загрузки составляет 49% против 51% в 2013 году. Высококачественные отели (upscale) сохранили уровень загрузки. При этом падение RevPAR составило 9,4%, ADR — 7,9%. Гостиницы в среднем ценовом сегменте сократили заполняемость на 6,8%, до 55,3%. Показатели RevPAR и ADR упали на 7,7% и 0,9% соответственно.



Благодаря командировочным отельеры Москвы, в отличие от петербургских коллег, смогут пережить трудные времена

Алексис Деларофф не сомневается: до конца года тенденция сохранится. В сентябре и октябре в гостиницах чаще останавливаются бизнес-туристы, но общее число гостей обычно заметно сокращается, отмечает он. Руководитель отдела гостиничного бизнеса и туризма Cushman & Wakefield Марина Смирнова тоже не ждет изменения динамики. «Первое полугодие считается более показательным, туристическим, если есть снижение, то в дальнейшем оно сохранится», — объясняет она. В кризис доходность отелей в Петербурге упала на 30% — тогда рынку потребовалось четыре года для восстановления, вспоминает Дэвид Дженкинс. «Надеюсь, сейчас мы такого не увидим», — добавляет он.

Москве помогут командированные

В столице ситуация по итогам первого полугодия оказалась менее кри-

тичной. Средний уровень загрузки отелей упал всего на 3%, подсчитали консультанты Cushman & Wakefield. В отличие от Санкт-Петербурга, явных аутсайдеров среди сегментов в Москве нет. Загрузка в сегменте upper upscale уменьшилась на 1,7%, в upscale — на 5,4%, в midscale — на 2,2%. Средняя стоимость проживания в городе при этом сократилась на \$14 за ночь. RevPAR в среднем сократился на 14%, падение оказалось фактически равномерным для всех сегментов рынка.

Единственные, кому пока удастся улучшить результаты, — сетевые отели, работающие в среднем ценовом сегменте. С начала текущего года спрос на них увеличился примерно на 1,4%, подсчитали в Cushman & Wakefield. Тенденция объясняется достаточно просто: именно в них предпочитают останавливаться российские туристы. Как ранее объяснял „Ъ“ вице-президент по развитию в России и СНГ InterContinental Hotels Group Арон Либинсон, финансовые показатели отелей сети в Москве не снижаются благодаря большому числу бизнес-туристов, которые составляют основной поток клиентов столичных гостиниц.

По данным Москомтуризма, столицу в 2013 году посетили 5,2 млн человек, из которых 2,7 млн — иностранцы. Прогнозы на текущий год пока не делались. Елена Лысенко-

ва рассчитала, что сокращение операционных доходов отельеров к концу 2014 года может составить примерно 20%. Пожалуй, это самая пессимистичная оценка. По версии Cushman & Wakefield, падение RevPAR по итогам года останется в диапазоне 12–16%. Господин Дженкинс ранее отмечал, что на деле влияние политического кризиса на Украине на московский рынок оказалось не таким значительным. Большинство показателей сократились меньше, чем прогнозировали отельеры в начале года.

Хостелы обновят клиентуру

Негативные последствия падения турпотока уже успели ощутить владельцы самых бюджетных средств размещения — хостелов. Согласно данным Высшей школы экономики, в Санкт-Петербурге в 2013 году работало 189 хостелов (в полтора раза больше, чем в 2012 году), в Москве, по подсчетам Москомтуризма, — 125. Традиционно почти 70% гостей хостелов — иностранцы в возрасте до 40 лет, объясняет совладелец петербургской сети «Мир» Евгений Хитыков. Но с начала года их количество в «Мире» уменьшилось примерно на 30%. Господин Хитыков указывает: поток падает не только со стороны Западной Европы и США, заметно сократилось количество, например, китайцев. «Кроме того, у меня

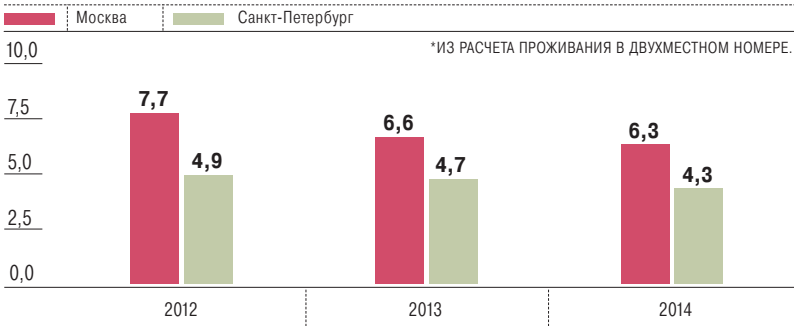
есть небольшая сеть апартаментов, там останавливаются в основном взрослые люди, бизнесмены — поток иностранцев там снизился точно так же», — отмечает он.

Поддерживать заполняемость хостелов в Москве и Санкт-Петербурге сейчас удастся в основном благодаря росту потока гостей из России. «Мы почувствовали сокращение определенных групп туристов, но консолидированная загрузка держится на достаточно высоком уровне», — пояснил старший партнер московской сети Privet Hostel и Bear Hostel Мераб Бен-Эл (Елашвили). По его словам, гостиницы сети сейчас ориентируются в первую очередь на российскую молодежь. Господин Елашвили отмечает, что большинство хостелов действительно снизили цены на размещение. «Но мы применяем принципы гибкого ценообразования — например, при бронировании за 30 дней полагается солидная скидка», — отметил он.

Господин Хитыков сомневается, что падение турпотока сможет скорректировать стоимость проживания в хостелах. «Это бизнес, основанный на потоке — снижать цены ниже определенной планки просто нельзя, в противном случае мы получим не тех гостей, которых хотелось бы видеть», — резюмировал бизнесмен.

Александра Мерцалова

КАК МЕНЯЛАСЬ СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ГОСТИНИЦ В МОСКВЕ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (ТЫС. РУБ./СУТКИ*)



Топ-10 популярных среди иностранных туристов городов России

Город	Место в 2014 году	Место в 2013 году
Москва	1	1
Санкт-Петербург	2	2
Екатеринбург	3	5
Казань	4	4
Сочи	5	*
Калининград	6	*
Адлер	7	3
Краснодар	8	8
Владивосток	9	9
Домодедово	10	10

*Город не участвовал в рейтинге. Источник: Hotels Price Index.

ДОХОДЫ ДО КИЕВА НЕ ДОШЛИ

Сейчас в Москве насчитывается около 22 тыс. отдельных номеров, а к 2018 году это число увеличится еще на 15 тыс. Это позволяет российской столице оставаться крупнейшим гостиничным рынком на постсоветском пространстве. Другие крупные города бывшего Советского Союза потенциально могли бы составить конкуренцию по доходности и загрузке отелей, но пока значительно уступают Москве.

В Киеве действует 160 гостиниц на 11 тыс. номеров, из которых 2,1 тыс. управляются международными сетями, говорится в исследовании JLL. По итогам первой половины текущего года основные показатели гостиничного рынка украинской столицы заметно сократились. Так, средняя загрузка составила 28%, что на 43% меньше аналогичного периода прошлого года. RevPAR (доходность каждого номера) сократилась на 48%, до \$54, а ADR (средняя цена проживания в сутки) — на 8%, до \$195. Такой заметный разрыв между RevPAR и ADR аналитики JLL объясняют тем, что в Киеве после открытия первых брендинговых отелей в начале 2000-х годов были установлены крайне высокие тарифы при очень низких

показателях загрузки. «Сейчас сложно строить прогнозы, учитывая политическую и экономическую ситуацию в стране», — указывают в своем исследовании консультанты.

Еще одним крупным рынком на постсоветском пространстве является Алма-Ата, хотя этот город уже не столица Казахстана. В Алма-Ате, по подсчетам JLL, номерной фонд достигает 6,5 тыс., из которых 20% управляются международными операторами. Уровень загрузки по состоянию на начало сентября составил в среднем 57%, RevPAR — \$101, ADR — \$177. Бизнес сейчас фокусируется на Астане, куда была переведена столица Казахстана, и это ухудшает показатели отелей Алма-Аты, считают в JLL. Но тем не менее в окрестностях Алма-Аты Чимбулаке и Медео есть развитая горнолыжная инфраструктура, которой пока пользуются в основном местные жители.

В Астане же туризм не развит. В городе работает 36 отелей на 3 тыс. номеров, к 2018 году может добавиться еще 2 тыс. номеров благодаря World Expo, который пройдет в столице Казахстана в 2017 году. По состоянию на начало сентября средний уровень загрузки отелей в Астане составил 45%, RevPAR — \$183, ADR — \$185.

Антон Боровой

WWW.NEOPOLIS.MSK.RU
+7(495) 580-53-93

Наземный общественный транспорт, шаговая доступность от м. Саларьево

Удобный подъезд с Киевского, Боровского и Калужского шоссе

КЛАСС А

РУБЛЕВАЯ СТАВКА

СВОЁ ТЕПЛО

ПЛОЩАДЬ ЭТАЖА ≈ 2000 м²

ХОРОШИЙ ВИД ТЕРРАСА

СПОРТ

ОТДЫХ

Мой офис NB

БОЛЬШАЯ ПАРКОВКА 1360 + 119 1479

В РАБОТУ! *Врум*