



ЕВГЕНИЙ ГАВЛЕНКО

НА НОВОГОДНИЕ КАНИКУЛЫ ЗА АРЕНДУ МОГУТ ЗАПРОСИТЬ 1–2 МЛН РУБЛЕЙ ЗА НЕДЕЛЮ. ЭТО ЭЛИТНЫЕ ОСОБНЯКИ С БАССЕЙНОМ, СПА И ПРОЧЕЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ

27 → Дмитрий Иванов, руководитель проекта Ivanov Station, рассказал: «Мы запустили наш проект Ivanov Station, расположенный в Симагино в составе элитного коттеджного поселка „Малое Симагино“ и состоящий из шести домов разных архитектурных и дизайнерских стилей, в самом конце 2020 года. На новогодние праздники гости пользовались пакетным предложением. Аренда дома площадью 250 кв. м с 31 декабря по 2 января 2021 года обходилась в 31 тыс. рублей в сутки.

ТЕПЕРЬ АРЕНДАТОР ИЩЕТ ДОМА С ДОСТАВКОЙ. НА НОВЫЙ ГОД ВСЕ УЕЗЖАЮТ НАДОЛГО ОТДЫХАТЬ, И МНОГИЕ НЕ ХОТЯТ ВЕЗТИ С СОБОЙ ПРОДУКТЫ НА ВСЮ НЕДЕЛЮ. ПОЭТОМУ УЖЕ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО РЕСТОРАНОВ СТАЛИ ОБЕСПЕЧИВАТЬ ДОСТАВКУ ПО БЛИЗЛЕЖАЩИМ ТЕРРИТОРИЯМ В РАДИУСЕ 20 КМ

В этом году спрос на аренду наших коттеджей рос от месяца к месяцу. На предстоящий, 2022 год многие дома забронировали еще в августе. Стоимость бронирования выросла и напрямую зависит от типа дома. Например, коттедж в стиле хайтек или модерн с 31 декабря до 3 января обойдется в 70 тыс. рублей в сутки, а дом площадью 600 кв. м с собственным с/п с хаммамом и бассейном, бильярдом, солярием, тренажерным залом и кинотеатром — 150 тыс. рублей в сутки», — рассказал он.

Госпожа Шахова отмечает, что за 2021 год появилось много небольших модульных и каркасных домиков для посуточной аренды в Ленобласти. «Их построили за лето, и на рынок вступили игроки, не знающие специфику посуточной сдачи. В надежде „сорвать куш“ они ставят высокий прайс, не зная алгоритма работы в низкий и высокий сезоны. Думаем, многие в скором времени разочаруются в этом бизнесе и уйдут в длительную аренду».

ДЕВЕЛОПЕРЫ СТАВЯТ НА ШАТРЫ
Аналитики консалтинговой компании Knight Frank St Petersburg проанализировали рынок предложения глэмпингов как одного из наиболее новых сегментов внутреннего туризма.

Спрос на загородный отдых существовал всегда, но свое активное развитие глэмпинги в Ленинградской области получили в 2018 году. На сегодняшний момент доля глэмпингов составила 7% от коттеджного номерного фонда загородных отелей. Этим летом активно работали восемь глэмпингов с общим количеством 98 домов. В составе каждого из глэмпингов находятся в среднем 10–15 объектов. Основными типами размещения являются шатры (типы), сферы, тенты, экоддомики, оборудованные минимальным набором необходимых удобств (кровати, столы, стулья, посуда, обогреватели). Такие номера подходят в среднем для двух-трех человек.

Основное предложение глэмпингов сосредоточено в северной части Ленинградской области: в Выборгском (GREENVALD Парк Скандинавия, HuggleCamp, A-glamp) и Приозерском (Hills&Huts, ShantiHome) районах. Другие представители рынка локализуются в Лужском и Лодейнопольском районах Ленинградской области соответственно. В основном глэмпинг-парки находятся на значительном удалении от границ Петербурга (около 100 км), однако некоторые проекты отнесены от границ города более чем на 200 км.

Большинство глэмпингов предоставляют услуги по размещению в теплое время года, а именно с мая по сентябрь, однако

на рынке представлены и проекты, готовые принять постояльцев круглый год.

Ввиду разнообразия типов предложения и сезонности данного вида туризма диапазон цен на размещение очень широк, арендная ставка варьируется от 2 тыс. до 14 тыс. 900 рублей за ночь. Средняя ставка аренды составляет около 6 тыс. рублей за ночь.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St Petersburg, говорит: «Текущая ситуация в сфере внутренних путешествий и туризма позволяет говорить о перспективности рынка глэмпингов. Данное направление продолжит свое развитие, количество новых объектов будет увеличиваться, а их качественный уровень расти. Популярность здорового образа жизни, сохранение сложной эпидемиологической ситуации, а также поддержка правительством внутреннего туризма — все это дает предпосылки к развитию рынка и увеличению его популярности у туристов. Что касается преимуществ глэмпинга как бизнеса по сравнению с классическим отелем, то здесь отмечаются небольшие стартовые инвестиции, гибкость в операционном управлении, быстрая окупаемость и возможность расширения номерного фонда по мере роста спроса и узнаваемости». ■



АРЕНДА