

Гостиничный рынок Петербурга демонстрирует рост

Операционные показатели отелей Санкт-Петербурга выросли. Именно об этом свидетельствует статистика за 2017 год, собранная компанией Hotel Advisors Hospitality Management & Consulting.

Так, по итогам прошлого года гостиницы Санкт-Петербурга достигли следующих показателей:

ADR — 3670 рублей (+9,1%).

Загрузка — 66,9% (+1,7%).

RevPar — 2455 рублей (+10,9%).

На протяжении всего года показатель среднего тарифа продажи номера (ADR) показывал положительную динамику за небольшим исключением в декабре: ADR снизился чуть менее, чем на 1% по сравнению к результату 2016 года. Наибольший прирост был отмечен в период с мая по август с максимальным значением в 733,5 руб., или +19,48%, в июле, что могло быть обусловлено ожиданиями отельеров

от достаточно хорошего летнего сезона 2016 года.

Несмотря на общий положительный прирост по году загрузка на фоне значительного прироста ADR в июне, июле и августе оказалась почти на 1% меньше результата 2016 года. Наибольшее снижение показателя было отмечено в октябре и составило 3,68 п. п., или 5,34%.

Тем не менее, несмотря на негативные изменения загрузки в некоторые месяцы доход на номер (RevPar) по рынку по итогам 12 месяцев оказался на 10,9% выше прошлогодних результатов и составил 2455 рублей. Наибольший прирост показателя отмечался в июле за счет

увеличения ADR+610 рублей, или +18,39%.

Гостиницы категории «три звезды»

Все основные операционные показатели отелей данной категории показали рост по сравнению с прошлым годом. ADR вырос на 8,58% и составил 3239 рублей; загрузка выросла на 2,34% и составила 64,75%, а показатель RevPar вырос на 11,1% и составил 2097 рублей.

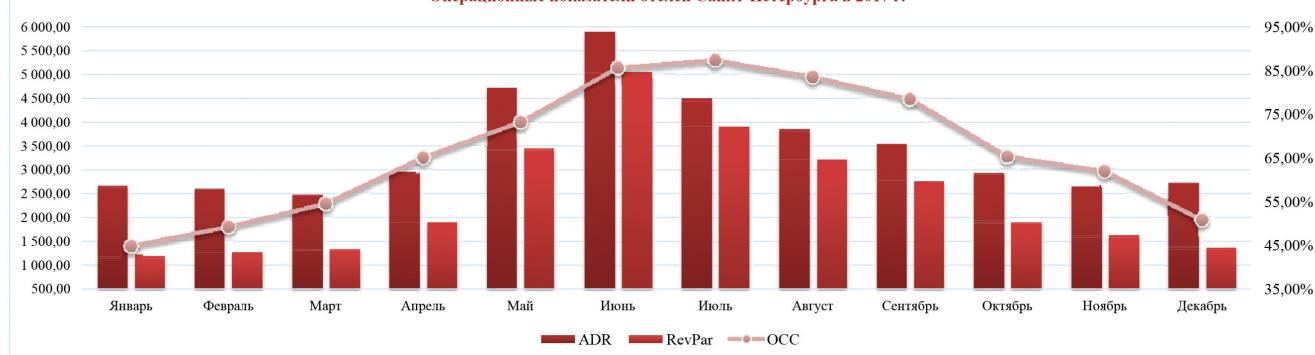
Гостиницы категории «четыре звезды»

Отели категории «четыре звезды» продемонстрировали

Операционные показатели отелей Санкт-Петербурга в 2017 г.

	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
ADR	2 676,45	2 609,08	2 485,17	2 950,15	4 728,19	5 891,81	4 499,58	3 866,68	3 542,95	2 948,07	2 660,14	2 733,80
RevPar	1 193,44	1 278,59	1 349,56	1 914,60	3 453,73	5 037,35	3 925,95	3 225,11	2 774,26	1 919,82	1 642,72	1 383,80
OCC	44,59%	49,01%	54,30%	64,90%	73,05%	85,50%	87,25%	83,41%	78,30%	65,12%	61,75%	50,62%

Операционные показатели отелей Санкт-Петербурга в 2017 г.



■ «Современный отель» январь-февраль 2017

спад по загрузке в отличие от отелей сегмента «три звезды». По итогам 12 месяцев загрузка составила 72,8%, что на 0,1% ниже результатов 2016 года. При этом следует отметить, что отрицательная динамика показателя сохранялась на протяжении периода январь-август, за исключением февраля. При этом ADR вырос на 10,8% и составил 4755 рублей, RevPar вырос на 10,4% и составил 3460 рублей.

В анализе использовались показатели отелей с номерным фондом от 30 до 600 номеров сегментов 3 и 4 «звезды». Общий номерной фонд анализируемых отелей составляет более 8000 номеров. По сравнению с данными STR, где выборку составляют исключительно сетевые, расположенные в центральной части города, выборка отелей данного анализа позволяет рассматривать рынок в более широком разрезе, так как несетевые отели составляют более 80% всего номерного фонда города.

С учетом увеличения количества отелей, работающих с программой «Аналитика гостиничного рынка», сравнительные результаты 2017 и 2016 годов представлены для текущего количества гостиниц.

Операционные показатели отелей Санкт-Петербурга за новогодние праздники 29.12.2017–08.01.2018

За период новогодних праздников 2017–2018 года все ключевые операционные показатели отелей оказались выше результатов прошлого года: ADR вырос на 7,9% и составил 3234 рубля, загрузка выросла на 3,4% и составила 65,05%, показатель дохода на номер составил 2103 рубля, что на 11,5% выше результата 2016–2017 гг.

Комментирует Кристина Кузнецова, генеральный управляющий Domina St. Petersburg



2017-ый для нашего отеля выдался успешным. При сохранении высокой среднегодовой загрузки доходность на номер возросла на 11%. Валовая операционная прибыль возросла на 17%.

Год был богат на неожиданности.

Например, непривычно низкой для высокого сегмента — около 50% — оказалась майская загрузка — россияне отправились за рубеж, сыграл свою роль отложенный спрос в отношении открытой Турции. Были и приятные сюрпризы — в частности, высокая осенняя загрузка: в октябре заполняемость отеля составила 80%, ноябрь также показал непривычные для петербургского низкого сезона цифры. Будем надеяться, что пролонгация высокого сезона на середину осени войдет в привычку.

Определенным испытанием для отельеров стал Кубок конфедераций — в том смысле, что от него ожидали гораздо большего. Сделанные организаторами в отелях брони были сняты, а приехавших болельщиков (было много чилийцев, например) отельеры не особенно почувствовали — очевидно, они выбрали краткосрочную аренду жилья.

В этом году мы ощутили рост корпоративного сегмента. Вместе с тем, на прежнем высоком уровне остался и интерес индивидуальных гостей, приходящих к нам, прежде всего, из онлайн-каналов.

Петербургский рынок в целом следует общемировому тренду. Индивидуальные бронирования от турагентств снижаются — в частности, наш гость предпочитает бронировать самостоятельно онлайн. Причем выбор в онлайн-каналах у него расширился: борясь за потребителя с airbnb, ОТА начали активно предлагать также альтернативные отелям средства размещения. Таким образом, конкурентное поле расширяется, и отельерам стоит уделить внимание своему главному козырю в эпоху уберизации — расширенному сервису. Для тех, кому он важен, отельный сегмент приоритетен.

Ровный оптимизм — таковы наши чувства по отношению к 2018 году. Чемпионат вряд ли гарантирует сверхприбыли, но при правильной стратегии реализации номерного фонда можно ожидать хорошую доходность — несмотря на то, что со стороны традиционных путешественников можно ожидать низкий спрос именно на даты чемпионата. В Петербурге будут играть не самые топовые европейские национальные сборные, однако, на полуфинал и матчи с участием России спрос неплохой уже сейчас. Основную часть номеров в период ЧМ мы приняли решение реализовать сами, и схема себя оправдывает: бронируется корпоративный сегмент и индивидуальные. Через блок Match Accommodation номера выкупаются менее активно. Ориентируясь на опыт Бразилии, принимавшей прошлый чемпионат мира, можно ожидать пикового спроса ближе к датам чемпионата.

В сегменте отелей «три звезды» загрузка в новогодние праздники снизилась на 1,5% относительно прошлого года, отели «четыре звезды» наоборот показали прирост на 19,9%.

Динамика показателей ADR и RevPar у обоих сегментов сохранила положительный тренд. Показатель ADR в сегменте «три звезды» составил 2859 рублей, что выше значений прошлых годов на 8,1% показатель RevPar составил 1790 рублей, +6,5%.

Следует отметить, что отели сегмента «четыре звезды» показали наибольший прирост показателя RevPar +30,3%. На такие изменения больше всего сказалось изменение загрузки на почти на 20% по отношению к праздничным дням прошлого года.

Операционные показатели отелей Санкт-Петербурга в новогоднюю ночь

В анализе использовались показатели отелей с номерным фондом от 30 до 600 номеров сегментов 3 и 4 звезды. Общий номерной фонд анализируемых отелей составляет более 8000 номеров. По сравнению с данными STR, где выборку составляют исключительно «сетевые», расположенные в центральной части города, выборка отелей данного анализа позволяет рассматривать рынок в более широком разрезе, так как несетевые отели составляют более 80% всего номерного фонда города.

С учетом увеличения количества отелей, работающих с программой «Аналитика гостиничного рынка», сравнительные результаты 2017 и 2016 годов представлены для текущего количества гостиниц.

*По материалам компании
Hotel Advisors Hospitality
Management & Consulting*

Комментирует Евгения Эрдман, руководитель службы бронирования и продаж Demetra Art Hotel («четыре звезды»):

На мой взгляд, правильно рассматривать 2017 год в сравнении с предыдущим. Именно 2016 год был для Demetra Art Hotel весьма удачным: отличный спрос и готовность потенциальных гостей покупать номера по достаточно высоким тарифам определили наши ожидания и планы на 2017 год. К тому же, занижение планов вообще вещь идеологически неверная. Мы выстраивали ценовую политику таким образом, чтобы плавно повышать ADR, и это помогло нам добиться хороших финансовых результатов, несмотря на то, что спрос и, соответственно, загрузка не оправдали наших ожиданий. Падение спроса особенно остро ощущалось в ноябре и декабре 2017 года. RevPar в целом держался на уровне 2016 года, но два последних месяца 2017-го немного подпортили нам этот показатель, и роста в нем, к сожалению, не было.

В целом могу сказать, что планка была поднята достаточно высоко, поэтому 2017 год был трудным в достижении поставленных целей.

Что касается года 2018-го, то здесь, конечно, все сосредоточено вокруг чемпионата мира по футболу. Мы получаем массу запросов от иностранных туроператоров, но только на один месяц — с 14 июня по 15 июля. Demetra Art Hotel не подписывал контрактов с агентствами, выкупающими блоки заранее, поэтому продажи мы не закрывали. Также чемпионату мира уделяют большое внимание наши партнеры — OTA, Booking.com и Expedia, которые уже успели провести несколько действительно полезных тренингов по организации продаж на этот период. Продолжительность проживания на период групповых игр в Demetra Art Hotel составляет в среднем две ночи, но есть и бронирования с продолжительностью до семи ночей. Это, как правило, пакетные брони. Радует и то, что гостей не пугают невозвратные тарифы и достаточно высокие цены. Это, в свою очередь, работает на повышение ADR.

Важно понимать, что не чемпионатом единым живы отельеры. Сонный посленедельный январь плавно перетек в активный февраль. Мне нравится, как идет бизнес в феврале-марте, также часть партнеров (а это касается в основном групп) перенесла заезды на даты до и после чемпионата мира.

У нас не очень большое окно бронирования, поэтому более или менее четкую картину мы можем видеть на месяц вперед. Однако, уже есть интересные проекты осенью, которые, надеюсь, состоятся, а Demetra Art Hotel сможет быть представленным в них наилучшим образом.

