

Offices / General

Кризис попутал

В пятницу вечером представитель департамента по связям с инвесторами австрийского концерна Strabag Дайана Кляйн заявила «Интерфаксу», что компания приостановила строительные работы в рамках российских проектов на 150 млн евро.

Уноси готовенького

Российский рынок недвижимости переживает самые трудные в своей истории времена: капитализация публичных компаний упала в несколько раз, застройщики замораживают свои проекты или ищут на них покупателей. Тому, кто не сумеет найти инвесторов, придется идти навстречу госструктурам.

ПИК создал оффшорную Kaltenberg

Группа компаний ПИК создала дочернюю компанию Kaltenberg Ltd. на Кипре.

Regions

Психолог для стройки

Власти Санкт-Петербурга готовы выкупить у застройщиков участки, на которых компании не могут построить объект самостоятельно.

Как развивается гостиничный бизнес Астрахани

В настоящее время гостиничный рынок города приближен к точке равновесия.

Offices / General

КРИЗИС ПОПУТАЛ

В пятницу вечером представитель департамента по связям с инвесторами австрийского концерна Strabag Дайана Кляйн заявила «Интерфаксу», что компания приостановила строительные работы в рамках российских проектов на 150 млн евро. По ее словам, строительство офисов и торговых центров по договорам подряда было остановлено после того, как заказчики объявили о своей неспособности выплачивать денежные средства. Позднее Кляйн сообщила «Ведомостям», что речь шла о проектах, которые еще не входили в портфель Strabag. Назвать эти проекты Кляйн не смогла и от других комментариев отказалась. «Для меня это новость», — удивляется гендиректор ЗАО «Штрабаг» Александр Ортенберг. «Пока российский “Штрабаг” в самый разгар кризиса увеличил портфель — он составляет более \$3,5 млрд», — говорит он и указывает, что недавно компания подписала договоры о подряде с группой «Абсолют» по проекту «Сколково» и с компанией «Уникор» (входит в банк «Российский кредит») по комплексу «Каучук». Пресс-службы «Абсолюта» и банка «Российский кредит» подтвердили это.

Заявление Strabag напоминает историю создания СП австрийского фонда Immoeast и девелопера РТМ, о котором было объявлено в апреле. Позднее член совета директоров австрийской Immoeast Immobilien AG Эдгар Розенмайер написал «Ведомостям», что создание СП отложено до октября. Но через час после того, как «Ведомости» позвонили в РТМ, из Immoeast пришло письмо: Розенмайер не давал и не собирается давать никаких официальных комментариев.

Теоретически риск того, что какие-то контракты из портфеля могут быть заморожены, существует, говорит Ортенберг. Но это проекты, по его словам, не более чем на сумму в 50-70 млн евро. Крупнейшие заказчики Strabag — ПИК, «Декмос», «Декра», «Северная башня» — утверждают, что не приостанавливали с подрядчиком ни одного проекта.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

УНОСИ ГОТОВЕНЬКОГО

Российский рынок недвижимости переживает самые трудные в своей истории времена: капитализация публичных компаний упала в несколько раз, застройщики замораживают свои проекты или ищут на них покупателей. Тому, кто не сумеет найти инвесторов, придется идти навстречу госструктурам. До осени 2008 года российские девелоперы не знали кризиса. Неудовлетворенный спрос практически на все виды недвижимости позволял им реализовать проекты с доходностью от 50% до нескольких сот процентов. «Мы за I всю свою историю ни разу не кредитовались дешевле 15% годовых. Так что для нас «дорогие деньги» не являются сюрпризом. Наши бизнес-модели спокойно выдержали бы и 25%», - говорит генеральный директор Vesco Group Вячеслав Ширяев. То есть банковские средства, выданные почти под любой процент, позволяли завершить стройку, не испытывая особой нужды в финансах. «Девелоперский бизнес в принципе основан на привлечении проектного финансирования. Компания вкладывает до 30% собственных средств, а остальное представляют собой привлеченные средства, самый распространенный способ получения которых - кредитование», рассказывает вице-президент по корпоративным коммуникациям «Системы-Галс» Геннадий Фролов. Однако в условиях кризиса ликвидности такая схема приказала долго жить. Банки близки к тому, чтобы вовсе прекратить выдачу кредитов застройщикам, особенно если рейтинговые агентства выставляют компаниям негативные прогнозы, а сумма краткосрочного долга превышает возможный cash-flow. Причина грядущего коллапса строительного рынка заключается в попытках многих игроков заработать много и сразу на дешевых западных деньгах. По словам Ширяева, многочисленные конференции, проходившие в последние два года, учили девелоперов не тому, как строить дешево и качественно, а тому, как эффективно «раскулачить» какой-нибудь западный инвестфонд на сотню миллионов долларов либо организовать дешевый облигационный заем. Большинство девелоперов набирали долги для «накачки» портфеля проектов и соответственно капитализации в надежде на скорое IPO. «Крах этой модели я считаю большим событием для рынка, причем со знаком плюс», - говорит он.

Умом не понять

Первыми жертвами разразившегося кризиса стали одни из крупнейших застройщиков. Так, девелоперское подразделение АФК «Система» - компания «Система-Галс» - публично заявила о своей готовности уступать доли в принадлежащих ей проектах. «Продавать компанию мы пока не собираемся, но

планируем привлечь партнеров в 10 крупных проектов в области гостиничной и офисной недвижимости. Совокупная сумма инвестиций в них составляет \$500 млн. Мы ищем партнеров, которые дадут \$250 - 300 млн, - заявил первый вице-президент АФК «Система» Антон Абугов. - Компании нужен cash, поэтому мы меняем структуру портфеля и хотим в этом году продать объектов больше, чем планировали». Впрочем, незадолго до этого заявления участники рынка говорили, что «Система-Галс» готова уступить до четверти своего бизнеса. Вскоре о «заморозке» части своих проектов открыто заявила корпорация Mirax Group. «В ближайший год мы не начнем строительства ни одного нового объекта, не оформим ни одного кредита и не будем покупать новых объектов», - рассказал председатель совета директоров Mirax Group и основной владелец компании Сергей Полонский.

Международное агентство Fitch Ratings значительно расширило список пострадавших от кризиса и заявило о своем беспокойстве по поводу многих российских компаний, в особенности в секторе недвижимости и строительной отрасли. В зону риска с прогнозом «негативный» попали такие гиганты, как группа ЛСР, Mirax Group, ГК «ПИК», «Система-Галс». Сами фигуранты утверждают, что от кризиса они страдают, но не сильно. «Мы умом понимаем, что кризис должен быть, но рынок пока демонстрирует, что наша компания выросла и растет дальше. Выручка за полгода увеличилась на 50% по отношению к прошлому году. Другое дело, что наши клиенты - это люди, работающие в реальной экономике, и их накрыло очень сильно», - говорит член совета директоров Mirax Group Дмитрий Луценко. По словам Геннадия Фролова, «Система-Галс» также напрямую не страдает от кризиса. «В нынешней ситуации, характеризующейся изменением условий кредитования девелоперских проектов, в наибольшей степени страдают, с нашей точки зрения, мелкие и средние девелоперы», - считает он. В пресс-службе ГК «ПИК» официально сообщали «К^о», что помещение этой компании в Ratings Watch «под наблюдение» объясняется негативной конъюнктурой на российском рынке в целом. Однако участники рынка думают иначе.

Груз и ныне там

«Прежде всего пострадали от кризиса крупные застройщики недвижимости бизнес-класса, - говорит генеральный директор брокерско-консалтинговой компании Tweed Ирина Могилатова. - Они привыкли к росту цен на свои объекты, а виртуальные прибыли тратили заранее, то есть в бизнес-планах учитывались поступления от продаж, распределяемые на расходы по строительству и освоению площадок». В числе этих компаний, по словам главного экономиста УК «Финам

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

6 октября, № 136

Менеджмент» Александра Осина, можно назвать компании Mirax Group, «Система-Галс», Midland Development, ГК «Корстон», «Главстрой». Например, «Главмосстрой» Олега Дерипаски за год увеличил кредиторскую задолженность почти на 50% - с 24, 86 млрд до 37, 1 млрд руб.; «Моспромстройматериалы» (входит в «Главстрой») - на 84%. По данным источника «К^о», «Главмосстрой» готовится приостановить ряд своих проектов из-за отсутствия свободных средств. В компании надеются на госзаказ и деньги главного акционера Олега Дерипаски, которых пока нет. Другим индикатором кризиса стало тотальное падение котировок акций российских девелоперов на LSE. В частности, капитализация «Системы-Галс» на LSE достигла примерно \$300 млн, притом что еще 1 июля она составляла \$1, 576 млрд, а в мае 2008 года - \$2, 3 млрд. Капитализация ГК «ПИК» сократилась с \$13, 456 до \$4, 44 млрд, стоимость API Development упала с \$4, 07 до \$1, 468 млрд, а ГК «ЛСР» - с \$7, 45 до \$3, 28 млрд. «С начала 2008 года капитализация российских публичных компаний-девелоперов снизилась в среднем на 70 - 80%», - признается Геннадий Фролов. Основной причиной как пересмотра прогнозов по рейтингам девелоперов, так и падения капитализации эксперты называют большую долговую нагрузку компаний. «Компании, вышедшие на IPO, с большой вероятностью активно использовали и долговые инструменты, потому уровень задолженности у них довольно высок. Именно поэтому они оказываются в зоне риска. IPO в данном случае лишь косвенный индикатор», - говорит руководитель департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood Ольга Широкова. По ее словам, наиболее серьезно пострадали компании, которые должны в ближайшее время осуществлять платежи по краткосрочным кредитам или проценты по ним. Крупнейшие должники - ГК «ПИК», Mirax Group, API Development, «Система-Галс» и «Главмосстрой». «Кризис ликвидности поставил некоторых девелоперов в сложную финансовую ситуацию: собственные финансовые ресурсы не позволяют реализовать все заявленные проекты, а стоимость заемных средств увеличилась до критической величины для рентабельности инвестиционных проектов», - полагает директор по маркетингу и продажам «Квартал Эстейт» Сергей Лутпкин. По его словам, в основном речь идет о проектах, находящихся на уровне разработки концепций, пред-проектных проработок и проектной стадии, до выхода на строительные площадки. «Это может привести к существенному сокращению объемов строительства в ближайшие 2-3 года. Кроме того, стоит ожидать перераспределения портфеля инвестиционных проектов между отдельными застройщиками», - говорит он.

Сами девелоперы пытаются делать хорошую мину при плохой игре. «У всех игроков этого рынка есть задолженность, наша не превышает в 1, 5 раза показатель EBITDA. Из нашего долга треть - это то, что мы должны погасить в

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

6 октября, № 136

течение полугода. То есть всего мы должны банковской системе около \$800 млн, а \$260 млн обязаны вернуть до конца этого года. При этом у нас нет проблемы с привлечением средств, а рейтинговые агентства понизили прогноз по рейтингу, потому что некоторое время назад структура группы изменилась. Пока они не делали переоценку, случился кризис. Мы уверены, что, как только кризис пройдет, а мы вернем задолженность, прогноз изменится», - сообщает Дмитрий Луценко. По его словам, в ближайший год компании хватит проектов «достраивать и продавать». «Наша долговая нагрузка, несмотря на ее существенный размер, носит едва ли не самый комфортный характер среди участников рынка недвижимости России: более 90% долговых обязательств - долгосрочные. В этом году нам предстоит выплатить не более \$20 млн по краткосрочным обязательствам», - считает Геннадий Фролов. При этом цифры долгов девелоперов выглядят фантастически. Например, за первые полгода 2008 года чистый долг ГК «ПИК» вырос на \$603 млн и составил \$1,32 млрд. И как сказано в финансовой отчетности компании, эта задолженность является краткосрочной. Погасить ее в ГК «ПИК» надеются за счет продаж жилья, в чем эксперты очень сомневаются.

Цыплят сосчитают осенью

Одним из возможных решений для крупных девелоперов станет привлечение новых партнеров. Например, «Система-Галс», по словам Геннадия Фролова, еще в конце 2007 года заключила стратегическое партнерское соглашение с арабской компанией Sagaa для развития курортного проекта в Сочи, а также создала СП с французским ритейлером Apsys для развития формата ТРК в России. Первым проектом такого рода стал ТРК «Лето» в Санкт-Петербурге. Другим выходом может стать «заморозка» части проектов или отказ от их реализации. По такому пути пошли Mirax Group и Midland Group. Последняя заявила, что сворачивает программу по строительству 80 торговых центров в Подмосковье. Как сообщил «К°» Дмитрий Луценко, также не запущенный еще проект по строительству офисной башни в центре Лондона будет продолжен. Однако компания остановила уже начавшееся строительство офисного комплекса в рамках «Киев-Сити». Впоследствии появилась информация о том, что Mirax Group предложила управляющей пенсионными средствами «Газфонда» - компании «Лидер» - выкупить несколько строек на западе Москвы. Однако сам Полонский в своем блоге назвал эти слухи не соответствующими действительности. Также он опровергает отказ от совместного с «Интеко» строительства многофункционального комплекса на месте ЛЭП в Москве. Третий путь - это продажа части проектов. По данным «К°», все без исключения крупные

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

6 октября, № 136

девелоперы задумываются о том, чтобы уступить часть своих проектов сторонним покупателям. Тем более что они уже дали о себе знать. Так, в июне 2008 года о своем желании «скупать разоряющиеся девелоперские компании по осени» в одном из интервью заявил глава группы «Онэксим» Михаил Прохоров. То, что Росбанк, где хранит деньги бывший совладелец «Норникеля», повысил ставки по депозитам, косвенно подтверждает, что какие-то покупки он делать будет. «Часть интересных площадок может отойти к людям, у которых есть средства, то есть нефтяникам, промышленникам и т.п. Таким образом, за девелоперами будут стоять серьезные инвесторы», - предполагает Ирина Могилатова. Например, по мнению опрошенных «K^o» экспертов, скорее всего, схлопнется мыльный пузырь Mirax Group. «Компания Полонского строит на деньги ВТБ под залог недвижимости. Более того, девелопер уже «менял» этажи в своих строящихся зданиях на кредиты. Вполне возможно, что госбанк и станет покупателем объектов Mirax», - рассуждает один из участников рынка.

Еще один тип потенциальных покупателей разорившихся строителей - западные инвесторы, оставшиеся работать на российском рынке. О своих планах включиться в процесс скупки уже заявил австрийский фонд Immoeast. Такие же планы есть у Russia Development Fund, созданного экс-топ-менеджером Morgan Stanley Максимом Куниным (см. интервью на стр. 30). Помимо олигархов и иностранцев, покупателями могут выступать девелоперы, сохранившие достаточное количество кэша. «Мы постоянно рассматриваем новые инвестиционные проекты, но пока нет законченных сделок, о которых можно говорить. В августе компания уже получила, как и планировала, два строительных займа в одном из крупнейших российских банков - ВТБ - на общую сумму \$414 млн», - говорит генеральный директор «AFI Рус», входящей в AI Development, Алекс Столярик. По его словам, помимо этой суммы, денежная наличность и денежные эквиваленты компании на 30 июня 2008 года составляли около \$800 млн, оставшихся от привлеченных в ходе IPO средств. При этом в компании рассчитывают на доходы от продажи квартир в жилых проектах. А краткосрочный долг AFI Development всего составляет около \$380 млн. Потенциальным покупателем девелоперских проектов также может стать «Итера-Инвест-Строй», работающая в основном на личные средства акционеров ГК «Итера». В частности, как утверждают участники рынка, компания уже купила жилой комплекс площадью 40 000 кв. м на западе Москвы. Правда, продавец объекта пока неизвестен. Потенциальные покупатели подают «сигналы» продавцам проектов. Например, глава MosCityGroup Павел Фукс в самый разгар кризиса заявил, что построит в Подмоскovie сеть торговых центров. Но бизнесмен вряд ли станет крупным девелопером торговой недвижимости. Скорее всего, Фукс сигнализирует о том, что у него есть деньги на покупку проектов других

участников рынка. В поисках стратегии дальнейшего развития все без исключения компании проводят жесткую политику сокращения издержек. В частности, во всех девелоперских компаниях происходят массовые сокращения персонала и урезание бюджета на работу с агентствами.

Каждой твари

Но нефтяникам и промышленникам, несмотря на наличие денег, непрофильные активы в таких количествах не нужны. Иностранные фонды тоже не смогут решить проблемы всех девелоперов. Поэтому помощи будут ждать сверху, то есть от государства. Однако рассчитывать на такую поддержку смогут далеко не все. Такая компания пока только одна - это ГК «ПИК». В официальном сообщении пресс-службы группы говорится, что «достигнуто соглашение с оптовыми покупателями о предоставлении жилья в Московской области на сумму более \$1 млрд». По мнению экспертов, таким оптовым покупателем может быть только государство. Например, московские власти планировали в течение 2008 года выкупить для социальных нужд 1 млн кв. м жилья на открытом рынке. То есть фактически речь идет о бартере. Среди основных претендентов на спасение - компании московского пула, такие как ДСК-1, ГК «ПИК» и СУ-155. «Все они активно участвуют в реализации городского заказа на строительство жилья. Бюджетные средства на эти цели запланированы, и эти компании рано или поздно их получают», - говорит Александр Пожалов из «Московских информационных технологий». - Вероятно, в этом году ситуация не изменится. В 2007 году все заказы получили сплошь эти московские застройщики». К ним может присоединиться «Интеко» - компания жены столичного мэра. Столичные власти взяли на вооружение практику долевого финансирования строительства жилья для соцнужд в области. Всего город лишь в 2008 году планирует профинансировать строительство до 1 млн кв. м жилья.

Таким образом, инвестиционные проекты этих компаний по возведению коммерческого жилья в Подмоскowie могут получить гарантированного покупателя в лице бюджета. По словам Пожалова, в результате для этих компаний городской заказ останется одной из гарантий стабильности. Кроме того, у той же СУ-155 бизнес диверсифицирован по регионам и отраслям, а задачу повышать темпы ввода жилья с региональных властей никто не снимал, этот показатель учитывается федеральным центром при оценке эффективности работы администраций субъектов. То есть на федеральном уровне чиновники будут помогать крупным игрокам, прежде всего мэрского пула в Москве и губернаторских - в регионах, например, компании ЛСР в Санкт-Петербурге.

Однако и цена такой поддержки будет более высокой, например, пакет акций в обмен на деньги, выделенные крупным госбанкам на выкуп или кредитование отдельных проектов. Подобный вариант развития событий разрушит миф о неприкосновенности столпов российского девелопмента.

Кто на новенького?

Остается открытым вопрос, как повлияет кризис на цену жилья и ставки аренды в коммерческой недвижимости. По словам регионального директора департамента аналитики Colliers International Ольги Ясько, события последнего времени обусловили возникновение двух противоположно направленных тенденций на рынке недвижимости. «Одна из них вызвана острым дефицитом финансовых ресурсов, привлекаемых для реализации проектов строительства коммерческих объектов. В среднесрочной перспективе это приведет к заметному сокращению темпов прироста площадей и будет стимулировать собственников существующих объектов к дальнейшему повышению запрашиваемых ставок аренды и цен продажи», - говорит эксперт. По ее словам, другая тенденция отражает резко возросшую неопределенность перспектив развития экономики России. «Эта тенденция может привести к массовому пересмотру планов развития компаний и, следовательно, переоценке ими потребностей в площадях, а по наиболее негативному сценарию - отказу от уже занимаемых площадей. Понятно, что эта тенденция способствует снижению ставок аренды и цен продаж», - рассказывает Ольга Ясько. При этом участники рынка фактически подтверждают развитие второго сценария. Так, главный исполнительный директор X5 Retail Group Лев Хасис говорит, что девелоперы торговой недвижимости уже снизили цены на 30 - 40%. «Неофициальные» скидки на жилье в российских мегаполисах достигают 30%. Речь прежде всего о новостройках. На рынке вторичного жилья относительное затишье.

Директор по маркетингу корпорации «ИНКОМ» Лидия Гречина уверяет, что долларовые цены на так называемую «вторичку» столицы относительно начала сентября остались неизменными - \$8380 за кв. м в начале месяца против \$8382 за кв. м, по состоянию на неделю 22 - 28 сентября. Пока ведущие агентства недвижимости не подтверждают факта сокращения объемов продаж. Хотя, по неофициальной информации, сейчас на 10 квартир с трудом находится один покупатель. Что будет дальше, зависит только от паники продавцов и терпения потенциальных покупателей. На рынок уже выходят так называемые инвестиционные квартиры, а риэлторы говорят, что тысячи возможных покупателей только и ждут массового снижения цен. Исходя из этого, можно

предположить, что выживут девелоперы с удачными объектами с хорошим местоположением, а просядут те, у кого огромные массивы дорогого бизнес-класса в неудачных местах - например, за городом. Но главная борьба среди строителей развернется за госзаказ, а также за деньги, выделенные крупными госбанками. То есть главным следствием кризиса станет полная зависимость девелоперов от государства. Главная борьба среди девелоперов развернется за госзаказ, а также за деньги, выделенные крупными госбанками.

◆ [Компания](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПИК СОЗДАЛ ОФФШОРНУЮ KALTENBERG

Группа компаний ПИК создала дочернюю компанию Kaltenberg Ltd. на Кипре. Цели создания оффшора не уточняются. Аналитики полагают, что таким образом холдинг готовится к привлечению иностранного стратегического инвестора или продаже части активов группы.

Аналитики «Велес Капитала» отмечают, что это уникальный прецедент на рынке недвижимости. «Создание оффшорных компаний характерно для финансовых холдингов, – говорит Станислав Бродский. - Страна уже почти не входит в категорию оффшорных, кроме того, строительные корпорации платят налоги по месту нахождения построенных объектов. Вряд ли ПИК намерен заниматься строительством на Кипре с его небольшим и закрытым рынком, - рассуждает эксперт.

Скорее всего, в условиях кризиса девелопер ищет альтернативные источники финансирования. Вероятно, на «дочку» переведут часть активов, которые впоследствии будут проданы. Возможно также, что через Kaltenberg ПИК сможет привлечь стратегического инвестора во всю группу, заключил Станислав Бродский.

◆ [Финанс.](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

ПСИХОЛОГ ДЛЯ СТРОЙКИ

Власти Санкт-Петербурга готовы выкупить у застройщиков участки, на которых компании не могут построить объект самостоятельно. Участники рынка не уверены в том, что найдутся желающие пойти на такой шаг. В пятницу на заседании членов правительства Санкт-Петербурга с представителями строительных компаний было сказано о готовности властей поддержать девелоперов во время кризиса. «Если у компании есть участок, но нет достаточных средств для жилого строительства, город готов выплатить компенсацию затраченных средств с изъятием участка», — сообщил по итогам заседания вице-губернатор Санкт-Петербурга Александр Вахмистров. По его словам, участки будут использованы для возведения на них бюджетного жилья, также возможно их повторное выставление на торги. Механизм изъятия участков пока находится в разработке, уточнили в пресс-службе вице-губернатора.

«Если город готов выкупать проекты, это отлично. Такие заявления должны успокоить и строителей, и дольщиков», — говорит замдиректора консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Сергей Себелев.

Но участники рынка сомневаются, что в реальности дело может дойти до продажи. Вице-президент ЛЭК Вячеслав Мавлюдов говорит, что его компании не придется продавать городу участки или недостроенные дома, так как строительство в случае отсутствия финансирования будет просто заморожено.

«Не думаю, что случаев выкупа городом недостроенных зданий будет много. А зная, с какой скоростью и с каким количеством бюрократических проволочек Смольный реализует подобные проекты, их вообще может не быть», — рассуждает генеральный директор «М-индустрии» Денис Тихонов. Компенсация города все равно будет ниже реальных затрат и, скорее всего, такая инициатива не будет интересна застройщикам, разве что для сбыта малоликвидных площадок, уверен гендиректор стройкорпорации «Элис» Андрей Брындиков. Мавлюдов предполагает, что в Петербурге будет всего несколько случаев выкупа городом объектов у строителей. Разве что кто-то из совсем маленьких девелоперов не сможет достроить свои проекты, замечает Себелев. Президент и совладелец холдинга RВI Эдуард Тиктинский считает, что заявление Вахмистрова должно

успокоить участников рынка и дольщиков. Коммерческий директор «Капитал групп» Алексей Белоусов считает такую схему малоэффективной: «Многие компании, чувствующие нехватку финансирования, сами выставляют площадки на продажу».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

КАК РАЗВИВАЕТСЯ ГОСТИНИЧНЫЙ БИЗНЕС АСТРАХАНИ

В настоящее время гостиничный рынок города приближен к точке равновесия. Предложение гостиничных номеров и спрос на них достаточно сбалансирован во всех ценовых сегментах, говорится в отчете департамента маркетинга AZIMUT Hotels Company.

В гостиницах Астрахани преобладают дешёвые номера (дешевле 2000 руб. в сутки) и они лучше всего заполняются (78%). На втором месте - номера стоимостью от 2000 до 3000 тыс. руб. в сутки (70%). Номера в ценовом диапазоне от 3000 до 4000 рублей заполняются на 50%, более 4000 рублей – на 65%. В городе насчитывается 139 номеров стоимостью более 3000 рублей – 149.

Другой сегмент рынка – это дешевые муниципальные гостиницы (есть номера стоимостью менее 1000 руб.). К этому типу относятся Дом артистов цирка, гостиница «Аэропорт», гостиница администрации.

Общий номерной фонд города составляет порядка 740 номеров. Из них 40% составляет гостиничный фонд отелей «АЗИМУТ Отель Астрахань» и «Виктория Палас», 23% – муниципальные гостиницы, 37% - мини-отели, которые получили в Астрахани большое развитие. В городе около 30 мини-отелей.

Астрахань – единственный в регионе крупный городской центр. На него приходится около 50% накопленных инвестиций региона за 2000-2007 гг. Рост числа прибывающих бизнес-туристов, связанный с развитием деловой активности в регионе, опережает темпы роста номерного фонда в существующих гостиницах.

Значительный поток бизнес-туристов обусловлен развитием судостроительной отрасли, нефтехимической промышленности, а также транспортной сферы. Основную долю туристического потока в области составляют люди, приезжающие на охоту и рыбалку. Более 70% всех гостей региона останавливаются в рыболовецких базах или туристических кемпингах, расположенных в дельте Волги.

Гостиница «Азимут Отель Астрахань» 3* – крупнейший отель города (242 номера, 33% гостиничного фонда). В среднем за последние 4 года гостиница была заполнена на 56-58%. В последние два года темпы роста заполняемости гостиницы опережали темпы роста потока бизнес-туристов в город.

В настоящее время в Астрахани строится две гостиницы, три находятся на стадии реконструкции. Наиболее вероятен запуск в эксплуатацию в 2008 году «Гранд-отеля», который, возможно, будет сертифицирован на пять звёзд. Всего в «Гранд-отеле» предполагается порядка 150 номеров, и все они будут продаваться дороже, чем 3000 руб. в сутки.

AZIMUT Hotels Company управляет самой крупной в России гостиничной сетью бизнес-класса «АЗИМУТ Сеть Отелей». Компания создана в 2004 году. Отели сети расположены в Санкт-Петербурге, Самаре, Уфе, Костроме, Астрахани, Владивостоке, Мурманске, Челябинске и Чите.

Общий номерной фонд в управлении - 3275. AZIMUT Hotels Company управляет гостиницами, находящимися в собственности, на основании контракта на управление и на правах долгосрочной аренды.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)