

# Туризм, апартаменты, инвестиции

## «Апарт-отели начинают бороться за гостиничного клиента»

О новых взглядах на инвестирование, борьбе за гостиничного клиента, наметившихся трендах на рынке Петербурга, а также о важности самостоятельного подбора команды для управления апарт-отелем рассказала в интервью корреспонденту „Ъ“ Марии Кузнецовой директор по продажам комплекса апарт-отелей Valo **Марина Сторожева**.

— экспертное мнение —

— **Аналитики говорят, что к 2023 году сервисные апартаменты в Петербурге обгонят по количеству номерной фонд качественных отелей. Поддерживаете ли вы это мнение?**

— Я бы не сравнивала сервисные апартаменты с номерным фондом гостиниц, поскольку первые больше направлены на формат долгосрочного проживания, а вторые — на краткосрочное пребывание. Это совершенно разные форматы. Я больше склоняюсь к сравнению гостиниц с апарт-отелями, поскольку с точки зрения бизнеса эти категории очень похожи. Апарт-отели как раз ориентированы на краткосрочное пребывание, в них присутствует вся гостиничная инфраструктура. Если смотреть именно на это направление, то его доля пока не так значительна. Но при этом апарт-отели начинают бороться за гостиничного клиента и конкурировать с гостиничным туристическим рынком.

— **Есть вероятность, что с течением времени может произойти слияние этих двух сегментов — гостиниц и апарт-отелей?**

— С моей точки зрения, скорее будет происходить структурирование рынка. Например, в апарт-отелях присутствуют номера, оснащенные кухонной зоной. В классическом варианте гостиничного номера такого нет. Это позволяет привлекать на рынок Петербурга новых клиентов, предпочитающих подобный формат проживания. Кроме того, апарт-отели имеют более насыщенную гостиничную инфраструктуру. То есть как такового слияния я здесь не вижу.

— **Тогда какие, на ваш взгляд, сейчас наиболее яркие тренды на рынке апарт-отелей в Петербурге?**

— В первую очередь я бы назвала мультимедийность данного направления. Например, в нашем комплексе Valo есть сразу несколько

форматов гостиниц: трех- и четырехзвездочные, Affordable Luxury, Apart-Digital, Mercure Hotels and Residence и другие. Это как раз и говорит о структурировании, сегментировании туристического рынка. При этом именно апарт-отели компенсируют дефицит недорогого и качественного размещения в Петербурге. Но мультимедийность хороша лишь в крупных комплексах — здесь больше эффективности с точки зрения управления. Такой формат вызывает интерес как у инвесторов, так и у самого гостя, а также у туристических компаний, с которыми мы сотрудничаем. Они понимают, что нашего гостя привлекает концепция «город в городе»: рестораны, пекарни, кафе, лобби-бары, лектории, кинотеатры, конференц-залы, фитнес-центр, спа, диджитал-пространства. Это та синергия, которая классно работала. Каждый инвестор, придя в наш проект, выбирает продукт, отвечающий его предпочтениям. По сути, мы собираем под одной крышей все типы покупателей с разными взглядами на продукт. Кроме того, на территории апарт-отелей можно развивать бизнес, связанный не только лишь с размещением гостей: я говорю о коммерческих площадях. Ведь крупному сетевому игроку, который захочет вести деятельность на территории апарт-отеля, важен не только поток с улицы, но и внутренний поток, который мы создаем.

— **А как насчет других тенденций, помимо диверсификации форматов?**

— Я бы еще назвала уменьшение площадей номерного фонда. Так, если два года назад спросом пользовались студии общей площадью около 26 кв. м, то сейчас произошло смещение — инвестор предпочитает минимальную площадь, как в Европе. Например, в Valo есть роскошные номера с авторским дизайном площадью 16,7 кв. м, в которых присутствуют яркие цветовые акценты.



ФОТО: АЛЕКСАНДР КОЗЛОВ

В таких апартаментах продумано все до мелочей. Когда мы предложили рынку такой формат, мы увидели огромный спрос. Еще один интересный тренд — это когда инвестор начинает понимать, что видовые характеристики в номерах — это не то, на что нужно обращать внимания, в отличие, скажем, от жилой недвижимости. В связи с этим изменилось даже ценообразование: сейчас в Valo практически отсутствует разница в цене между номерами с разным видом и расположением на этаже. Мы лишь делим их на различные категории. Еще один тренд — изменение взгляда клиента на инвестирование. Сейчас, когда менеджеры задают вопрос покупателю о том, смотрел ли он другие варианты на рынке, он поясняет, что пришел покупать гостиничный бизнес и, если он будет работать, то будет работать у всей отрасли.

— **Среди ваших покупателей много иностранных граждан?**

— Да, и это еще одна наметившаяся тенденция — покупатели из других стран. Апартаменты Valo сегодня приобретают инвесторы из Германии, Англии, Нидерландов, Италии. Есть даже клиенты из США. Причем это не фонды, а именно частные инвесторы. По их собственным словам, им

гораздо более выгодно инвестировать в гостиничный бизнес в России, нежели в своей стране. Ранее эти люди вкладывали деньги в жилую недвижимость, в том числе и в Петербурге. Но с появлением апарт-отелей, очень понятного для них формата, они переключились на него. Могут сказать, что со временем спрос с их стороны и дальше продолжит смещаться в сторону гостиничного бизнеса. По итогам 2019 года мы уже это наблюдаем.

— **Давайте поговорим о локациях. Как вы полагаете, будут ли апарт-отели в ближайшем будущем возводиться в спальных районах города? Или же появятся какие-то другие локация, характерные лишь для размещения апарт-отелей?**

— Для апарт-отелей всегда важна локация, она должна быть «гостиничной». Если это не центр, то деловой район, где среди основных параметров должна быть близость к аэропорту и, конечно же, к метро. Например, приход ведущего международного гостиничного оператора Accor в Valo под брендом Mercure в первую очередь связан с удачным местоположением нашего комплекса. Апарт-отели выбирают отельную локацию. В будущем, полагаю, «серый пояс» Петербур-

га будет застраиваться апарт-отелями, там будут формироваться свои зоны деловой активности. Если говорить о спальных районах города, то как раз там будут располагаться именно сервисные апартаменты, поскольку они ориентированы на долгосрочное проживание, доля краткосрочной аренды в них минимальна. Это все же не гостиница, а доходный дом.

— **Пойдут ли апарт-отели в элитный сегмент?**

— Считаю, что пойдут, но не быстро. На рынке это обсуждается, девелоперы смотрят в эту сторону. Такая тенденция сейчас намечается, в частности, в проектах премиум-класса. В них появляются гостиничные сервисы, например, доставка еды, уборка, консерж-служба в режиме 24/7, встреча гостей. Поэтому девелоперу сейчас приходится выбирать одно из двух: или строить что-то крупное, где надо очень серьезно конкурировать, либо идти в премиум-сегмент. Но это все же не будет являться апарт-отелем, такие площади будут сдаваться в долгосрочную аренду, то есть, по сути, это будет доходный дом примерно на 200 номеров. А для краткосрочного проживания у нас в городе широкое предложение пятизвездочных гостиниц.

— **Отличается ли рынок апартаментов в Петербурге и в столице?**

— Да, и эти различия кардинальные. Как известно, само понятие апартаментов пришло в Петербург из Москвы — там застройщики начали развивать этот сегмент из-за градостроительных ограничений: они строили апартаменты, продавая их как псевдожилье. И именно оно составляет значительную долю московского предложения. Петербург же пошел по совершенно другому пути. Если взять такой сегмент, как сервисные апартаменты, то их доля в столице всего 6%, а в нашем городе — около 70%. Даже по этому параметру приблизится к петербургскому рынку не представляется возможным. И потом, Петербург — туристический город, в прошлом году его посетили 14,6 млн туристов. В Москве, конечно же, другая специфика: в столице преобладает деловой туризм, поэтому велик спрос на отели категории «четыре и пять звезд». Логично, что и рынок апарт-отелей у нас развивается активнее. Интересно, что сами москвичи начали интересоваться приобретением в Петербурге этого инвестиционного продукта. Если взять данные за 2019 год, то до 19% всех региональных продаж в Valo составила Москва.

— **Эксперты рынка отмечают, что значительная часть успеха апарт-отеля связана с выбором управляющей компании. На чем основывают свой выбор девелоперы?**

— Все зависит от целей девелопера. Если реализуется небольшой проект, то логично приглашение сторонней управляющей компании. Для крупных проектов предпочтительно создание собственной УК: девелопер предпочитает самостоятельно формировать команду с солидным опытом работы, причем, именно в гостиничном бизнесе. Я считаю, что это правильно. Со временем ситуация должна поменяться, но сейчас дело обстоит именно так: внешние УК пока недостаточно опытные для успешного управления большими апарт-отелями, у них нет большого портфеля реализованных гостиничных проектов. Кроме того, для повышения эффективности управления иногда привлекаются и международные операторы, но они отвечают лишь за загрузку, а остальное — эксплуатация апарт-отеля, работа с множеством собственников продолжает лежать на УК и на девелопере. Так что от ручного управления пока уйти не получится.

## Отельеры выкинули номер

«Им нужны койко-место, рюкзачок и место для компьютера. Наши недорогие отели в основном создавались в советское время и построены совсем по другому принципу: двухместная комната и ресторанички. Поэтому молодежь, которая путешествует своей компанией, скорее выберет квартиру, чем отель, если только он не привлечет их низкими ценами», — уверен господин Мусакин.

Если путешествует семья или группа, то они, возможно, будут готовы рассмотреть номер в гостинице категории «две-три звезды», говорит госпожа Уханова. «Тем не менее сказать, что гостиницы ощущают рост спроса на фоне закрытия хостелов, нельзя. Большинство туристов, предпочитающих размещение в хостелах, откажутся от поездки и предпочтут другое направление», — прогнозирует эксперт. «Денег у людей больше не стало, и многие туристы говорят: „Вместо поездки в Петербург за те же деньги нам проще будет поехать в Турцию. Там и с погодой лучше, и все включено“, — характеризует ситуацию госпожа Енова.

В Смоленском эти опасения не разделяют. Говорит, что турист откажется от посещения Санкт-Петербурга из-за сокращения числа хостелов, некорректно, возражает госпожа Гвичичи. «На рынке по-прежнему существует огромное количество средств размещения по любой стоимости», — замечает она. Более заметным фактором, влияющим на турпоток, чиновница называет ограничение на поездки туристов из-за коронавируса. Отчасти снижение количества иностранных гостей позволяет компенсировать предстоящий чемпионат Европы по футболу и введение электронных виз, надеется госпожа Гвичичи. По ее словам, это дополнительно может привлечь в город до 500 тыс. иностранцев.

Еще одним последствием введения «закона о хостелах» станет рост интереса бизнеса к инвестициям в бюджетные отели, прогнозируют эксперты. В условиях невысокой покупательной способности населения дешевые отели формата Bed & Breakfast («кроватка и завтрак») пользуются спросом, комментирует господин Мусакин. «Надо понимать, что это инвестиции вдолгую. В маленькие отели вкладываться невыгодно, а строительство гостиниц свыше 100 номеров требует приличных вложений», — предупреждает отельер.

Михаил Кузнецов

## Коронавирус не заразит сферу легального туризма

— риски отрасли —

**Премьер-министр России Михаил Мишустин подписал распоряжение, согласно которому с 20 февраля граждане Китая не могут въезжать в нашу страну. Связано это с эпидемией коронавируса COVID-19. В связи с этими ограничениями страдают не только гости из КНР, для которых отдых в России стал привлекательным и любимым делом, но и российский бизнес, который зарабатывает на жителях Поднебесной.**

27 января 2020 года был приостановлен въезд организованных групп граждан КНР в рамках безвизового режима. Связано это с тем же коронавирусом COVID-19. По данным заместителя главы комитета по развитию туризма Наны Гвичичи, которые приводят «Фонтанка», в феврале в Петербург не пошло минимум семь тысяч туристов (организованные группы). Как известно, комитет считает только тех гостей, которые прибыли непосредственно в Петербург. При этом множество туров из Китая начинаются с посещения Москвы с дальнейшим переездом в город на Неве. Граждане Китая тянут в Россию, в частности в Петербург, многие миллиарды рублей, но огромное количество денег ускользает от федерального и регионального бюджетов. Об этом заявляет Ассоциация содействия русско-китайскому туризму. Одна из самых главных проблем — нелегальные гиды из числа иностранных граждан.

Вследствие этого, убеждены эксперты, серьезные финансовые потери понесет именно теневой туристический бизнес. Если деньги не попадали в бюджет до эпидемии COVID-19, то и потери для него будут минимальны.

**Что есть и что будет?**

Сейчас по всему миру коронавирусом заражено почти 90 тыс. человек, из них умерло более 3 тыс. Инфекция распространилась на 53 страны мира. Наибольшее количество зараженных — в Китае. Также инфекция начала активно распространяться в Европе, в частности в Италии. В России сейчас зафиксирован один случай заражения — пациент находится на карантине в Москве.

Ранее президент Всемирного совета по туризму и путешествиям Флоренция Гевара в интервью газете El Mundo заявляла, что ущерб туристической отрасли во всем мире составит минимум \$22 млрд. По ее словам, наибольшее



ФОТО: АЛЕКСАНДР КОЗЛОВ

Эксперты указывают, что футбольные болельщики — это особый тип туристов, поэтому отмен бронирования из-за коронавируса пока нет, в том числе и потому, что уже куплены билеты на матчи чемпионата Европы

проблемы это создаст для азиатских стран, прежде всего для Китая, где туризм составляет до 11% ВВП. Более того, если распространение коронавируса не удастся остановить, то сумма ущерба может увеличиться в два, а то и в три раза, сообщают эксперты Oxford Economics.

Как ранее заявлял „Ъ“ управляющий партнер Ivashkevich Hospitality Станислав Иващевич, поток туристов из Китая в Россию распределяется неравномерно и в основном приходится на сегмент, где стоимость размещения составляет менее 4 тыс. рублей в сутки. Для этих отелей, по его мнению, падение трафика может стать «очень существенным».

**Ущерб в деталях**

Проблему влияния эпидемии на бизнес будут обсуждать на Петербургском международном экономическом форуме. Как заявлял советник президента России, ответственный секретарь организационного комитета ПМЭФ Антон Кобыков, экономические потери от нового коронавируса уже оцениваются более чем в \$100 млрд. «В ходе дискуссий с участием представителей международного сообщества возможно выработать единый подход, который смогут применять все страны для преодоления последствий эпидемии и стабилизации экономической ситуации в мире», — говорит он.

Российские туроператоры ждут поддержки от государства: 28 февраля стало известно, что Российский союз туристической индустрии (РСТ) обратился к министру экономического развития Максиму Решетникову с просьбой оказать поддержку компаниям, которые работают на китайском, итальянском, южнокорейском и иранском направлениях. Известно, что уже было отменено около 40 тыс. поездок из Китая в Россию с глубиной продаж до апреля 2020 года. В частности, перелеты остановила компания Nord Wind, которая доставляла туристов из Гуанчжоу в Петербург и Иркутск. «В РСТ полагают, что если ситуация продолжит ухудшаться и последует закрытие других направлений, российская туристическая индустрия может понести серьезные структурные потери, а в условиях отсутствия конкретных мер государственной поддержки ряд туроператорских компаний, представляющих различные сегменты туристического рынка, будет вынужден прекратить свою деятельность», — говорится в письме.

Заместитель главы Ростуризма Сергей Корнеев заявил „Ъ“, что 2 марта прошло совещание с представителями туристической отрасли, а в скором времени планируется широкое обсуждение текущей ситуации с представителями гостиничного бизнеса, где будут говорить о «целом комплексе мер». Участники заседания также обсудили в качестве идеи возможность отсрочки выплат налогов по зарплате в бюджет. Данная мера может распространяться не только на туроператоров, но и на отельеров.

**Облачное будущее**

По словам руководителя гостиничного направления компании Rusland SP Людмилы Фроловой, петербургские гостиницы в 2019 году заработали на китайских туристах около 6,2 млрд рублей. Эта сумма выходит из расчета того, что город в ушедшем году посетили 1,3 млн граждан КНР. «И это только „белый“ трафик, а фактическое количество с учетом нелегальных въездов может достигать 2,5 млн человек», — указывает эксперт. При этом больше всего пострадали гостиницы, которые ориентированы исключительно на китайских туристов, а таких в Петербурге около 3 тыс. Их ежемесячные убытки составят примерно 108 млн рублей во время низкого туристического сезона и до 315 млн рублей — в высокий. Высокий сезон начинается в мае, и, если ситуация с распространением коронавируса не улучшится, то убытки туристического бизнеса увеличатся в разы.

Летом 2020 года (с 12 июня по 12 июля) состоится чемпионат Европы по футболу. Национальные сборные должны сыграть на 12 стадионах, в числе которых и «Газпром Арена». На такие мероприятия жилье традиционно бронируется заблаговременно. Заместитель генерального директора ООО «Пулкото Скай» Владимир Федоров считает, что пока речь не идет о панике и массовой отмене бронирования жилья. «Во-первых, футбольные болельщики — это особый тип туристов. Отмен пока нет, потому что уже куплены билеты на футбол, люди ждали этого события. Не следует также забывать, что те, кто покупает билеты на матчи в Санкт-Петербурге, — это в основном представители стран, которые играют с нами в группе (Бельгия, Дания и Финляндия. — „Ъ“). К тому же есть гибкая система отмены бронирования, которая позволяет дожидаться разрешения ситуации с коронавирусом», — убежден эксперт.

Господин Федоров также сообщил, что апарт-отели будут терять средства не в первую очередь. «На общем фоне, конечно, потеряют все. В связи с этой ситуацией (с коронавирусом. — „Ъ“) люди вообще будут стараться поменьше куда-то выбираться. Если говорить о том, кто пострадает больше или меньше, то в первую очередь ущерб придется на классические средства размещения — гостиницы и отели. Во-вторых, потери коснутся апарт-отелей и только потом проблемы будут возникать у объектов длительного размещения, в том числе съемного жилья», — полагает эксперт.

Олег Дилимбетов