

Гостиничная отрасль. Итоги 2023 года

Благодаря высокому спросу в 2023 г. гостиничной отрасли удалось восстановить утраченные позиции после снижения показателей 3-х предыдущих лет. Бизнес балансирует, чтобы сохранить рентабельность, эксперты прогнозируют стабилизацию тарифов во второй половине 2024 г. и нехватку качественного номерного фонда в долгосрочной перспективе.

Отели Москвы. Финансовые показатели

Средняя загрузка всех отелей в Москве с января по декабрь 2023 г., по данным Hotel Advisors (выборка консалтинговой компании IBC Real Estate), составила:

- 74% (+13 п.п. год к году);
- 53% – люксовый сегмент (+21 п.п. год к году);
- 78% – среднеценовой сегмент (+10 п.п.).

По данным Hotel Advisors, в 2023 г. средняя цена на номер составила **8087 руб.** по рынку в целом, что превышает индикатор 2022 г. примерно на **1/4**. Сооснователь и руководитель Hotel Advisors Сергей Данильченко отмечает, что эти данные верны для выборки в сегменте качественных отелей. При оценке операционных показателей, на его взгляд, важно обращать внимание на динамику значений, она отражает направление изменений на рынке. По словам **Данильченко**, в целом в 2023 г. индикатор увеличился больше, чем на **20%** в сравнении с 2022 г. *«Этот рост показывает не столько желание отелей повысить или даже завысить тарифы, воспользовавшись ростом спроса, он отражает объективную необходимость, — говорит он. — Только официальная инфляция в стране с начала 2022 г. составила больше 19%. Поэтому эти ценовые изменения полностью соответствуют реалиям рынка».*

Аналитики IBC Real Estate связывают рост индикатора с восстановлением спроса на качественные отели, повышенной инфляцией, удорожанием стоимости эксплуатации объектов.

Данильченко подтверждает, что восстановление спроса влияет на рост тарифов. *«Гостиничный рынок, в том числе в Москве, пока только успевает восстанавливаться от разных событий: пандемии, изменений в геополитике, экономике», — считает эксперт. Он не исключает, что у игроков рынка есть желание восстановить утраченные позиции после непростых периодов, которые гостиничная отрасль «всегда одна из первых ощущает на себе». Отели хотят сохранить рентабельность, компенсировать потери предыдущих лет на фоне возрастающего спроса и активнее реализовать ситуацию на рынке в тарифах. «К сожалению, для отрасли, рост не может быть постоянным, так как платежеспособность большей части гостей и бюджеты компаний не растут так быстро, как тарифы», — отмечает Данильченко. Он уверен, что во второй половине 2024 г. рынок ждет стабилизация тарифов.*

Исполнительный директор гостиничного холдинга **«САФМАР Плаза» Константин Горяинов** отмечает, что в 2023 г. средняя цена за номер в московских отелях росла благодаря спросу со стороны внутреннего туризма, а также въездного: увеличилось количество гостей из арабских стран и Юго-Восточной Азии. В среднем по рынку, цена за номер в сутки превышала **10 тыс. руб.**

По данным IBC Real Estate, средняя цена на номер демонстрировала рост на протяжении всего года в пределах **8–11 тыс. руб.** В последний месяц 2023 г. такая тенденция наблюдалась во всех ценовых сегментах. Средняя цена на номер (совокупно по 2023 г.):

- 25 209 руб. – люксовый сегмент (+4% год к году),
- 5 108 руб. – среднеценовой сегмент (+22%).

По словам **Горяинова**, эти показатели связаны с тем, что в новогодние праздники в Москве наблюдался значительный приток гостей.

Руководитель департамента исследований и аналитики IBC Real Estate Екатерина Ногай также отмечает рост интереса российских туристов к внутренним направлениям туризма, развитием делового и оздоровительного туризма на фоне сокращения количества доступных зарубежных направлений и ростом цен на туры. По ее мнению, ежегодный рост операционных показателей — позитивный фактор, он влияет на решения о девелопменте новых проектов. Ногай считает: *«Высокая загруженность объектов сигнализирует о востребованности направления среди населения и возможной нехватке качественного предложения в долгосрочной перспективе»*.

Тенденция к повышению заполняемости гостиничных объектов и цены на номер значительно отразилась на их доходности. По итогам 2023 г. во всех ценовых сегментах зафиксирован рост показателя средней доходности на номер. В люксовом сегменте произошло самое большое увеличение показателя (**+73%** год к году). Это связано с восстановлением деловой активности в городе и потока иностранных туристов. Как подсчитали в IBC Real Estate, доходность на номер совокупно за весь 2023 г. составила 5967 руб. (**+53%** год к году). На протяжении года показатель средней доходности на номер постепенно рос и почти достиг **9 тыс. руб.** к концу декабря.

Россия. Рентабельность отрасли

На фоне растущего спроса гостиничная отрасль страны сталкивается с некоторыми трудностями. На стратегической сессии Российского союза туристической индустрии по вопросам гостиничной туристической инфраструктуры прозвучали данные о снижении рентабельности гостиничного сектора.

В 2023 г. загрузка отелей по стране в среднем выросла на **8,5–9%**, доходы — примерно на **15%** по сравнению с 2022 г. При этом расходы отелей увеличились на **17%**, опережая доходы. Валовая операционная прибыль возросла на **10%**, однако ее рентабельность снизилась, составив **96%** от прошлогодней. Снижение рентабельности, связано сокращением продолжительности пребывания туристов в гостиницах с 4,9 до 3,9 дней. Одновременно выросло количество заселений: с **64 млн до 77,8 млн** в 2023 г. Гости чаще сменяются, что влечет дополнительные расходы на уборку и обслуживание номеров, увеличивает нагрузку на персонал и расходы на оплату его труда.

Международные сети. Присутствие

Более **60 %** общего номерного фонда от совокупного объема предложений всех сетевых операторов в России — это предложение в отелях, которые находятся в управлении международных сетевых операторов сообщила IBC Real.

В 2024 г. отелями на территории России управляют 12 международных гостиничных операторов:

- Accor Hotels;
- Corinthia Hotels;
- Domina Hotels;
- Hilton Hotels & Resorts;
- Kempinski Hotels;
- Lotte Hotels & Resorts;
- Louvre HG;
- Radisson HG;
- Rocco Forte Hotels;
- Rosewood Hotels;
- Rotana Hotel;
- Soluxe Hotel Group.

Покинули российский рынок 9 гостиничных операторов:

- Belmond;
- BWH Hotels;
- InterContinental Hotels Group;
- Hyatt Hotels Corporation;
- Marriott International;
- CPI Hotels;
- Sokos Hotels;
- Four Seasons Hotels and Resorts;
- Wyndham Hotel Group.

Подробнее о работе международных гостиничных операторов в России читайте в обзоре RUSSPASS Журнала.

Бизнес-процессы. Мнение международных гостиничных операторов

Управляющий директор **Radisson Hotel Group** в России **Виолетта Ромэро дэ Торрэс** подтверждает, что в 2023 г. загрузка отелей выросла по сравнению с 2022 г. По сети Radisson **75 %** бизнеса пришлось на сегмент B2C. Компания продолжает расширяться и открыла в 2023 г. новый объект в Москве — Radisson Blu Leninsky Prospect Hotel.

Директор по продажам и маркетингу Pentahotel Moscow Arbat (Rosewood Hotel Group) **Ольга Рыжковская** сообщила, что показатели отеля за последние 2 года были одними из лучших в портфолио компании. Почти все процессы пришлось перестраивать. Изменились профиль клиентов, характер потребительского спроса, каналы дистрибуции, а глубина бронирования сократилась до 1–2 недель. Отель переориентировался на страны СНГ, внутренний рынок и гостей из стран ближнего зарубежья, подключился к системам бронирования OneTwoTrip и Ostrovok.ru.

Управляющий партнер бренда Domina Hotels Владимир Маслов отметил, что год оказался *«достаточно успешным по показателям загрузки»*. По его словам, российское подразделение *«продолжает развиваться и занимает весомую долю в портфеле компании»*. По франшизе с партнерами под брендом компании скоро появятся новые отели. В 2023 г. в Санкт-Петербурге открылась первая очередь кластера «Domina Пулково Отель и Апартаменты». В 2024 г. планируется полномасштабный запуск всего комплекса.

Генеральный менеджер сети Rotana Hotels в России Александр Тимохин отметил, что российские отели Rotana интегрированы в глобальный сайт сети и благодаря этому гость из любой страны может забронировать номер в России. По его словам, в отелях сети есть гости из разных стран, но, *«учитывая последние тенденции, преобладают внутренний туризм и бизнес-поездки, увеличивается количество гостей с Ближнего Востока»*. Rotana Hotels в России продолжает участвовать в глобальной программе лояльности сети.

Руководитель департамента исследований и аналитики IBC Real Estate Екатерина Ногай полагает, что объекты, находящиеся под международным управлением, пользуются приоритетом у иностранных туристов. По утверждению эксперта, преимущество заключается в наличии единой системы бронирования и узнаваемости бренда, что способствует росту количества лояльных потребителей.