



ФОТО: СТАНИСЛАВ ДЕНИСЕНКО

Тем не менее уже сегодня можно говорить о динамике спроса на весну и лето 2021 года. По статистике сервиса «Едем-в-Гости.ру», в секторе недорогих средств размещения среди морских курортов на лето лидируют три направления — Сочи, Крым и Анапа. При этом цены на размещение уже выросли на 10%, при сохранении спроса цены могут увеличиться на 20% относительно 2020 года. В настоящий момент средняя стоимость двухместного номера в апарт-отеле в Сочи составляет 3500 руб./сутки, в Адлере — 4500 руб./сутки, в пгт Сириус — от 5540 руб./сутки, Хосте и Лоо — 2500 руб./сутки. В Анапе размещение в гостевом доме в среднем обойдется в 1700 руб., в отеле — от 2000 руб./сутки. При этом средняя продолжительность поездок вырастет до 10 дней — эксперты связывают это с тем, что большая часть туристов будет предпочитать добираться на курорты на личном транспорте.

ИЗ ЗДРАВНИЦЫ В АПАРТАМЕНТЫ

Среди значимых событий в отрасли в 2020 году можно отметить крупные сделки по продаже знаковых отелей и санаториев. В частности, в декабре российский миллиардер Александр Клячин, владелец сети отелей Azimut и московской гостиницы «Метрополь», приобрел по минимальной цене 6,7 млрд руб. сеть из 19 санаториев «РЖД-Здоровье», семь из них находятся на территории Краснодарского края. Также с аукциона ушли старейшая в Сочи гостиница «Приморская», которую не могли продать с 2013 года, и бывший пансионат «Мосэнерго» (сумма сделки — 436 млн руб.).

По предварительной информации, часть номерного фонда бывших санаториев пройдет процесс реновации и снова вернется на рынок рекреационного отдыха, а часть будет преобразована в апартаментные комплексы, предназначенные для инвестиционных продаж. И это закономерно, ведь еще одним уверенно растущим трендом последних лет стал рост спроса на курортную недвижимость в сегменте апартаментов, которые находятся под управлением гостиничных операторов.

«В этом году мы отмечаем появление инвесторов, покупающих небольшие (по 25 кв. м) апартаменты в комплексах, содержанием и администрированием которых занимаются профессиональные управляющие компании или гостиничные операторы. Раньше интерес инвесторов был сосредоточен только на классических квартирах в строящихся ЖК, однако не все готовы ждать окончания строительных работ, тратить время и деньги на ремонт и сдачу недвижимости в аренду. В случае когда на продажу выставлены апартаменты, которые входят в состав комплексов под управлением гостиничных операторов, покупатель получает уже готовый объект, готовый к приему арендаторов, при этом собственник избавлен от необходимости искать клиентов и поддерживать апартаменты в надлежащем состоянии. Это очень актуально для инвесторов из других регионов РФ», — расска-

зывает генеральный директор агентства недвижимости Golden Brown Group Татьяна Бурлаковская.

Ярким примером проекта преобразования советского санатория в элитный апартаментный комплекс под профессиональным управлением гостиничной компании является реконструкция сочинского санатория «Красмашевский», расположенного в историческом комплексе зданий, построенных в 1936 году. В настоящий момент номерной фонд санатория перестраивается девелоперской компанией AR Group в апартаментный комплекс премиум-класса Grand Royal Residences. Эксперты оценивают объем инвестиций в проект в 1,5 млрд руб. Срок завершения реконструкции санатория — 2022 год, однако уже сейчас цена квадратного метра в Grand Royal Residences составляет в среднем 600–870 тыс. руб. По прогнозам экспертов рынка элитной недвижимости, в будущем она может вырасти до 1,5 млн руб.

ТЯЖЕЛЕЕ ВСЕГО КОРОНАВИРУСНЫЙ КРИЗИС ПРОХОДЯТ БИЗНЕС-ОТЕЛИ, КОМПАНИИ И СЕРВИСЫ, СВЯЗАННЫЕ С ОРГАНИЗАЦИЕЙ МЕРОПРИЯТИЙ И МАССОВЫХ СОБЫТИЙ, ЗАПРЕТ НА ПРОВЕДЕНИЕ КОТОРЫХ ПО-ПРЕЖНЕМУ ДЕЙСТВУЕТ НА ТЕРРИТОРИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

В среднем стоимость квадратного метра апартаментных комплексов на морском побережье в Сочи на старте продаж составляет 200–275 тыс. рублей за 1 кв. м. Прогнозируемая рентабельность популярных апарт-отелей при самостоятельной сдаче в аренду может составлять 15%, а ежемесячная чистая прибыль, которую могут заработать для собственника гостиничный оператор, прогнозируется на уровне 80 тыс. руб. При покупке апартаментов для перепродажи в отдельных комплексах прогнозируемая абсолютная доходность инвестиций может достигать 65–175%.

ОСТАЕТСЯ НАДЕЯТЬСЯ Курортная отрасль продолжает оставаться одной из ключевых для региона: мультипликативный эффект, который дает туризм для развития экономики Краснодарского края, составляет до 15% валового регионального продукта. При этом общая численность прямо или косвенно занятых в отрасли трудовых ресурсов составляет около 600 тыс. человек, почти 20% от общей численности трудоспособного населения Кубани (для сравнения: в целом по России в туристической отрасли с учетом сезонности занято 5% трудоспособного населения). Поэтому вполне закономерно меры поддержки и развития предприятий санаторно-курортного и туристического комплекса включены в региональный план

ГОРНОЛЫЖНЫЕ КУРОРТЫ СОЧИ ЗАНИМАЮТ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ В РЕЙТИНГАХ САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ДЛЯ ОТДЫХА НА НОВОГОДНИЕ ПРАЗДНИКИ

по нормализации деловой жизни, восстановлению занятости, доходов граждан и роста экономики, подписанный в конце октября губернатором Краснодарского края Вениамином Кондратьевым. В план включены мероприятия по развитию туристско-рекреационных кластеров, субсидирование субъектов малого и среднего бизнеса. Также в следующем году будет действовать сниженная ставка налога на имущество организаций в размере 0,01% для детских оздоровительных лагерей и санаторно-курортных предприятий. В общей сложности на поддержку индустрии заложено финансирование в размере 406,16 млн руб.

По информации министерства курортов, туризма и олимпийского наследия Краснодарского края, окончательный проект развития отрасли будет представлен в 2021 году, в настоящий момент со стороны региональных властей вносятся предложения по проектам приоритетного развития. Сообщается, что в первую очередь краевая администрация будет запрашивать финансирование из федерального бюджета на развитие туристической инфраструктуры: модернизацию устаревших инженерных сетей на курортных территориях, создание системы защиты береговой полосы от размыва, решение проблемы дефицита пляжных территорий, создание сети яхтенных марин на Азово-Черноморском побережье. Кроме того, предусмотрен комплекс мероприятий по развитию детского отдыха, созданию новых детских лагерей и санаториев, восстановлению и модернизации существующих.

В декабре 2020 года краевые власти объявили об организации в Краснодарском крае новых туристско-рекреационных кластеров, призванных перераспределить туристические потоки и разгрузить Сочи, Анапу и Геленджик. В частности, речь идет о кластерах Абрау-Утриш, Веселовка-Голубицкая в Темрюкском районе, Изумрудный мир в Туапсинском районе и Курджипский в Апшеронском районе. Несмотря на закрытие части средств размещения, в 2021 году продолжится реализация крупных инвестиционных проектов, направленных на комплексное развитие туристических территорий. В частности, в Сочи будет продолжено строительство отелей категории 3, 4 и 5 звезд в Лазаревском районе и на Красной Поляне, в городе появятся новые общественные пространства и прогулочные зоны, общедоступные спортивные объекты.

Чтобы преодолеть фактор сезонности, который является основной проблемой экономической устойчивости курортного региона, будут продолжены разработка и вывод на рынок всесезонных турпродуктов в таких направлениях, как культурно-познавательный, сельский и гастрономический туризм, а также активный отдых. ■

МНЕНИЯ



АННА НЕТЯГИНА, ПРЕЗИДЕНТ АССОЦИАЦИИ РЕСТОРАТОРОВ И ОТЕЛЬЕРОВ СОЧИ

Материально в нашей отрасли пострадали все, но мы выбрались, и это уже хорошо. Не разорились, открыли предприятия, но остались без прибыли. Более того, все эти ограничительные меры и закрытия случились весной, когда все запасы, откладываемые на зиму перед сезоном, подошли к нулю — мы зашли в карантин с пустыми карманами. Естественно, никто из персонала не выполнил KPI, потому что это было невозможно. А нет KPI — нет премиальных. Сейчас с января будем расплачиваться с долгами, потому что все отложенные платежи придется осуществлять с начала года. Никто нам особо арендную плату не убирал. Были, конечно, нормальные арендаторы, которые на определенный процент снизили аренду — кто-то на 50%, кто-то на 30%, но как только открылись веранды, арендная плата вновь стала 100%. Возможно, какие-то точки на пляже и отработали хорошо этот сезон, но наша удача только в том, что сезон позволил нам не разориться. Если в будущем году нас снова не закроют на карантин, то надеюсь, что все будет нормально, мы сможем расплатиться с долгами и даже выйти на прибыль.



ОКСАНА ДОРОЖКИНА, ЛУЧШИЙ ЭКСКУРСОВОД КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ПО ИТОГАМ КОНКУРСА «КУРОРТНЫЙ ОЛИМП — 2020»

С позиции маленького человека состояние, когда ты находишься дома и чаще общаешься со своими родными и близкими — это даже очень хорошо. Потому что многие люди вдруг начали замечать вещи, на которые раньше вообще не обращали внимания. Поняли, что в музей лучше ходить обычным образом, а не онлайн, и учиться лучше в обычной школе, а не дистанционно. Чем запомнился этот год лично для меня? Можно сказать, что победа в «Туристическом олимпе» была приятной и неожиданной. Я в конкурсе решила участвовать спонтанно. На работе предложили — согласилась. Надо было представить любой объект показа, снять о нем пятиминутный ролик, выложить на YouTube и отослать на конкурс. Я работаю в культурном центре — «Старом парке» и выбрала «Дом искусств», который строится у нас сейчас. Интересный объект, интересная архитектура. Нужно было не рассказать об объекте, потому что это не лекция, а показать — в этом суть. Через слова, которые говорит экскурсовод, описывая и рассказывая одновременно, чередуя разные приемы, человек должен лучше увидеть, что перед ним находится. Люди выборочно видят, часто не замечают деталей. А экскурсовод должен помочь увидеть человеку полную картину. Это, пожалуй, самое сложное.

Сейчас мы находимся в двойственной реальности: с одной стороны, живем обычной жизнью, с другой — все больше и больше настигает нас онлайн-действительность. И мы от нее устали. От 2021 хочется какой-то стабильности, здоровья. Чтобы оно было не только у меня, но и у тех, кто меня окружает. Не хочется больше бояться за себя и близких.

ТУРИЗМ