как работающий бизнес. Кроме того, напоминает руководитель отдела финансовых рынков и инвестиций IPG.Estate Александр Волошин, вложения в гостиничную недвижимость всегда характеризуются консервативностью и надежностью при условии привлечения международных отельных операторов. Он полагает, что именно этой логикой — сохранения капитала и доходности на уровне 5–7% годовых — руководствуются непрофильные инвесторы из других отраслей экономики. «При наличии правильного местоположения и нормального оператора это инвестиция с понятной доходностью и прогнозируемой загрузкой»,— подтверждает господин Шестаков.

Операционные показатели гостиничного бизнеса действительно иллюстрируют рост. По подсчетам Hotels Advisors, в период с 2015 по 2018 год уровень загрузки городских отелей вырос с 62,5% до 68,7%, средний тариф продажи номера (ADR) — с 2,8 до 4 тыс. рублей, а доход с номера (RevPAR) — с 1,8 до 2,8 тыс. рублей. Положительную динамику демонстрирует и рынок классических гостиниц в общем. В 2019 года его оборот составит 294,8 млрд рублей, увеличившись на 6,8% к 2018 году, а в 2023-м, прогнозируют аналитики Euromonitor International, достигнет 428,9 млрд рублей.

ГОСТИНИЧНАЯ СЕЛЕКЦИЯ С точки зрения инвестиций наиболее привлекательны трехзвездочные отели, заполняемость которых за третий квартал текущего года превысила 90%, отмечает вице-президент Becar Asset Management Ольга Шарыгина: «Они обладают уникальным сочетанием невысоких инвестиционных затрат на этапе строительства или переделки объекта под актуальное использование и нормального уровня стоимости для конечных потребителей — гостей отеля». В последние годы предложение растет преимущественно за счет появления объектов категории «три-четыре» звезды, согласна Яна Уханова, констатируя, что такие объекты расположены не в центральных локациях и требуют меньших вложений по сравнению с более высококлассными, которые зачастую являют собой эмоциональные статусные инвестиции.

Параллельно будет расти популярность гибридных форматов. Ольга Шарыгина ожидает, что инвесторы обратят на них свой взор в условиях напряжения конкуренции, так как это один из инструментов

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

СТРОИМ МИР. СТРОИМ ОТНОШЕНИЯ

РЕКЛАМА

нивелирования риска невысокой заполняемости. «Пятизвездочные отели уже сочетают апартаменты-резиденции и гостиничные номера, а трехзвездочные отели практикуют микс с качественными современными хостелами»,— говорит она. Яна Уханова прогнозирует, что отели будут дополняться сервисными апартаментами и брендированными резиденциями: гостиничное ядро позволяет обеспечить необходимые сервисы и обслуживание, тем самым повышая привлекательность и стоимость продажи апартаментов. При этом аналитик сомневается, что хостелы станут мейнстримом, ведь даже самые «премиальные» из них по-прежнему остаются очень демократичным бизнесом: в низкий сезон стоимость койко-места может составлять 450 рублей, в сезон — 1,5–1,8 тыс. рублей.

РЕАКЦИЯ ПОГЛОЩЕНИЯ Несмотря на надежность и прогнозируемость инвестиций, отрасль отличают высокие входные барьеры. Учитывая исторический характер города, высокую плотность застройки в центре, в городе очень мало центрально расположенных площадок. Кроме того, реконструкция или приспособление существующих зданий зачастую создает сложности ввиду увеличенного бюджета на реновацию, добавляет госпожа Уханова. Есть вопросы с перепрофилированием объектов под охраной комитета по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры, говорит Александр Волошин. По мнению же Алексея Мусакина, основные риски гостиничных проектов связаны с разработкой правильной концепции и планированием финансовых ресурсов на ее реализацию — все остальные препятствия, такие как экономические санкции и снижение доходов российских туристов, связаны с общеэкономической ситуацией и не относятся к гостиничному бизнесу напрямую. Эти сложности вряд ли окажут серьезное влияние на настроения инвесторов: развитие аэропорта, появление «Экспофорума», прекрасная спортивная инфраструктура, постоянно растущий турпоток и введение электронных виз положительно сказываются на операционных показателях гостиниц, увеличивая их денежный поток. Притоку инвестиций в эту сферу также будет способствовать закрытие хостелов и мини-отелей, не соответствующих новым нормативам размещения в жилых домах, говорит Александр Волошин.

Петербург вместе с Москвой, Казанью и городами Черноморского побережья всегда будет востребован у инвесторов, констатирует господин Мусакин. Если в ближайшие несколько лет электронные визы начнут нормально работать и с их использованием в Петербург можно будет приехать на «Аллегро», то турпоток может вырасти до 12 млн человек, ожидает он. Такой существенный рост туристов должен поглощаться, поэтому те, кто сейчас начинают строительство гостиниц, могут попасть «в струю» и начать получать доход с первого года. ■

СФЕРА ГОСТЕПРИИМСТВА

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

1. **ГЕРОЛЬД ХЕЛЬД,**
генеральный директор отелей «Астория» и «Англетер»

2. **УВЕ КУНЦ,**
генеральный управляющий Lotte Hotel St. Petersburg

3. **САЙМОН ЗАГЛЬМАНН,**
генеральный управляющий отеля «Кемпински Мойка 22»;

ФЕЛИКС МУРИЙО,
генеральный управляющий Four Seasons Hotel Lion Palace

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

ЭДУАРД БАБАЕВ,
генеральный директор официальной гостиницы Государственного музея «Эрмитаж»

АННА ВОЗНЯК,
генеральный менеджер отеля Indigo St. Petersburg — Tchaikovskogo

СВЕН ГЕФЕРС,
генеральный директор «Гранд Отеля Европа»

ВИКТОРИЯ ДОЛГОЛЕВЕЦ,
управляющая «Талион Империал Отеля»

АДА ЕГОРОВА,
генеральный управляющий отеля SO/ Sofitel Saint Petersburg

КРИСТИНА КУЗНЕЦОВА,
генеральный управляющий отеля «Домина»

САМВЕЛ МАНУКЯН,
генеральный директор отелей «Кортъярд Марриотт Санкт-Петербург Васильевский» и «Ренессанс Санкт-Петербург Балтик»

МАРИАННА НОЙМАНН,
управляющая Dom Boutique Hotel

РУНЕ НОРДСТОККЕ,
генеральный менеджер отеля «Рэдиссон Блу Роял»

ЭРИК ПЕР,
генеральный управляющий отеля «Коринтия Санкт-Петербург»

ЮНИС ТЕЙМУРХАНЛЫ,
генеральный управляющий и совладелец отеля «Гельвеция»

ВЛАДИМИР ЧУМАК,
генеральный директор «Гранд Отеля Эмеральд»

ПЕТРИ ШААФ,
генеральный директор ООО «Сокотель»