



ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ | МОСКВА
MARKETBEAT

Отдел гостиничного бизнеса и туризма Cushman & Wakefield

II КВАРТАЛ 2016

ПРЕДЛОЖЕНИЕ (1/2)

КАЧЕСТВЕННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ГОСТИНИЦ МОСКВЫ ВО II КВ. 2016 Г. ОСТАЕТСЯ НА УРОВНЕ 16 ТЫС. НОМЕРОВ*

-1,4%

Фактическое изменение гостиничного предложения качественного формата за 1 полугодие 2016 г.

Закрытие в начале 2016 г. двух крупных гостиниц («Ирис Конгресс» и «Белград») на реконструкцию одноmomentно вывело с рынка 431 номер. Учитывая, что бывшая «Ирис Конгресс» заново открылась уже в июне - как Holiday Inn Seligerskaya (хотя количество номеров, полностью соответствующих стандартам бренда, пока ограничено 30), - фактическое изменение качественного гостиничного предложения за I полугодие составило -1,4% по сравнению с результатами на конец 2015 г.

Номерной фонд, реалистично ожидаемый к открытию до конца 2016 г. после открытия обновленной Holiday Inn Seligerskaya, оценивается на уровне 750 единиц (см. таблицу с заявленными проектами справа), хотя «чистое» увеличение качественного номерного фонда гораздо скромнее – 470 единиц.

2,9%

Ожидаемое увеличение качественного гостиничного предложения по результатам 2016 г.

При условии соблюдения строителями графиков завершения новых проектов, по результатам 2016 г. качественное гостиничное предложение может увеличиться на 2,9%, примерно до 16,8 тыс. номеров различных категорий.

НОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ 2016 ГОДА

Новое предложение к концу 2016 г.			
ПРОЕКТ	КАТЕГОРИЯ	НОМЕРНОЙ ФОНД	ПЛАНИРУЕМОЕ ОТКРЫТИЕ
Холидей Инн Селигерская	Midscale	201	Q2 2016
Новотель Киевская	Midscale	250	Q4 2016
Адажио Киевская	Midscale	150	Q4 2016
Ибис Киевская	Economy	350	Q4 2016
ИТОГО		951	

Источник: Cushman & Wakefield

ПРЕДЛОЖЕНИЕ (2/2)

ОСНОВНОЙ ПРИРОСТ НОМЕРОВ – В СЕГМЕНТЕ ECONOMY

Рост предложения номеров эконом-стандарта в 2016 г. составит 25 процентов.

25%

**Рост предложения в
сегменте Economy в
2016 г.**

При реальном росте качественного предложения всего на 470 номеров, что на 3.4 пп. ниже, чем довольно скромные результаты роста предыдущего периода, основной прирост в 2016 г. происходит в сегменте Economy, на середину 2016 г. составляющем 9% рынка (1.488 номеров). К концу года, с учетом открытия Ibis Kievskaya (350 номеров), его доля в структуре рынка вырастет всего до 10%, зато прирост номерного фонда составит целых 25%.

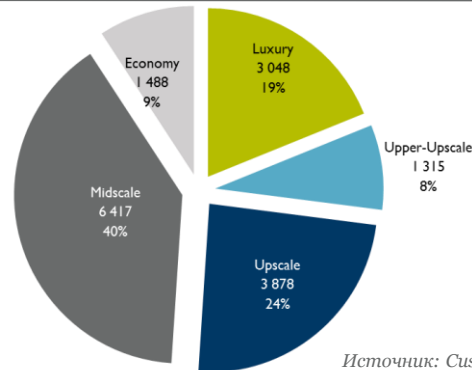
Несмотря на запланированное открытие Novotel Kievskaya (250 номеров) и Adagio Kievskaya (150 номеров), доля сегмента Midscale практически не изменится ввиду того, что из-за временного закрытия 270 номеров в бывшей гостинице «Белград», чистый прирост предложения данной категории составит всего 2% от номерного фонда.

В отсутствие новых готовых проектов стандартов Luxury, Upper-Upscale и Upscale, их пропорциональные доли в структуре рынка если и сократятся, то незначительно.

2%

**Чистый прирост
предложения
категории Midscale
2016 г.**

СТРУКТУРА ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ, II КВ. 2016.



Источник: Cushman & Wakefield

СПРОС (1/3)

ВОССТАНОВЛЕНИЕ СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ НА НОМЕР СТАНОВИТСЯ ТРЕНДОМ

8,6%

**Повышение средней
цены
размещения во II кв.
2016 г.**

13,5%

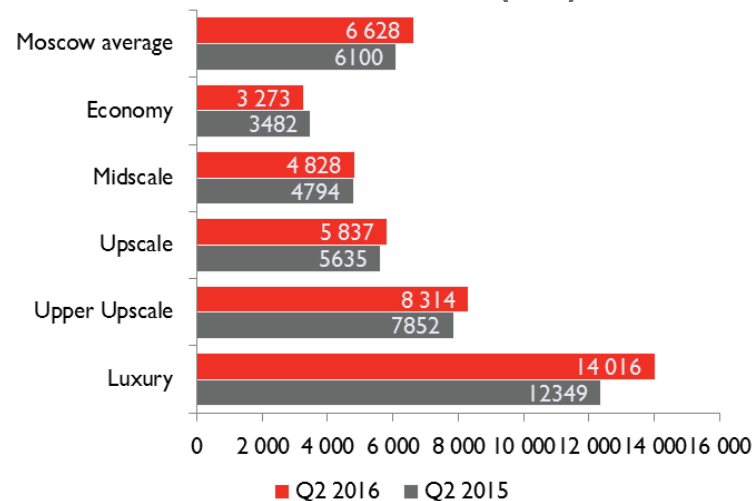
**Рост средней цены в
люксовых отелях**

Робкие ростки оптимизма, отмеченные в I кв. года в люксовом ценовом сегменте, к середине года распространились и на более демократичные гостиницы, результатом чего стал средний по рынку рост показателя ADR на 8,6% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года – до 6.628 руб./номер.

При этом основными драйверами роста остаются гостиницы сегмента Luxury, где цены выросли в среднем на 13,5%, до 14.016 руб./номер.

В сегментах Upper-Upscale и Upscale рост ADR оказался более скромным – на 5,9% и 3,6%, соответственно. В категории Midscale роста пока вообще не состоялось (менее 1%), а в гостиницах Economy отмечено дальнейшее снижение цен – в среднем, на 6%.

ADR ЗА II КВ. 2015-II КВ.2016 ГГ. (РУБ.)



Источник: Исследование Cushman & Wakefield

СПРОС (2/3)

ВОССТАНОВЛЕНИЕ СПРОСА СОСТОЯЛОСЬ?

3,4 пп.

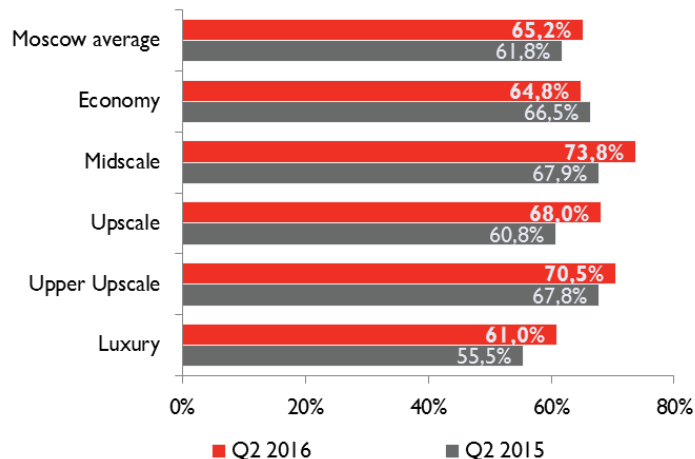
Рост средней загрузки гостиниц Москвы за II кв. 2016 г.

7,2 пп.

Рост средней загрузки гостиниц Upscale за II кв. 2016 г.

Восстановление спроса на гостиничные услуги, наблюдаемое в московских гостиницах практически без изменения вектора роста все последние 12 месяцев, с очевидным ускорением темпов, начиная с начала II кв. года, позволило рынку по результатам первого полугодия увеличить уровень загрузки в среднем на 3,4 пп. (5,5%) по сравнению с предыдущим периодом.

ЗАГРУЗКА II КВ. 2015-II КВ. 2016 ГГ.



Не все ценовые сегменты оказались в одинаковом выигрыше от увеличения количества проданных ночевков. Наибольший прирост (7,2 пп. и 5,9 пп.) зафиксирован в гостиницах категорий Upscale и Midscale, соответственно. Гостиницы стандарта Economy, наоборот, являются временно проигравшими – с потерей уровня загрузки в 1,7 пп.

В процентном соотношении, однако, рост спроса проявляется наиболее выпукло в сегментах Upscale и Luxury – 11,9% и 9,9%, соответственно.

Источник: Исследование Cushman & Wakefield

СПРОС (3/3)

РОСТ ДОХОДНОСТИ ГОСТИНИЦ ДАЕТ ОТЕЛЬЕРАМ ПОВОД К ОПТИМИЗМУ

14,6%

**Рост средней
доходности на номер
за II кв. 2016 г.**

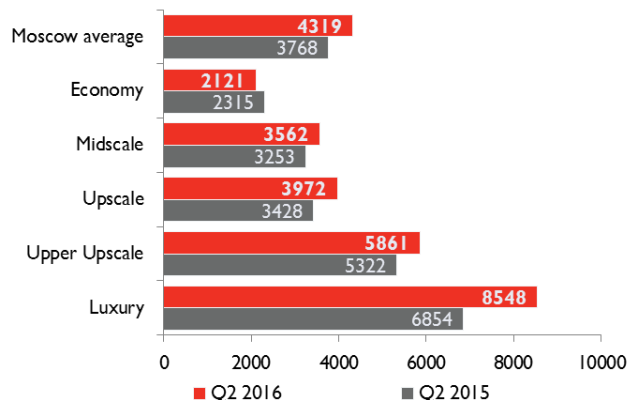
24,7%

**Рост средней
доходности на номер
в гостиницах класса
Luxury за II кв. 2016 г.**

Восстановление спроса, отмечаемое московскими гостиницами практически всех ценовых категорий с весны, позволило им конвертировать однонаправленный рост количества ночевок и стоимости размещения в увеличение доходности в пересчете на номер.

Средний уровень доходности на доступный номер составил по итогам первого полугодия 2016 года 4.319 руб., что практически на 15% выше результата аналогичного периода 2015 года.

REVPAR II КВ. 2015 и II КВ. 2016 ГГ. (РУБ.)



Наиболее впечатляющие результаты продемонстрировали гостиницы стандарта Luxury (24,7%), а также Upscale (15,9%), причем, если в люксовых гостиницах рост данного показателя обеспечивался за счет увеличения средней цены на номер, то в сегменте Upscale – исключительно за счет увеличения загрузки.

Сегмент Economy, в котором все еще существенна доля старого «постсоветского» номерного фонда, продолжает демонстрировать отрицательные результаты (-8,4% по сравнению с предыдущим периодом), что, скорее всего, вызвано с попыткой гостиниц данной ценовой категории остановить отток клиентов за счет снижения цены на размещение.

ТЕНДЕНЦИИ БОЛЬШИЕ НАДЕЖДЫ НА РЕЗУЛЬТАТЫ 2016 Г.

5,5%

Среднегодовой
прогноз инфляции в
России по 2016 г.

15-25%

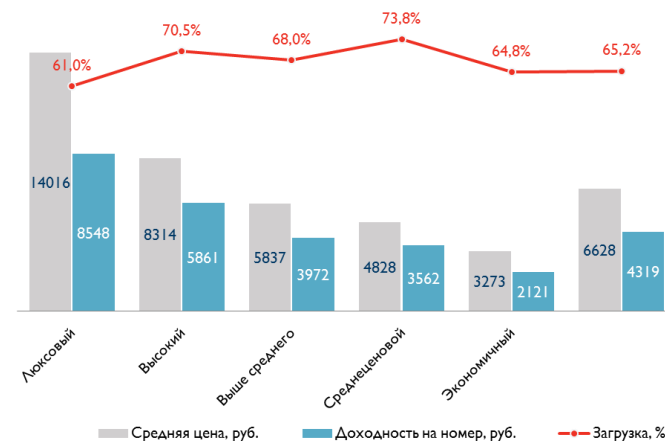
Процент роста гибких
тарифов в
качественных
гостиницах Москвы в
середине II кв. 2016 г.

Уверенное восстановление спроса, отмечаемое московскими гостиницами с конца I кв. 2016 г., позволяет московским отельерам не только активно повышать гибкие тарифы (включая тарифы в он-лайн-овых системах продаж, которые сегодня обеспечивают внушительную долю реализуемых номеров), но и вызывает повод к оптимизму относительно результатов года, т.к. второе полугодие традиционно является более продуктивным с точки зрения доходов гостиниц.

В результате, при некотором возможном увеличении загрузки по рынку в целом, основным драйвером роста, как ожидается, станет показатель ADR (8-10% в годовом измерении), что обгонит прогнозируемый ЦБ РФ среднегодовой уровень инфляции (5-5,5%) и вернет гостиницы в зону роста доходов.

Главный вопрос в том, можно ли конвертировать эти положительные результаты и высокие темпы восстановления тарифов в прирост выручки, превышающий темпы инфляции в 2017 году.

РЕЗУЛЬТАТЫ РЫНКА ПО СЕГМЕНТАМ, II КВ. 2016 ГГ.



Источник: Cushman & Wakefield

ОТДЕЛ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА И ТУРИЗМА КОМПАНИИ CUSHMAN & WAKEFIELD



МАРИНА СМИРНОВА

Партнёр
Руководитель Отдела гостиничного бизнеса и туризма

Marina.Smirnova@cushwake.com



МАРИНА УСЕНКО

Партнёр
Марина.Usenko@cushwake.com



МАРИНА МЕЩЕРЯКОВА

Старший директор
Марина.Meshcheryakova@cushwake.com



ИРИНА АКУТОВА

Ведущий консультант
Irina.Akutova@cushwake.com

*Информация об отделе
гостиничного бизнеса и
туризма и публикации
доступны на
CWRUSSIA.RU*

По вопросу предоставления дополнительной информации просьба обращаться к **Марине Усенко**

Информация, содержащаяся в данном отчете, предоставляется исключительно в информационных целях и не может быть использована без предварительной независимой проверки. Использование полностью или частично информации из данного отчета допускается только с письменного согласия Cushman & Wakefield. Информация, содержащаяся в данной публикации, может быть процитирована только после получения соответствующего согласия.