



**ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ | МОСКВА**  
**# MARKETBEAT**

Отдел гостиничного бизнеса и туризма Cushman & Wakefield

---

**IV КВАРТАЛ 2016**

ПРЕДЛОЖЕНИЕ (1/1)

## КАЧЕСТВЕННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ГОСТИНИЧНЫХ НОМЕРОВ В МОСКВЕ В 2016 Г. ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ИЗМЕНИЛОСЬ

# 2,8%

**«Чистое» увеличение  
качественного  
гостиничного  
предложения по  
результатам 2016 г.**

# 10,2%

**Ожидаемое  
увеличение  
качественного  
гостиничного  
предложения по  
результатам 2017 г.**

В последнем квартале 2016 г. рынок качественного предложения Москвы вырос на 701 номер за счет открытия «комбо-гостиницы» Novotel/Adagio/Ibis под управлением AccorHotels на 701 номер на ул. Киевская (м. «Киевская»).

Итого, в относительных величинах годовой прирост номерного фонда современного качества в 2016 г. составил 2,8% по сравнению с результатами 2015 г. (для сравнения, в 2015 г. рынок увеличился на 7,6%).

Ожидаемое увеличение предложения в 2017 г. составит 1.774 единицы (рост предложения к объему 2016 г. - на 10,2%), причем основная доля прироста произойдет в Среднецееновом (Midscale) и Экономичном (Economy) сегментах.

### Новое предложение в 2016 г.

| ПРОЕКТ                  | НОМЕРНОЙ ФОНД | ОТКРЫТИЕ |
|-------------------------|---------------|----------|
| Холидей Инн Селигерская | 201           | Q2       |
| Новотель Киевская       | 202           | Q4       |
| Адажио Киевская         | 149           | Q4       |
| Ибис Киевская           | 350           | Q4       |
| <b>ИТОГО</b>            | <b>902</b>    |          |

Источник: Cushman & Wakefield

### Новое предложение в 2017 г.

| ПРОЕКТ                          | НОМЕРНОЙ ФОНД | ОТКРЫТИЕ |
|---------------------------------|---------------|----------|
| Хайатт Ридженс Москва           | 298           | Q2       |
| Ибис Октябрьское поле           | 242           | Q2       |
| Ибис Бюджет Октябрьское поле    | 120           | Q2       |
| Гостиница на Рязанском пр-те, 2 | 105           | Q3       |
| Хилтон Гарден Инн Москва        | 292           | Q3       |
| Азимут Москва Смоленская        | 474           | Q3       |
| Холидей Инн Экспресс            | 243           | Q4       |
| <b>ИТОГО</b>                    | <b>1 774</b>  |          |

Источник: Cushman & Wakefield

СПРОС (1/3)

## СРЕДНИЙ РОСТ ЦЕН НА РАЗМЕЩЕНИЕ ОБОГНАЛ ИНФЛЯЦИЮ

# 6,5%

Рост средней цены размещения по итогам 2016 г.

# 12,1%

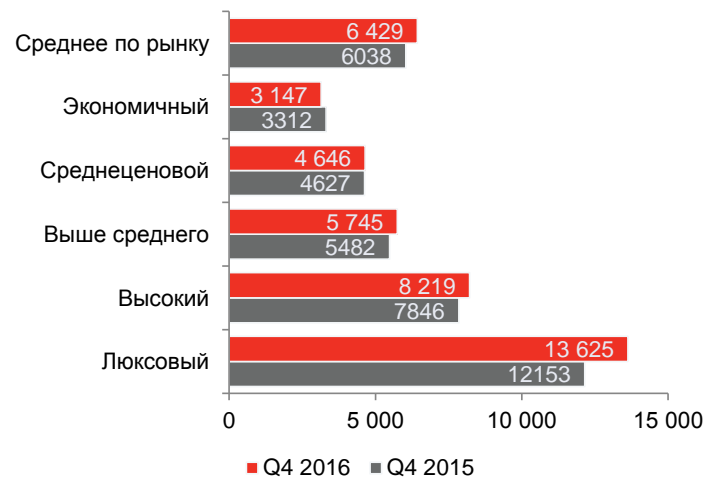
Рост средней цены в «люксовых» отелях в III кв. 2016 г.

Рост цен на гостиничные номера, отмеченный в начале года в «люксовом» (Luxury) ценовом сегменте и распространившийся к середине года и на более демократичные гостиницы, позволил рынку по итогам года увеличить показатель средней цены на размещение на 6,5% по сравнению с 2015 г. – до 6.429 руб.

При этом основными драйверами роста остались гостиницы «люксового» (Luxury) сегмента, где цены за год выросли в среднем на 12,1%, до 13.625 руб./номер.

В сегментах Выше среднего (Upscale) и Высоком (Upper-Upscale) рост ADR оказался более скромным – на 4,8% в обоих случаях (5.745 руб. и 8.219 руб., соответственно). В Среднеценовой категории (Midscale) ADR практически не изменился и составил лишь 0,4% (4.646 руб.), а гостиницам Экономичного формата (Economy) пришлось снижать цены – в среднем, на 5,0% (3.147 руб.).

### ADR ЗА IV КВ. 2015-IV КВ. 2016 ГГ. (РУБ.)



Источник: Cushman & Wakefield

СПРОС (2/3)

## РЕКОРДНЫЙ – С 2006 ГОДА - СПРОС НА ГОСТИНИЧНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ

# 69,6%

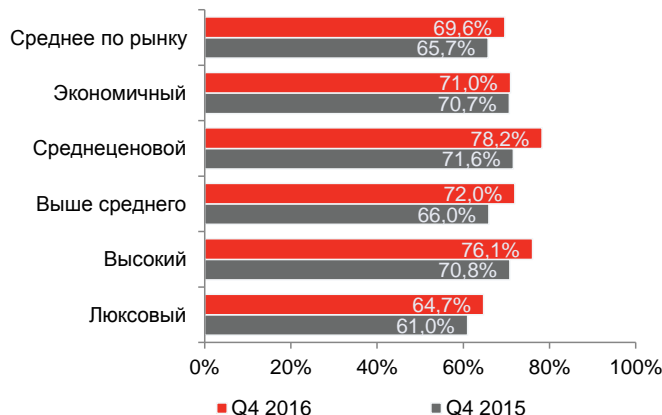
**Средняя загрузка  
гостиниц Москвы по  
итогах 2016 г.**

# 78,2%

**Средняя загрузка  
гостиниц стандарта  
Midscale в 2016 г.**

Восстановление спроса на гостиничные услуги, наблюдаемое в московских гостиницах практически без изменения вектора роста весь последний год, с очевидным ускорением темпов, начиная со II кв. года, позволило рынку по результатам 2016 г. увеличить загрузку в среднем на 3,9 пп. (5,9%) по сравнению с предыдущим периодом.

### ЗАГРУЗКА IV КВ. 2015-IV КВ. 2016 ГГ.



Средний уровень загрузки московских гостиниц в 2016 г. составил 69,6%, что явилось самым высоким показателем с 2006 года, который тогда достиг планки в 72,4%.

Не все ценовые сегменты оказались в одинаковом выигрыше от увеличения количества проданных на рынке ночевков. Наибольший прирост зафиксирован в гостиницах категорий Среднеценовой (Midscale) и Выше среднего (Upscale) - 6,6 пп. и 6,0 пп., соответственно. Гостиницы экономичного стандарта (Economy), напротив, смогли обеспечить стабильный уровень загрузки (номинальный прирост в 2016 г. по сравнению с 2015 г. - 0,3 пп.), лишь поступившись ценой размещения (см. предыдущий слайд).

СПРОС (3/3)

## РОСТ ДОХОДНОСТИ ГОСТИНИЦ – С ОПЕРЕЖЕНИЕМ ГРАФИКА

# 12,8%

**Рост средней доходности на номер в 2016 г. по рынку в целом**

# 19,0%

**Рост средней доходности на номер в «люксовых» гостиницах в 2016 г.**

Восстановление спроса, отмеченное московскими гостиницами практически всех ценовых категорий в 2016 г., позволило им конвертировать однонаправленный рост количества ночевок и стоимости размещения в увеличение доходности в пересчете на номер.

Средний уровень доходности на номер по итогам 2016 года составил 4.476 руб., что на 12,8% выше результата 2015 года.

### REVPAR IV КВ. 2015 и IV КВ. 2016 ГГ. (РУБ.)



Наиболее впечатляющие результаты продемонстрировали «люксовые» гостиницы (Luxury) (19,0%), а также гостиницы Выше средней ценовой категории (Upscale) (14,4%), 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.

Экономичный сегмент (Economy), в котором все еще существенна доля старого «советского» номерного фонда, продемонстрировал отрицательную доходность на доступный номер (-4,6% по сравнению с предыдущим периодом), что явилось следствием снижения показателя ADR и которое, в свою очередь, могло быть вызвано рядом факторов, включая ограниченное количество каналов продаж (включая зависимость от «оптовых» компаний, скупающих большие объемы ночевок за счет низких тарифов), что не позволяет гостиницам оперативно менять тарифы, подстраиваясь под меняющийся спрос.

ТЕНДЕНЦИИ

## ПОЗИТИВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ГОДА – ПОВОД К ОПТИМИЗМУ В 2017 Г.

# 5,4%

**Среднегодовой  
уровень инфляции в  
России в 2016 г.**

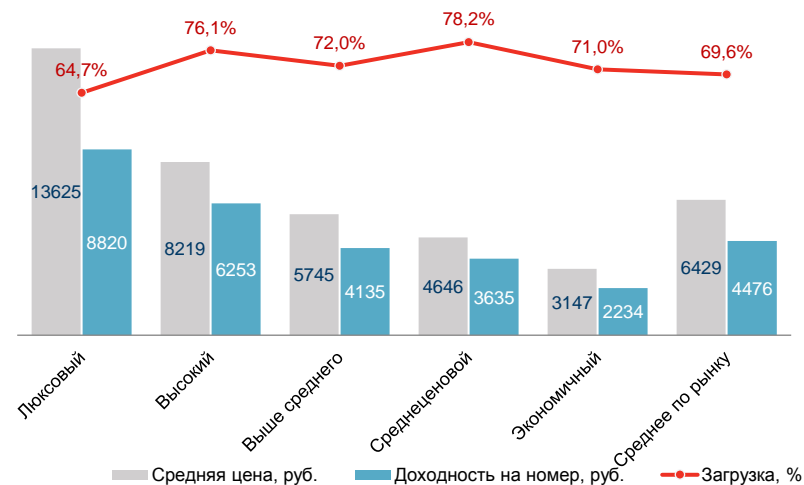
# 15-25%

**Процент роста гибких  
тарифов в  
качественных  
гостиницах Москвы в  
III-IV кв. 2016 г.**

Уверенное восстановление спроса, зафиксированное московскими гостиницами в 2016 г., дало возможность московским отельерам начать активно повышать гибкие тарифы (включая тарифы в он-лайн-овых системах продаж, которые сегодня обеспечивают внушительную долю реализуемых номеров), что позволило выполнить и даже перевыполнить годовые бюджеты по итогам года – впервые с 2013 года!

Ввиду того, что среднегодовой уровень загрузки практически во всех ценовых сегментах превысил 70%, следствием повышенного спроса должно стать продолжение роста цен на размещение в 2017 г., и логичным ожиданием является превышение роста ADR к прогнозируемому ЦБ РФ среднегодовому уровню инфляции (целевая инфляция в 2017 г. – 4,0%), что вернет гостиницы в зону роста доходов. Главной задачей отельеров станет конвертация восстановления тарифов в прирост прибыли.

### РЕЗУЛЬТАТЫ РЫНКА ПО СЕГМЕНТАМ В 2016 Г.



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  
Marina.Usenko@cushwake.com



### **МАРИНА МЕЩЕРЯКОВА**

Старший директор  
Marina.Meshcheryakova@cushwake.com



### **ИРИНА АКУТОВА**

Ведущий консультант  
Irina.Akutova@cushwake.com

*Информация об отделе  
гостиничного бизнеса и  
туризма и публикации  
доступны на  
[CWRUSSIA.RU](http://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.