

АПАРТ-ОТЕЛИ МЕНЯЮТ ТУРИСТИЧЕСКИЙ РЫНОК

В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2023 ГОДА АПАРТ-ОТЕЛИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ВЫШЛИ В ЛИДЕРЫ ПО КОЛИЧЕСТВУ БРОНИРОВАНИЙ, А В ВЫСОКИЙ ЛЕТНИЙ СЕЗОН УРОВЕНЬ ЗАГРУЗКИ ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНО ПРЕВЫСИТ 85–90%. ТАКОЙ ПРОГНОЗ ДАЕТ РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ACADEMIA LAND ЕЛЕНА ЧИСТЯКОВА, РАССКАЗАВШАЯ КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE ВАСИЛИСЕ МОТОВОЙ О ТОМ, КАКИЕ ВЫГОДЫ ДАЕТ ФОРМАТ ГАРАНТИРОВАННОГО ДОХОДА И КАК СЕТЬ ОТЕЛЕЙ ACADEMIA LAND ГОТОВИТСЯ К ПРЕДСТОЯЩИМ ПМЭФ И ЛЕТУ.

BUSINESS GUIDE: Как вы оцениваете результаты первого квартала этого года на рынке апартаментов?

ЕЛЕНА ЧИСТЯКОВА: Согласно недавним аналитическим исследованиям, апарт-отели в Санкт-Петербурге выходят в лидеры по количеству бронирований и загрузженности за первый квартал 2023 года. К примеру, уровень загрузки за этот период составил более 70% в апарт-отелях категории «три и четыре звезды», а летом, по нашим прогнозам, превысит 85–90% за счет потока туристов из России, стран СНГ и Ближнего Востока.

BG: Как изменились за последний год показатели загрузки конкретно в вашей сети?

Е. Ч.: Сравнивая показатели прошлого года, можно отметить, что количество бронирований у нас выросло на 10%, и мы ожидаем большего количества туристов, которые выбрали наши средства размещения. Общее количество гостей за первый квартал 2023 года в общей сложности по сети наших отелей составило более 6 тыс. гостей, что на 15% больше аналогичного периода прошлого года.

BG: Насколько изменился средний чек?

Е. Ч.: Средний чек за проживание в наших апарт-отелях на выходных варьируется в зависимости от категории отеля и сезонности. Так, например, в период низкого туристического сезона суточное проживание в апарт-отелях категории «три звезды» составляет от 3,5 тыс. рублей и от 6,1 тыс. рублей в апарт-отелях категории «четыре звезды», а в пиковые даты туристического сезона цена может вырасти до 7,5–9 тыс. рублей в апартаментах категории «три звезды» и более 20 тыс. рублей в четырехзвездочных апартаментах. Например, в майские праздники номера повышенной категории продавались по 25 тыс. рублей за сутки.

BG: В прошлом году некоторые аналитики зафиксировали минимальные показатели доходности по апартаментам. С какими показателями доходности вы закончили прошлый год?

Е. Ч.: Действительно, согласно открытым источникам, на рынке апартаментов Санкт-Петербурга в период с ноября 2021-го и по октябрь 2022-го средняя доходность составила около 4,84%. Хотелось бы отметить, что наше текущее предложение гарантированного дохода представляет собой фиксированную ежемесячную выплату 10% годовых в проекте «Особняк Terloff» на Галерной улице и 12% годовых в проекте Academia Vasilievsky, согласно долгосрочному договору аренды с гостиничным оператором.

BG: Какой прогноз по доходности делаете на этот год?

Е. Ч.: Мы планируем сохранить текущую ставку гарантированного дохода, тем самым являясь одной из немногих стабильно развивающихся компаний, привлекательных для инвесторов. Наша доходность подкрепляется тем, что, во-первых, отели находятся исключительно в центре города, а значит, интересны туристам города; во-вторых, так как наша целевая аудитория гостей — туристы, нам не приходится сдавать номера на длительный срок. Краткосрочная сдача номеров является наиболее выгодным форматом работы апарт-отелей. В-третьих, мы делаем ставку на преимущества исключительного сервиса: удобные планировки, изобилие дополнительных услуг. Все это дает возможность улучшать операционные показатели отелей.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BG: Какие у вас ожидания в начале высокого туристического сезона в связи с развитием внутреннего туризма?

Е. Ч.: За последние несколько лет туристический поток Северной столицы полностью перестроился на внутренний рынок, в прошлом году Санкт-Петербург посетило более 8 млн туристов, в том числе 340 тыс. иностранных. В этом году, по предварительным прогнозам, к нам придет на 5–7% больше гостей. Мы также планируем увеличить этот показатель за счет подписания корпоративных и туристических договоров во время масштабных roadshow, проводимых при поддержке городской администрации с клиентами из Армении, Китая и других дружественных стран. Так, например, на недавнем мероприятии в Китае мы наработали около 300 контактов китайских туристических компаний, с которыми будем налаживать сотрудничество и принимать от них гостей в нашей сети отелей. При этом в числе участников выставки были представители таких отелей, как Sofitel, Wawelberg, Four Seasons и Hilton.

BG: Кого больше среди ваших гостей: деловых людей, корпоративных или семейных туристов?

Е. Ч.: Наши отели прекрасно подходят для любой категории гостей из-за удачного расположения, создания атмосферы исторических ценностей, индивидуального подхода и внимательного отношения к каждому гостю: семьям с детьми, бизнес-туристам, молодоженам, компаниям друзей и тем, кто предпочитает длительное проживание.

BG: В этом году вы планируете принять больше гостей?

Е. Ч.: Безусловно. Благодаря оптимальному расположению сети наших отелей в историческом центре города и активному участию в ведущих конгрессно-выставочных мероприятиях, мы ожидаем значительного увеличения спроса на бронирование, особенно в период высокого туристического сезона с мая по август. За прошедший год количество бронирований в период высокого сезона составило примерно 5 тыс. по всей сети наших отелей в Санкт-Петербурге.

BG: Впереди — ПМЭФ. Как ваша сеть готовится к мероприятию?

Е. Ч.: Петербургский международный экономический форум — это, без сомнения, знаковое событие в жизни города, которое по своей масштабности и эффективности по праву занимает лидирующее место в деловой жизни Петербурга. Как и все представители сферы гостеприимства, мы активно готовимся к предстоящему мероприятию, предлагаем специальные тарифы, активно сотрудничаем с нашими партнерами по организации культурно-познавательной программы для наших гостей.

BG: Сколько гостей вы ожидаете?

Е. Ч.: В прошлом году в даты юбилейного ПМЭФ мы приняли в общей сложности более 300 гостей, в этом году ожидаем больше, судя по предварительным активным бронированиям в апреле 2023 года, в размере 40% от общего номерного фонда наших отелей на даты проведения форума. Также мы плотно сотрудничаем с партнерами ПМЭФ, размещая их представителей и участников форума в своих отелях.

BG: Ваша компания не только управляет, но и строит отели, занимается реновацией. Расскажите, пожалуйста, о текущих проектах.

Е. Ч.: В ближайшее время мы планируем открыть новый объект размещения в Санкт-Петербурге — сертифицированную гостиницу категории «четыре звезды» в неоклассическом стиле «Особняк Shuvaloff» на Моховой улице. Номерной фонд гостиницы будет состоять из 65 номеров категорий Standard, Studio, Junior Suite и Suite. Это историческое здание, построенное в середине XIX века. Инфраструктура отеля будет включать в себя spa lounge с зоной relax & beauty, авторский лобби-бар с коктейльной картой и изысканными закусками, конференц-зал для проведения мероприятий и деловых встреч. Реновацию недвижимости обеспечивает профессиональный операционный менеджмент компании Academia, что дает капитализацию недвижимости после запуска от 25 до 40%. Также в ближайшее время мы за-

пускаем в работу еще один новый проект Academia — «Особняк на Фонтанке», там расположится отель категории «четыре звезды» на 55 номеров. Будут доступны номера с видом на воду.

BG: Сдвинулись ли сроки по вводу объекта из-за событий прошлого года?

Е. Ч.: Мы всегда следим за сроками открытия объектов и придерживаемся установленных графиков, максимальные корректировки до одного месяца были в периоды нестабильной ситуации во время пандемии.

BG: На что делает ставку компания, занимаясь девелопментом?

Е. Ч.: Миссия компании Academia в области девелопмента — не просто создавать комфортные и современные отели, но и дарить вторую жизнь историческим зданиям в центре Петербурга. Один из ярких кейсов в нашем портфеле — апарт-отель «Особняк Terloff». Здание является частью исторического ансамбля особняка Теплова, построенного в середине 1730-х годов, а его первым хозяином был Степан Лопухин, двоюродный брат первой жены Петра I. Основной задачей и сложностью проекта было восстановить первоначальный интерьер особняка: парадную лестницу, вестибюль, где сейчас расположено лобби отеля, старинную деревянную входную группу.

BG: На какой срок окупаемости вы ориентируетесь в таких проектах?

Е. Ч.: Окупаемость наших объектов составляет в общей сложности 8–10 лет, а активное развитие внутреннего туризма за последние годы показывает целесообразность вложений в строительство новых мест размещения.

BG: Инвестиции в недвижимость в Дубае — тренд последних лет. Видите ли вы перспективы в этом направлении?

Е. Ч.: Мы видим огромный потенциал туристической отрасли в Дубае, это ясно показывают цифры за прошлый год: более 14 млн гостей. Согласно новой национальной туристической стратегии местного правительства, к концу 2025 года пропускная способность может превысить отметку 25 млн туристов в год, к 2031-му — 40 млн. Именно поэтому наша компания делает ставку на отельную схему управления Short Term (посуточно).

BG: На какой стадии находятся проекты в Дубае?

Е. Ч.: Для реализации проектов в Дубае у нас открыта отдельная компания. Она работает по направлениям первичной и вторичной недвижимости. Проект на первичном рынке — будущий четырехзвездочный апарт-отель на берегу Персидского залива на 89 номеров общей площадью 9,2 тыс. кв. м, продажи в котором еще не начались. В данный момент проходит проектирование, уже согласованы экстерьер будущего здания и поэтажные планировки. В проекте заявлены приватные инфинити-бассейны с видом на «Бурдж-Халифу» или на Персидский залив с террас апартаментов. В дальнейшем проект перейдет в управление гостиничному оператору компании Academia Land. Вторичные проекты — это готовые апартаменты в известном комплексе JBR в районе Дубай Марина, также на побережье Персидского залива. Апартаменты проходят апгрейд по стандартам Academia Land и в дальнейшем служат для краткосрочной сдачи целевой аудитории туристов. ■