



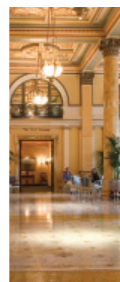
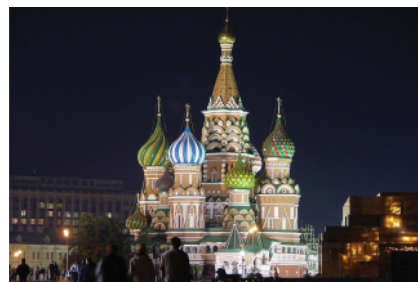
ОКТАБРЬ 2013

РОССИЯ, СНГ И ГРУЗИЯ ИНДЕКС ОЦЕНОЧНОЙ СТОИМОСТИ 2013

Татьяна Веллер
Управляющий Директор

Алексей Коробкин
Заместитель Директора

Маргарита Лобова
Консультант



www.hvs.com

HVS Москва | ул. Гиляровского 4/5, Офис 301, Москва 129090, Россия



Подробности на обороте



Настоящая лицензия предоставляет право изменять, настраивать и использовать ваши произведения на некоммерческой основе, при условии, что созданные произведения будут иметь сходные лицензионные требования. Любые лица имеют право загружать и распространять ваше произведение на условиях свободного распространения произведения (условия лицензии Attribution-NonCommercial-NoDerivs), а также могут переводить, перерабатывать и создавать новые произведения, основанные на вашей работе. Любое созданное новое произведение, основанное на вашем, должно распространяться по сходным лицензионным требованиям и должно распространяться на некоммерческой основе.

Снижение показателей операционной деятельности отелей и постоянно меняющиеся рыночные условия делают гостиничные инвестиции в России, СНГ и Грузии интересным, но потенциально рискованным бизнесом. В данной публикации HVS предлагает обзор по взлетам и падениям различных рынков в регионе, давая возможность операторам, инвесторам и владельцам более детально взглянуть на инвестиционный потенциал региона.

Вступление

Хотя в предыдущие 24 месяца большинство рынков, участвующих в HVI, демонстрировали положительные темпы роста, 2013 год оказался годом контрастов. Некоторые рынки продолжают показывать признаки восстановления после спада последних лет (Астана, Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону, Самара, Екатеринбург, Тбилиси, Казань), в основном благодаря возобновлению деловой активности, которая привела к увеличению спроса и положительному настрою инвесторов. Однако, несколько гостиничных рынков все еще борются за восстановление показателей операционной деятельности. По-прежнему основное давление испытывает показатель средней цены в связи с сильной чувствительностью

-
- В этом выпуске:**
- **Оценочная стоимость продолжает восстанавливаться**
- **Пятилетний прогноз**
- **Индекс Волатильности**
-

клиентов к стоимости пребывания, что, в свою очередь, не позволяет быстрее восстанавливаться показателям оценочной стоимости гостиничных активов. Хотя результаты гостиничного рынка в России, странах СНГ и Грузии за прошлый год и не были выдающимися, тем не менее, темп роста средней цены за номер в среднем по региону превзошел Европейский индикатор на 2%.

В данной публикации HVI мы впервые представляем Индекс Волатильности показателей оценочной стоимости гостиничных активов в регионе Россия, СНГ и Грузия. Данный инструмент позволит инвесторам получить более наглядное

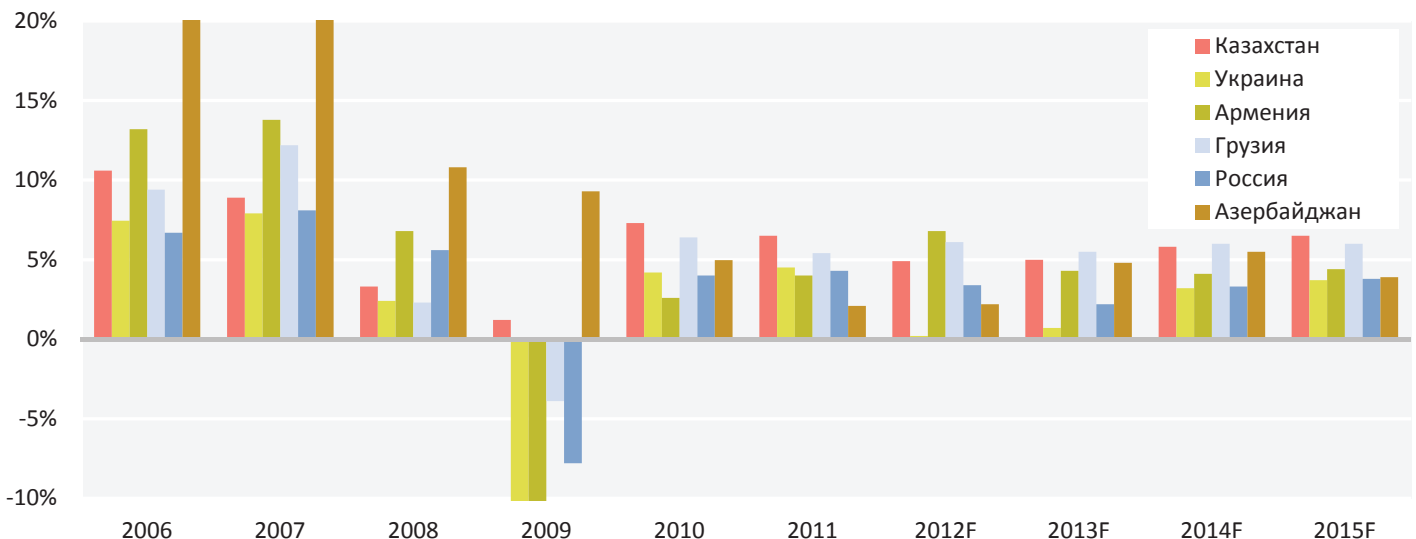


представление о том, какие рынки являются наиболее стабильными для инвестиций в гостиничную отрасль.

Обзор экономической ситуации в регионе

После довольно сильного экономического роста в 2012 году, который превысил темпы роста экономик таких развивающихся стран, как Бразилия и Турция, рост ВВП России значительно замедлился в нынешнем году. Настолько положительные результаты 2012 года объясняются следующими факторами: снижение оттока капитала, сбалансированный бюджет, низкий показатель государственного долга по сравнению с западными странами, низкий уровень безработицы в сочетании с высокими темпами роста заработной платы и умеренным ростом инфляции. Однако, в текущем году из-за ужесточения бюджетной политики, ограничительной кредитной политики, стагнации цен на нефть и слабого внешнего спроса, мы стали свидетелями роста ВВП в размере всего 1,6% в первом квартале этого года, по данным Росстата.

ТАБЛИЦА 1: ПРОГНОЗ И ИСТОРИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ ТЕМПОВ РОСТА ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА (ВВП) (%)



Источник: Economist Intelligence Unit

Даже учитывая, что подобный сценарий был предсказуем и частично обусловлен высоким значением данного индикатора в предыдущем году, нельзя не отметить, что этот показатель является самым низким с 4 квартала 2009 года.

Несколько крупных политических событий, которые будут иметь влияние на экономическую ситуацию и инвестиционный климат в регионе, состоятся в рассматриваемых странах в 2013 году. Даже учитывая тот факт, что президент Армении выиграл дебаты о легитимности результатов выборов, состоявшихся в начале года, ситуацию в данной стране по-прежнему нельзя назвать стабильной. Вместо того, чтобы развивать свободную торговлю с ЕС, Армения согласилась присоединиться к Таможенному Союзу с Россией, Казахстаном и Беларусью, что, с одной стороны, позволит стране иметь доступ к рынкам вышеупомянутых стран и повысит уровень ее безопасности, а с другой стороны, поставит под угрозу отношения Армении с Евросоюзом. Несмотря на подобную неоднозначную ситуацию, перспективы роста экономики Армении весьма положительны.

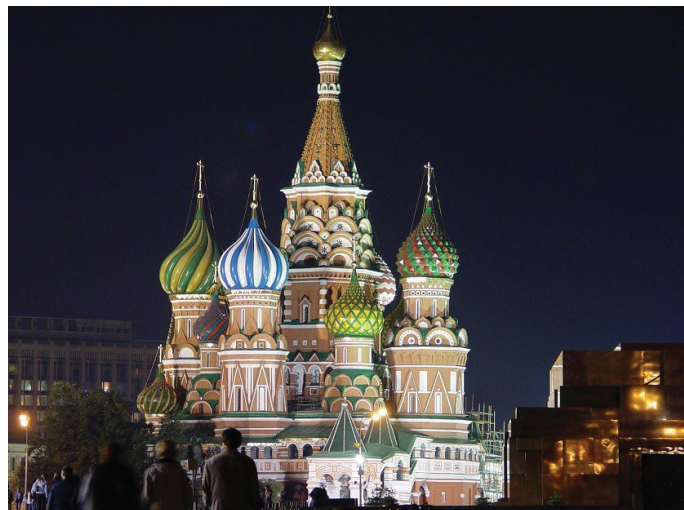
Президентские выборы в Азербайджане запланированы на октябрь 2013 года. Аналитики фактически уверены в переизбрании нынешнего президента г-на Алиева. В ближайшие 4 года экономический рост страны замедлится по сравнению с предшествующими годами, которые характеризовались высокими ценами на нефть. Тем не менее, несмотря на замедление добычи нефти в среднесрочной перспективе, экономика страны будет развиваться благодаря диверсификации экономики в другие отрасли, но рост ВВП не превысит 5% (Таблица 1).

Политическая ситуация в Грузии в данный момент может быть охарактеризована как нестабильная. Несмотря на то, что существующее правительство работает над демократизацией страны, политические процессы и законы, которые могли бы мотивировать иностранных инвесторов и способствовать стабильному росту экономики, пока еще не установлены. Рост ВВП Грузии замедлился до 1,7% в первой половине 2013 года, отражая осторожность инвесторов, вызванную переходными политическими процессами, задержками по инфраструктурным проектам,

МАРИИНСКИЙ ДВОРЕЦ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



СОБОР ВАСИЛИЯ БЛАЖЕННОГО, МОСКВА



слабым внутренним спросом и общемировым экономическим спадом.

Ситуация в Казахстане выглядит самой стабильной в регионе, так как никаких изменений в политическом развитии страны не предвидится. Однако, в долгосрочной перспективе, отсутствие плана политической преемственности может вызвать определенную дестабилизацию. Экономическому росту будет способствовать разработка нового масштабного месторождения нефти в Каспийском море (Таблица 1).

По данным регионального прогноза Moody's, производственные показатели стран СНГ будут расти быстрее по сравнению с посткризисным уровнем, однако останутся умеренными и не достигнут докризисного уровня в среднесрочной перспективе. Самые низкие темпы роста ожидаются в Украине, в то время как Казахстан и Грузия, по прогнозам, будут лидировать в регионе. Экономика СНГ в целом замедлилась из-за стагнации экономики Белоруссии и низкого уровня роста ВВП в Украине. Развитие Республики Казахстан будет оставаться стабильным благодаря обнаружению новых месторождений минеральных ресурсов. Главная слабость экономики региона заключается в отсутствии диверсификации и, следовательно, сильной зависимости от энергетического сектора и цен на сырьевые ресурсы, что в свою очередь делает регион весьма чувствительным к экономической ситуации в ЕС и к глобальным событиям, которые влияют на рынки сырья. В то время как Азербайджан, Казахстан и Россия являются экспортерами энерго-продуктов, остальные страны являются потребителями, следовательно, высокие цены на нефть и газ негативно сказываются на экономике данных стран. В целом ожидается, что спрос на экспорт в регионе снизится, а отток инвестиционного капитала увеличится, что приведет к девальвации местной валюты.

Как следствие политической и экономической нестабильности, Украина и Белоруссия

.....
Города, охваченные в данном обзоре:
Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Самара и Казань (Россия); Киев (Украина); Баку (Азербайджан); Астана и Алма-Ата (Казахстан); Тбилиси (Грузия); Ереван (Армения).

ТАБЛИЦА 2: ПОКАЗАТЕЛИ ПО ОСНОВНЫМ ГОРОДАМ РОССИИ, СНГ И ГРУЗИИ ЗА ПРОШЛЫЕ ПЕРИОДЫ (ЕВРО ЗА НОМЕР)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Москва Upscale/Luxury	498 000	527 000	327 000	353 000	385 000	402 000	384 000
Санкт-Петербург Upscale/Luxury	358 000	377 000	213 000	222 000	234 000	240 000	267 000
Среднее по Европе	274 000	244 800	212 000	215 000	240 400	240 300	238 000
Москва Mid-Market/Budget	294 000	292 000	204 000	201 000	207 000	223 000	218 000
Тбилиси	273 000	213 000	156 000	153 000	155 000	188 000	205 000
Астана	329 000	224 000	179 000	152 000	167 000	151 000	184 000
Киев	427 000	376 000	194 000	201 000	246 000	188 000	173 000
Среднее – Россия, СНГ и Грузия	264 714	239 000	159 000	152 900	166 000	164 000	166 000
Баку	292 000	245 000	205 000	200 000	198 000	156 000	142 000
Алма-Ата	418 000	293 000	190 000	152 000	165 000	147 000	126 000
Казань	119 000	130 000	102 000	86 000	98 000	107 000	113 000
Самара	156 000	145 000	88 000	91 000	98 000	101 000	112 000
Екатеринбург	143 000	148 000	106 000	82 000	89 000	99 000	109 000
Ереван	134 000	100 000	85 000	86 000	97 000	106 000	102 000
Санкт-Петербург Mid-Market/Budget	139 000	137 000	81 000	83 000	94 000	94 000	98 000
Ростов-на-Дону	126 000	133 000	96 000	79 000	87 000	93 000	95 000

Источник: HVS

находятся в состоянии дефицита текущего счета, который может привести к валютному кризису. Гривна обесценилась примерно на 1,5%, а курс Белорусского рубля упал на 5,5% по отношению к доллару в 2013 году по информации Bloomberg. Для сравнения, национальные валюты таких восточноевропейских стран, как Польша и Чехия, обесценились менее чем на 1% за тот же промежуток времени.

Ранее в этом году, министерство финансов начало приобретать валюту для резервного фонда, что привело к обесцениванию Российского рубля. По данным центрального банка, с начала года по август 2013 цена бивалютной корзины (Евро, доллар США) увеличилась на 8%. Некоторые аналитики предсказывают девальвацию национальной валюты. Другой причиной ослабления рубля был значительный отток частного капитала, засвидетельствованный в 2013 году, однако, согласно заявлениям государственных чиновников, этот индикатор снизится в 2014 году с 70 до 25 млрд. долларов США. Подобные колебания местных валют будут значительно влиять на индустрию туризма, и, соответственно, операционные показатели отелей. Валютно-обменные потери будут иметь сильное влияние на чистую прибыль гостиничных активов по итогам финансового года..

ТАБЛИЦА 3: ПОБЕДИТЕЛИ И ПРОИГРАВШИЕ

Рост/Падение	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Астана	-32%	-20%	-15%	9%	-9%	+22%
Санкт-Петербург Upscale/Luxury	5%	-44%	4%	5%	3%	+11%
Самара	-7%	-39%	3%	8%	3%	+11%
Екатеринбург	3%	-28%	-23%	9%	11%	+10%
Тбилиси	-22%	-27%	-2%	1%	21%	+9%
Казань	9%	-22%	-16%	14%	9%	+6%
Санкт-Петербург Mid-Market/Budget	-1%	-41%	2%	13%	0%	+4%
Ростов-на-Дону	6%	-28%	-18%	10%	7%	+2%
Среднее – Россия, СНГ и Грузия	-10%	-33%	-4%	9%	-1%	+1%
Среднее по Европе	-11%	-13%	1%	12%	0%	-1%
Москва Mid-Market/Budget	-1%	-30%	-1%	3%	8%	-2%
Ереван	-25%	-15%	1%	13%	9%	-4%
Москва Upscale/Luxury	6%	-38%	8%	9%	4%	-4%
Киев	-12%	-48%	4%	22%	-24%	-8%
Баку	-16%	-16%	-2%	-1%	-21%	-9%
Алма-Ата	-30%	-35%	-20%	9%	-11%	-14%

Источник: HVS

Анализ численных показателей

Традиционно, мы хотели бы представить наш анализ средних цен за номер для нескольких ключевых городов России, стран СНГ и Грузии (каждый рынок кратко описан в данном разделе). HVS отслеживает тенденцию изменений данного показателя начиная с 2007 года, как указано в таблице 2, с соответствующими ежегодными изменениями, указанными в таблице 3. Как и в предыдущих публикациях, только гостиничные рынки Москвы и Санкт-Петербурга рассматриваются как достаточно зрелые с возможностью разделения рынков на сегменты luxury/upscale и mid-market/budget. На сегодняшний день остальные рассматриваемые в публикации рынки не достаточно диверсифицированы, чтобы разделять их на сегменты.

Традиционно сегмент luxury/upscale в Москве продолжает занимать первую позицию в регионе (по состоянию на 2013 год). Несмотря на то, что результаты операционной деятельности гостиниц в городе в этом году не были выдающимися, сегмент luxury/upscale Москвы до сих пор демонстрирует одни из наиболее высоких операционных показателей в Европе и самые высокие показатели

средней цены в регионе. Следовательно, показатели цены за номер все еще находятся на высоком уровне, €384 000 в 2013 году. В 2012 сегмент luxury/upscale Московских гостиниц продемонстрировал уверенный рост загрузки и средней цены за номер (ADR) по сравнению с 2011г., что привело к росту показателя оценочной стоимости за номер. Однако, в этом году мы прогнозируем небольшое снижение средней цены за номер в данном сегменте, что повлечет за собой снижение показателя оценочной стоимости. Единственным дополнением к номерному фонду в данном сегменте в 2013 году стало открытие отеля Kempinski Никольская. По величине показателя оценочной стоимости за сегментом luxury/upscale в Москве следует тот же сегмент в Санкт-Петербурге, который демонстрирует результаты, приближенные к среднеевропейским показателям. Несмотря на сильный фактор сезонности рынка Санкт-Петербурга, гостиницам там удалось улучшить операционные показатели в текущем году в сравнении с предыдущим, что привело к увеличению стоимости за номер до €267 000.

Продолжающаяся нестабильность в Европе отражается на показателях гостиничной индустрии, и, как следствие, мы можем наблюдать стагнацию и даже небольшое снижение показателя оценочной стоимости гостиничных активов на европейском рынке уже третий год подряд (Таблица 2).

В Алматы, Киеве и Баку операционные показатели гостиниц в прошлом году оказались ниже, чем ожидалось, и продолжают снижаться уже второй год подряд. Такая ситуация объясняется присутствием на рынке и недавним открытием большого числа гостиниц категории люкс на данных трех рынках, в условиях проблемной экономики в Украине и стагнации спроса на гостиничные услуги в Алматы и Баку. Соответственно, показатели оценочной стоимости в этих городах были пересмотрены в отрицательную сторону. В то же время, Тбилиси продемонстрировал в этом году более позитивные результаты операционной деятельности, что привело данный гостиничный рынок на пятую позицию в регионе в 2013 году с показателем оценки €205 000 за номер. Цены на остальных рынках продолжают восстанавливаться, хотя и медленней, чем ожидалось. Региональные города России занимают, в основном, нижние строки таблицы, в то время как столицы СНГ занимают среднюю часть.

Исходя из данных, приведенных в таблице 3, по ежегодным изменениям в показателях оценочной стоимости, 2013 год оказался «годом контрастов». Некоторые рынки продолжают демонстрировать признаки восстановления по сравнению с низкими результатами последних лет (Астана, Санкт-Петербург, Самара, Екатеринбург, Тбилиси и др.). Изменения в положительную сторону во многом связаны с возобновлением деловой

ТАБЛИЦА 4: РЕЙТИНГ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ ОЦЕНОЧНОЙ СТОИМОСТИ (ПО СОСТОЯНИЮ НА 2013Г.)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2018
Москва Upscale/Luxury	1	1	1	1	1	1	1	1
Санкт-Петербург Upscale/Luxury	4	2	2	2	4	3	2	2
Среднее по Европе	8	7	3	3	3	2	3	4
Москва Mid-Market/Budget	6	5	5	5	5	4	4	3
Тбилиси	9	10	10	7	10	6	5	5
Астана	5	9	8	9	7	9	6	6
Киев	2	3	6	4	2	5	7	8
Среднее – Россия, СНГ и Грузия	10	8	9	8	8	7	8	7
Баку	7	6	4	6	6	8	9	14
Алма-Ата	3	4	7	10	9	10	10	9
Казань	16	15	12	12	12	11	11	15
Самара	11	12	14	11	11	13	12	12
Екатеринбург	12	11	11	15	15	14	13	10
Ереван	14	16	15	13	13	12	14	13
Санкт-Петербург Mid-Market/Budget	13	13	16	14	14	15	15	11
Ростов-на-Дону	15	14	13	16	16	16	16	16

Источник: HVS

активности, которое повлекло за собой повышение спроса на гостиничные услуги и способствовало улучшению инвестиционного климата. В то же время, другие рынки все еще пытаются справиться с последствиями кризиса. Довольно непредсказуемый негативный рост показателя продемонстрировали оба сегмента Московского гостиничного рынка. Давление на среднюю цену, которое началось во время экономического кризиса 2008 года, согласно прогнозам, перевесит рост спроса в 2013 году, особенно в сегменте Upscale/Luxury, что приведет к снижению показателя RevPAR. Логичным следствием станет снижение цены за номер в 2013г. с €402 000 до €384 000 в сегменте Upscale/Luxury и с €223 000 до €218 000 в сегменте Mid-market/Budget. Несмотря на достаточно стабильную политическую и экономическую ситуацию в Казахстане, согласно данным, приведенным в таблице 3, самый слабый рынок из рассматриваемых в регионе в этом году - Алматы, в то время как лидером по увеличению стоимости средней цены за номер является Астана. Такое противоположное направление изменения показателей в пределах одной страны можно объяснить тем фактом, что поездки, связанные с бизнесом и госструктурами, которые являются основным источником спроса на отели

РОСТОВ-НА-ДОНУ



ТАБЛИЦА 5: ОЦЕНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ НА НОМЕР – ПРОГНОЗ (ЕВРО) И ИЗМЕНЕНИЕ В ПРОЦЕНТАХ

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2018	CAGR 2007-13	CAGR 2014-18
Алма-Ата	418 000	293 000	190 000	151 906	165 000	146 908	126 119	178 681	-21,3%	7,9%
Астана	329 000	224 000	179 000	151 930	166 040	151 500	183 878	224 244	-11,0%	11,2%
Баку	292 000	245 000	205 000	200 000	198 000	155 619	142 445	139 520	-13,4%	3,1%
Екатеринбург	143 000	148 000	106 000	82 344	89 000	98 805	108 742	169 641	-5,3%	11,1%
Ереван	134 000	100 000	85 000	85 671	97 000	106 039	102 200	142 370	-5,3%	4,8%
Казань	119 000	130 000	102 000	86 176	97 716	107 108	113 367	136 232	-1,0%	2,8%
Киев	427 000	376 000	194 000	200 895	246 319	187 587	173 130	194 305	-16,5%	5,3%
Москва Mid-Market/Budget	294 000	292 086	203 654	201 061	207 442	223 428	218 157	271 903	-5,8%	5,6%
Москва Upscale/Luxury	498 000	527 157	327 276	353 090	385 000	401 995	383 905	508 105	-5,1%	8,4%
Ростов-на-Дону	126 000	133 000	96 000	79 000	87 000	92 588	95 175	95 017	-5,5%	1,7%
Самара	156 000	145 000	88 000	91 266	97 636	101 174	111 773	144 042	-6,5%	4,4%
Санкт-Петербург Mid-Market/Budget	139 000	137 319	81 391	83 085	94 315	93 755	97 744	145 116	-6,8%	9,8%
Санкт-Петербург Upscale/Luxury	358 000	377 385	212 659	221 769	234 000	239 504	267 126	352 548	-5,7%	8,3%
Среднее – Россия, СНГ и Грузия	265 000	239 000	159 000	153 000	166 000	164 000	166 000	209 000	-8,9%	6,4%
Тбилиси	273 000	213 000	156 000	152 834	154 997	188 360	205 274	226 127	-5,5%	1,6%

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2018	CAGR 2007-13	CAGR 2014-18
Алма-Ата	—	-30%	-35%	-20%	9%	-11%	-14%	10%	-21,3%	7,9%
Астана	—	-32%	-20%	-15%	9%	-9%	21%	11%	-11,0%	11,2%
Баку	—	-16%	-16%	-2%	-1%	-21%	-8%	9%	-13,4%	3,1%
Екатеринбург	—	3%	-28%	-22%	8%	11%	10%	10%	-5,3%	11,1%
Ереван	—	-25%	-15%	1%	13%	9%	-4%	8%	-5,3%	4,8%
Казань	—	9%	-22%	-16%	13%	10%	6%	6%	-1,0%	2,8%
Киев	—	-12%	-48%	4%	23%	-24%	-8%	9%	-16,5%	5,3%
Москва Mid-Market/Budget	—	-1%	-30%	-1%	3%	8%	-2%	8%	-5,8%	5,6%
Москва Upscale/Luxury	—	6%	-38%	8%	9%	4%	-5%	10%	-5,1%	8,4%
Ростов-на-Дону	—	6%	-28%	-18%	10%	6%	3%	10%	-5,5%	1,7%
Самара	—	-7%	-39%	4%	7%	4%	10%	12%	-6,5%	4,4%
Санкт-Петербург Mid-Market/Budget	—	-1%	-41%	2%	14%	-1%	4%	10%	-6,8%	9,8%
Санкт-Петербург Upscale/Luxury	—	5%	-44%	4%	6%	2%	12%	13%	-5,7%	8,3%
Среднее – Россия, СНГ и Грузия	—	-10%	-33%	-4%	8%	-1%	1%	10%	-8,9%	6,4%
Тбилиси	—	-22%	-27%	-2%	1%	22%	9%	9%	-5,5%	1,6%

Источник: HVS

в Казахстане, неуклонно перемещаются из старой столицы в новую. Следовательно, операционные показатели гостиниц в Алматы страдают, а в Астане улучшаются, и это приводит к снижению показателя оценочной стоимости в Алматы с €147 000 за номер в 2012 году до €126 000 в 2013 году и увеличению цен в Астане с €151 000 в 2012 году до €184 000 в 2013 году. Астана находится в преддверии Экспо 2017, что подогревает деловую активность в городе, вкпе с тем фактором, что в последнее время на гостиничном рынке Астаны не происходило увеличения номерного фонда. Вышеописанная ситуация положительно влияет на показатели операционной деятельности отелей Астаны. Стоит также отметить, что заявленный к открытию номерной фонд в городе составляет довольно серьезное количество, около 1000 номеров. Даже несмотря на то, что мы прогнозируем некоторое давление на показатели в краткосрочной перспективе, в среднесрочной перспективе мы будем наблюдать увеличение показателей оценочной стоимости в Астане.

Гостиничные активы Киева и Баку, как ожидалось, продолжают падать в цене, в связи с избыточным предложением гостиничной недвижимости, особенно в сегменте Luxury/Upscale в сочетании со стагнацией спроса. В Украине ситуация усугубляется состоянием

экономики страны, которое, как предполагается, не улучшится в краткосрочной перспективе.

Операционные показатели на большинстве рассматриваемых рынков растут, что отражается в растущем показателе средней оценки в регионе, который увеличился на 1% по сравнению с

ХРАМ СПАСА-НА-КРОВИ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

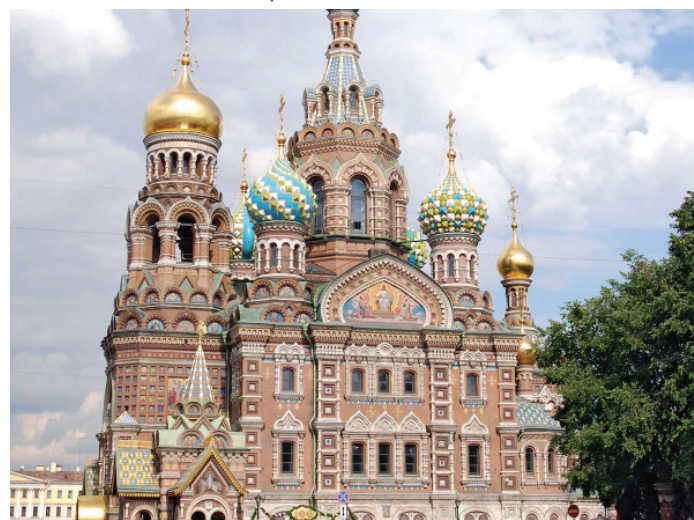


ТАБЛИЦА 6: ОЦЕНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ НА НОМЕР – ПРОГНОЗ (В МЕСТНОЙ ВАЛЮТЕ) И ИЗМЕНЕНИЕ В ПРОЦЕНТАХ

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2018	CAGR 2007-13	CAGR 2014-18
Алма-Ата	71 896	49 400	39 900	29 716	33 792	27 845	24 929	33 283	-17,3%	4,9%
Астана	56 588	37 766	37 590	29 721	34 005	28 715	36 345	41 770	-12,7%	0,9%
Баку	359	274	236	214	222	156	145	137	-15,4%	-3,6%
Казань	4 165	4 745	4 529	3 473	3 997	4 274	4 682	5 626	0,5%	3,1%
Киев	3 074	4 098	2 192	2 115	2 732	1 928	1 859	2 064	-8,9%	0,4%
Москва Mid-Market/Budget	10 290	10 661	9 042	8 103	8 484	8 915	9 010	11 230	-2,8%	3,7%
Москва Upscale/Luxury	17 430	19 241	14 531	14 230	15 747	16 040	15 855	20 985	-1,6%	4,8%
Ростов-на-Дону	4 410	4 855	4 262	3 184	3 558	3 694	3 931	3 924	-3,5%	-2,3%
Самара	5 460	5 293	3 907	3 678	3 993	4 037	4 616	5 949	-5,9%	3,6%
Санкт-Петербург Mid-Market/Budget	4 865	5 012	3 614	3 348	3 857	3 741	4 037	5 993	-5,1%	7,8%
Санкт-Петербург Upscale/Luxury	12 530	13 775	9 442	8 937	9 571	9 556	11 032	14 560	-5,3%	3,9%
Тбилиси	699	494	378	353	363	397	447	493	-10,7%	0,2%
Екатеринбург	5 005	5 402	4 706	3 318	3 640	3 942	4 491	7 006	-4,7%	9,1%
Ереван	59 067	43 140	45 807	40 505	50 277	54 351	55 305	77 042	-1,7%	5,2%

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2018	CAGR 2007-13	CAGR 2014-18
Алма-Ата	—	-31%	-19%	-26%	14%	-18%	-10%	10%	-17,3%	4,9%
Астана	—	-33%	0%	-21%	14%	-16%	27%	11%	-12,7%	0,9%
Баку	—	-24%	-14%	-9%	4%	-30%	-7%	9%	-15,4%	-3,6%
Казань	—	14%	-5%	-23%	15%	7%	10%	6%	0,5%	3,1%
Киев	—	33%	-47%	-4%	29%	-29%	-4%	9%	-8,9%	0,4%
Москва Mid-Market/Budget	—	4%	-15%	-10%	5%	5%	1%	8%	-2,8%	3,7%
Москва Upscale/Luxury	—	10%	-24%	-2%	11%	2%	-1%	10%	-1,6%	4,8%
Ростов-на-Дону	—	10%	-12%	-25%	12%	4%	6%	10%	-3,5%	-2,3%
Самара	—	-3%	-26%	-6%	9%	1%	14%	12%	-5,9%	3,6%
Санкт-Петербург Mid-Market/Budget	—	3%	-28%	-7%	15%	-3%	8%	10%	-5,1%	7,8%
Санкт-Петербург Upscale/Luxury	—	10%	-31%	-5%	7%	0%	15%	13%	-5,3%	3,9%
Тбилиси	—	-29%	-24%	-6%	3%	10%	13%	9%	-10,7%	0,2%
Екатеринбург	—	8%	-13%	-29%	10%	8%	14%	10%	-4,7%	9,1%
Ереван	—	-27%	6%	-12%	24%	8%	2%	8%	-1,7%	5,2%

Источник: HVS

показателем 2012 года. Это на 2% больше средних темпов роста Европейских рынков (-1%). Данные 2012 и 2013 года в очередной раз подтвердили, что развивающиеся рынки России, стран СНГ и Грузии восстанавливаются несколько быстрее, чем консервативные, стабильные рынки Европы.

Несмотря на недавнее увеличение номерного фонда и тот факт, что рынок Санкт-Петербурга очень сильно подвержен сезонности, по уровню роста показателя оценочной стоимости в сегменте Upscale/Luxury в 2013 году он оказался вторым в регионе. По мере того как город развивается, совершенствуется его имидж и привлекательность в качестве туристического направления на международном рынке, что в свою очередь

способствует повышению спроса на качественное гостиничное размещение. В 2013 году мы стали свидетелями небольшого увеличения показателей загрузки большинства гостиниц в данном сегменте и роста показателей средней цены за номер (ADR), что, в свою очередь, привело к росту показателя оценочной стоимости за номер на 11%. Стоит отметить, что гостиница Four Seasons, которая открылась в июле 2013 года, уже демонстрирует высокие показатели средней цены, что частично повлияло на увеличение среднерыночного показателя. В то же время, mid-market/budget сегмент также восстанавливается, но более медленными темпами, которые составили 4% в 2013 году. Рынки Екатеринбурга и Самары, хотя и демонстрируют двузначный рост показателя

СОФИЙСКИЙ СОБОР, КИЕВ



ТАБЛИЦА 7: ИНДЕКС ОЦЕНОЧНОЙ СТОИМОСТИ

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2018
Алма-Ата	1,577	1,106	0,717	0,573	0,623	0,554	0,476	0,674
Астана	1,242	0,845	0,675	0,573	0,627	0,572	0,694	0,846
Баку	1,102	0,925	0,774	0,755	0,747	0,587	0,538	0,526
Екатеринбург	0,540	0,558	0,400	0,311	0,336	0,373	0,410	0,640
Ереван	0,506	0,377	0,321	0,323	0,366	0,400	0,386	0,537
Казань	0,449	0,491	0,385	0,325	0,369	0,404	0,428	0,514
Киев	1,611	1,419	0,732	0,758	0,930	0,708	0,653	0,733
Москва Mid-Market/Budget	1,109	1,102	0,769	0,759	0,783	0,843	0,823	1,026
Москва Upscale/Luxury	1,879	1,989	1,235	1,332	1,453	1,517	1,449	1,917
Ростов-на-Дону	0,475	0,502	0,362	0,298	0,328	0,349	0,359	0,359
Самара	0,589	0,547	0,332	0,344	0,368	0,382	0,422	0,544
Санкт-Петербург Mid-Market/Budget	0,525	0,518	0,307	0,314	0,356	0,354	0,369	0,548
Санкт-Петербург Upscale/Luxury	1,351	1,424	0,802	0,837	0,883	0,904	1,008	1,330
Среднее - Россия, СНГ и Грузия	1,000	0,902	0,600	0,577	0,626	0,619	0,626	0,789
Тбилиси	1,030	0,804	0,589	0,577	0,585	0,711	0,775	0,853

Источник: HVS

оценочной стоимости за номер, пока не увеличивают RevPAR за счет повышения средней цены за номер. Данный тренд подчеркивает, что, несмотря на рост спроса на качественные гостиничные услуги в этих регионах, гости по-прежнему остаются очень чувствительными к повышению цен.

Рост оценочной стоимости гостиниц в Казани объясняется улучшением результатов операционной деятельности гостиниц вследствие Универсиады 2013 года, прошедшей в городе в июле 2013. Однако мы ожидаем, что темпы роста слегка замедлятся в дальнейшем и приведут к падению рейтинга Казани с текущего 11 места на 15 к 2018 году (Таблица 4).

При рассмотрении рейтинга показателей оценочной стоимости гостиниц (таблица 4), сегменты upscale/luxury Москвы и Санкт-Петербурга по-прежнему занимают две верхние позиции соответственно. Астана продолжает улучшать свои результаты, перейдя с 9-ого места в 2012 году на 6-е в текущем году.

В долгосрочной перспективе до 2018 года, мы прогнозируем, что показатели mid-market/budget сегментов Санкт-Петербурга и Екатеринбурга поднимутся на несколько позиций, в то время, как рынок Баку будет продолжать двигаться вниз в рейтинге, таким образом, демонстрируя более медленные темпы роста оценочной стоимости, чем остальные рынки, рассматриваемые в данной публикации.

Таблицы 5 и 6 показывают средние значения оценочной стоимости за номер в последние шесть лет, вместе с нашими прогнозами, выраженными в евро и местной валюте на 2013 и 2018 года.

Любой прогноз имеет элемент неопределенности. Важно помнить, что большинство описываемых в данном обзоре рынков останутся склонными к колебаниям в течение следующих нескольких лет, и показатели операционной деятельности на них будут, в значительной степени, зависеть от скорости и объема появления нового предложения, а также общей экономической ситуации. Значения, представленные в публикации, являются усредненными рыночными показателями. Результаты индивидуальных гостиниц могут быть выше или ниже рыночных. На момент написания

данного отчета, в мировой экономике и, в частности, на европейских финансовых рынках продолжает наблюдаться отсутствие стабильности. Наши прогнозы будущего роста оценочных стоимостей предполагают медленное, но устойчивое восстановление экономики (в соответствии с прогнозами ВВП приведёнными в таблице 1). В случае, если состояние мировой экономики существенно ухудшится, это вполне может привести к поправкам прогноза в следующем году.

Все рассматриваемые страны зарегистрировали падение курса валюты по отношению к евро в 2013 году. Местная валюта Армении, Украины и Казахстана больше всех обесценилась по отношению к евро за последний год. Анализ рассматриваемых показателей в местной валюте очень важен, поскольку он отражает денежные потоки гостиничных активов, которые выражаются в национальной валюте, со структурой затрат, подверженным местным уровням инфляции. В 2013 году спад среднерыночных показателей по всему региону был гораздо меньше в местной валюте, так как, в силу ослабления обменного курса, колебания в евро были намного выше. В 2013 году показатель оценочной стоимости гостиниц Алматы, согласно прогнозам, снизится на 10% в местной валюте, но, так как Казахстанский Тенге упал почти на 5% в 2013 году, показатель снизился на 14% в пересчете на евро. По мере того, как экономика в регионе восстанавливается после кризиса 2008 года, инфляции и курсы валют постепенно возвращаются к более стабильным уровням. Следовательно, разрыв между совокупным ежегодным ростом в евро и местной валютой в настоящее время сужается.

В этом году мы продолжаем анализировать индекс оценочных показателей в регионе. В качестве базового показателя (за единицу) мы принимаем показатель оценочной стоимости 2007 года в среднем по региону Россия, стран СНГ и Грузии. В 2013 году мы прогнозируем, что Upscale/Luxury сегменты Москвы и Санкт-Петербурга превысят базовое значение (в 2012 году, лишь сегмент Upscale/Luxury Москвы превысил базовое значение).

Единственный дополнительный рынок, который, согласно нашим прогнозам, к 2018 году превысит базовое значение, будет Midmarket/Budget сегмент

Москвы. Однако мы также ожидаем, что Астана и Тбилиси в 2018 году приблизятся к базовому показателю, достигая индекса почти в 0,9.

Принимая во внимание индекс в целом, мы видим, насколько сильно экономический кризис повлиял на гостиничные рынки в регионе и как сильно упали показатели оценки гостиничных активов. На данный момент показатели оценочной стоимости в Киеве составляют лишь 40% от того, что представляли собой в 2007 году, в то время как Баку и Астана потеряли свыше 50%. Гостиничный рынок Алматы более всего пострадал из рассматриваемых рынков, упав в стоимости более чем в три раза.

Волатильность

В данной публикации мы впервые представляем индекс волатильности цен гостиничных активов по региону России, СНГ и Грузии за последние 6 лет (2007-2013). Нижеприведенный анализ позволит инвесторам лучше оценить общие риски, связанные с инвестированием в гостиничный бизнес.

Гостиницы – не только капиталоемкий вид актива; они также могут быть подвержены рискам извне, причиной которых являются микро- и макроэкономические факторы (избыточное предложение, экономические рецессии), стихийные бедствия и т.д. Все это может оказывать влияние на рентабельность бизнеса, поэтому очень важно иметь возможность количественно оценить общий уровень риска, связанного с инвестицией в гостиничный актив.

Хорошим индикатором инвестиционного риска является волатильность, которая представляет собой показатель изменения цен активов в течение времени. Высокая волатильность подразумевает более высокий уровень риска. Поэтому в этом году мы включили в нашу публикацию индекс волатильности, который показывает стандартное отклонение годового прироста/упадка оценочной стоимости на определенном рынке, разделенное на стандартное отклонение среднерыночного показателя по России, странам СНГ и Грузии за тот же период. Например, Астана имеет индекс волатильности 35%, что означает, что оценочная стоимость гостиницы на данном рынке на 35% более волатильна, чем стоимость

ТАБЛИЦА 8: ИНДЕКС ВОЛАТИЛЬНОСТИ (2007-13)

Рынок	Индекс
Киев	66,0%
Санкт-Петербург Upscale/Luxury	40,4%
Астана	35,0%
Санкт-Петербург Mid-Market/Budget	29,7%
Самара	26,8%
Тбилиси	26,4%
Москва Upscale/Luxury	23,6%
Екатеринбург	21,0%
Алматы	6,8%
Ростов на Дону	6,4%
Казань	1,7%
Ереван	0,7%
Среднее - Россия, СНГ и Грузия	0,0%
Москва Mid-Market/Budget	-7,8%
Баку	-43,1%

Источник: HVS

типичной гостиницы по региону. Более высокий уровень волатильности считается приемлемым для инвестора/собственника в случаях, когда и доходность проекта тоже выше среднерыночной. Рынок с отрицательной волатильностью будет более стабильным рынком, так как его волатильность ниже, чем в среднем по региону.

В Таблице 8 показан индекс волатильности (рассчитанный на основе оценочной стоимости номеров в евро) на обозреваемых рынках за последние семь лет (2007-2013). Как следует из представленных данных, лишь два рынка являются более стабильными, чем среднерыночные показатели - Mid-Market/Budget сегмент Москвы и гостиничный рынок Баку. Однако, ссылаясь на этот показатель, не следует ошибочно предполагать, что рынок Баку является наилучшим вариантом для инвестиций в гостиничный бизнес в данном регионе. Анализ данных в таблице 5 показывает, что эта кажущаяся стабильность является лишь математической функцией неуклонно снижающихся на протяжении последних семи лет цен в Баку.

Остальные рынки являются более волатильными, чем среднее значение по региону. 8 рынков имеют индекс волатильности свыше 20%, и только 4 рынка приближены к средним значениям, не превышая значения волатильности в 10%. Для сравнения, из 32 европейских рынков, которые анализируются в нашей европейской публикации HVI, всего 5 рынков были на 23% более волатильны, чем среднерыночные данные. Подобное сравнение и данные указанные в таблице 8, еще раз подтверждают тот факт, что гостиничные рынки в регионе России, СНГ и Грузии по-прежнему находятся на стадии раннего развития.

Индекс волатильности является полезным инструментом, который дает возможность взглянуть на эффективность гостиничных активов в более масштабной перспективе. Будет интересно наблюдать динамику изменения индекса волатильности по мере роста и созревания гостиничных рынков России, стран СНГ и Грузии.

КРЕМЛЬ, МОСКВА



Прогноз

Показатели операционной деятельности гостиниц на большинстве исследуемых рынков, хотя и демонстрируют признаки восстановления, тем не менее все еще остаются под давлением. В 2012 году мы увидели рост цен на 10 из 14 рынков. Однако в течение 2013 года стало очевидно, что рынок еще не готов к повышению средней цены за номер, что в свою очередь затруднило дальнейший рост показателя RevPAR и привело к тому, что лишь 8 рынков демонстрировали положительный рост оценочной стоимости гостиничных активов. Несмотря на прогнозируемый спад в оценочной стоимости гостиничных активов, мы не предполагаем, что это станет затяжным трендом, а скорее является краткосрочным явлением.

Сроки девелопмента гостиничных активов продолжают быть длительными, и многие из запланированных дат начала операционной деятельности объектов задерживаются. По мнению большинства, одной из наиболее весомых причин тому является длительная бюрократическая процедура получения и утверждения необходимой документации. Тем не менее, такие факторы как сроки строительства, дефицит финансирования на адекватных условиях и отсутствие профессионального управления проектами, также играют немаловажную роль. Все больше гостиниц открываются в категориях mid-market/budget, что должно положительно повлиять на сроки девелопмента. Более стандартизированные и рассчитанные на среднего потребителя гостиничные объекты не обременены обязательными к воплощению трудо- и ресурсозатратными элементами архитектуры и дизайна, также, при девелопменте подобных проектов сокращается время на поиск отделочных материалов.

Последние годы на рынке региона определилась новая тенденция: развитие гостиничных сетей путем продажи франшиз. Рынок ждет новых продуктов Hampton by Hilton и Express by Holiday Inn, заявивших масштабные проекты по девелопменту в российских регионах, которые будут функционировать и развиваться по договору франчайзинга. По мере роста региональных рынков, все большее количество гостиничных брендов будут готовы продавать франшизы, тем самым увеличивая темпы проникновения на новые для международных гостиничных компаний регионы. Развитие франчайзинговой модели также является признаком того, что местные операционные компании и владельцы становятся все более опытными.

В дополнение к этому, в последние 2-3 года рынок наблюдает появление все большего количества инвесторов, которые подписывают договоры на девелопмент целых портфолио отелей, в основном под международными брендами, и по системе франшизы.

Повышенная активность на рынке транзакций гостиничных активов в 2012 году, сменилась спадом в 2013 году. Самой громкой сделкой 2013 года стала продажа Renaissance Hotel Olympic в Москве.

Несмотря на снижение показателей оценочной стоимости, мы ожидаем, что все рассматриваемые рынки будут развиваться и демонстрировать положительный рост в среднесрочной перспективе.

ПЛОЩАДЬ НЕЗАВИСИМОСТИ, КИЕВ



Некоторые из заявленных гостиничных проектов были скорректированы по датам начала операционной деятельности или отложены за последнее время и, хотя некоторые рынки будут ощущать последствия избыточного предложения, в краткосрочной перспективе, общее улучшение экономического климата в регионе позволит гостиницам улучшить их операционные показатели.

Мы продолжаем наблюдать переход от активного девелопмента гостиничных объектов в сегменте luxury/upscale к развитию в сегменте mid-market/budget. Этот переход является результатом двух составляющих. Во-первых, гостиничные рынки в регионе (помимо нескольких исключений) не могут поддерживать высокий уровень цен, что приводит к тому, что строительство и операционная деятельность отелей в сегменте luxury/upscale являются более рискованными, а вложения неоправданными. Во-вторых, случаи девелопмента «эго-проектов», которые основываются не на тщательном анализе потенциальной доходности актива, а на желании владельца повысить собственный престиж, становятся намного более редкими, чем в предыдущие годы. Владельцы и инвесторы стали профессиональнее, и проводят более тщательный анализ проекта перед тем, как инвестировать в него.

Новое «эго» владельцев отелей в регионе – это «бизнес-имидж». Ставшая явной в последние несколько лет тенденция – владение отелем под международным брендом как инструментом получения некоего «кредита доверия» в глазах потенциальных зарубежных займодателей, партнеров, и просто делового сообщества. В контексте данного стремления, категория отеля становится неважной, равно как и дороговизна и вычурность его оформления, а также центральность его расположения. Основное – это простой и понятный всему интернациональному сообществу гостиничный бизнес, в сотрудничестве с международным брендом/оператором.

По мере дальнейшего развития гостиничных рынков мы сможем проводить более детальную дифференциацию рынков, и вести отчетность не в целом по рынку, а по отдельным его сегментам (как в Москве и Санкт-Петербурге на данный момент). Это позволит инвесторам получить более ясную

картину о том, что происходит в гостиничной индустрии, и определить, какие сегменты могут быть наиболее привлекательны с точки зрения вложения средств в том или ином регионе. Пока более детальный анализ гостиничных рынков невозможен. Например, открытие новых отелей в бюджетном сегменте, скорее всего, отразится на рынке снижением показателя средней цены при расчете среднего значения по всему рынку, при условии, что в настоящее время большинство гостиниц, функционирующих на данном рынке, представлены в более высоком ценовом диапазоне. Соответственно, иногда снижение среднерыночного показателя средней цены за номер будет являться лишь математической функцией, а не последствием ухудшения ситуации на рынке в целом.

Заключение

Мы считаем, что гостиничная индустрия в России, странах СНГ и Грузии в дальнейшем будет предлагать инвесторам большой потенциал возврата инвестиций. Краткосрочное давление на некоторые рынки может привести к переоценке показателей оценочной стоимости гостиничных

активов, но это не должно мешать инвесторам с оптимизмом смотреть в будущее. Ввод в эксплуатацию новых гостиничных объектов может вызвать некоторое дополнительное давление на операционные показатели в краткосрочной перспективе, тем не менее, тот факт, что многие из проектов откладываются, идет на пользу рынку и не дает ему обрушиться в результате резкого увеличения номерного фонда. Подобные отсрочки позволяют рынкам расти и развиваться более гармонично, не позволяя темпам роста предложения сильно опережать рост спроса. Усиление развития гостиниц в сегментах mid-market/budget открывает более широкие перспективы по инвестированию в гостиничные активы для потенциальных инвесторов.

Несмотря на то, что гостиничные инвестиции в регионе привлекают инвесторов определенного профиля, проведение тщательного исследования целевого рынка и строгий контроль расходов в сочетании с отличным продуктом и профессиональным менеджментом позволяют инвесторам более удачно, по сравнению с развитыми рынками, реализовывать свои инвестиции.

Как читать индекс HVI

Индекс Оценки Гостиниц (HVI) является точкой отсчета для оценки, разработанной HVS. Он отражает сложившиеся и ожидаемые тенденции оценочной стоимости в двенадцати городах России, СНГ и Грузии. Методология, принятая для расчета доходов, основана на фактических операционных данных, которые хранятся в HVS.

Процесс оценки начинается с анализа динамики спроса-предложения на рынке. В определении спроса операционные данные позволяют определить количество проданных комнатно-ночей на определенном рынке, а также дополнительный спрос за счет специальных мероприятий или открытий новых отелей.

Что касается ожидаемого роста номерного фонда на рынке, это определяется путем интервью с операторами и девелоперами. Среднерыночная загрузка вычисляется на основе досконально изученного спроса и предложения, существующих и запланированных гостиничных номеров в течение определенного периода.

Определив среднерыночную загрузку, мы прогнозируем среднюю цену за номер для определенного рынка. Различные факторы влияют на темпы роста среднерыночных показателей, такие, как общий статус экономики и уравнивания спроса-предложения в течение определенного периода. Среднерыночные показатели загрузки и цены за номер применяются к типичному отелю с 200 номерами, таким образом высчитывается валовой доход от номерного фонда. Другие статьи дохода оценены с использованием индивидуальных моделей прогнозирования. Как только общие доходы получены, расходы департаментов, нераспределенные расходы и фиксированные расходы оцениваются с опорой на знания HVS о фактических операционных бюджетах, и таким образом определяется Чистая Операционная Прибыль (NOI). Поскольку HVI использует метод капитализации доходов, чтобы рассчитать возможную оценочную стоимость отеля, NOI служит основанием для того, чтобы определить стоимость типичного отеля с 200 комнатами на определенном рынке.

Из нашего опыта гостиничного финансирования и проведения финансовых оценок за последние несколько лет в России, СНГ и Грузии, мы установили соответствующие параметры оценки для каждого города, рассматриваемого HVI. Мы должны отметить, что показатели капитализации, используемые в прогнозе, отражают ожидания инвестора на краткосрочный и долгосрочный период, а также наличие заемных средств. Показатели капитализации между 2011 и 2012 годами были довольно устойчивыми, с колебанием между 9 и 11%. Этот уровень застоя в показателях капитализации может быть частично приписан продолжающемуся процессу восстановления на рынках и дефициту финансирования. Эти параметры рыночной оценки и капитализации были применены к NOI, полученному для отелей в каждом городе для расчета оценок.

Ограничение ответственности: Мы отмечаем, что показатели оценки, отраженные в этом отчете, представляют среднерыночные характеристики в каждом городе. Фактические оценки определенных гостиничных активов будут меняться в связи с факторами, такими, как местоположение, размер, наличие бренда, возраст отеля, состояние, и операционная деятельность. Мы особенно отмечаем, что наши показатели оценки основаны на информации о рынке, доступной с октября 2013 года, и что любые существенные изменения тенденций спроса и предложения после этой даты, могут оказать существенное влияние на оценочную стоимость. Параметры оценки, которые использовались для расчета этих показателей, основаны на наших беседах с активными гостиничными инвесторами и отражают текущие ожидания в области инвестиций. Любые изменения в подобных ожиданиях инвестора в будущем окажут влияние на уровень оценки.

Для дополнительной информации о HVI, пожалуйста, свяжитесь с Алексеем Коробкиным по адресу akorobkin@hvs.com.



Об HVS

HVS ведущая в мире консалтинговая компания в сфере гостиничной индустрии, ресторанов, таймшер, казино, и индустрии развлечений. Основанная в 1980 году, компания ежегодно выполняет более 2 000 проектов, и ее клиентами являются фактически все основные участники этой отрасли. Руководители HVS признаны ведущими профессионалами в соответствующих областях земного шара. Через международную сеть, насчитывающую 31 офис, укомплектованную более чем 300 квалифицированными профессионалами в своей области, HVS обеспечивает беспрецедентный диапазон дополнительных услуг для индустрии туризма и развлечений. Для дополнительной информации относительно нашей экспертизы и специфических особенностей наших услуг, пожалуйста, посетите наш сайт www.hvs.com.

Открыв офисы в Лондоне с 1990 года и в Москве с 2007 года, HVS служит интересам клиентов в Великобритании, Европе, Ближнем Востоке и Африке (EMEA). Мы оценили почти 4 000 отелей или проектов в 50 странах на всех основных рынках в области EMEA для ведущих гостиничных компаний, владельцев отелей и разработчиков, инвестиционных групп и банков. Известный в качестве одного из передовых поставщиков в оценке гостиничной деятельности и технико-экономических обоснований, и благодаря знаниям, опыту и взаимоотношениям по всей Европе, HVS является специалистом по оценке для многих лучших международных банков, которые финансируют отели и портфели активов.

Наши знания гостеприимства для Вашего успеха. По всему миру.

Об Авторах



Татьяна Веллер Управляющий Директор HVS в России. Компания предоставляет услуги стратегического консалтинга во всех сферах индустрии гостеприимства на территории России, СНГ, Прибалтики и Грузии. В дополнение к опыту в сфере HR-консалтинга с ведущими компаниями в США, у Татьяны за плечами также 7 лет в управлении предприятиями гостинично-ресторанной отрасли с ведущими игроками российского и американского рынков. Образование в гостиничном бизнесе из РЭА им. Г.В. Плеханова, а также полученный в США диплом MBA в Международном бизнесе, дают Татьяне уникальное понимание бизнеса и стратегий, которые работают на достижение результатов.



Алексей Коробкин является Заместителем Директора Московского офиса HVS Consulting & Valuation. Алексей получил высшее образование в сфере Экономики и Финансов в Санкт-Петербурге, а также в Гостиничном Бизнесе в Швейцарии. Алексей работал в различных международных отелях Европы, США и России, после чего продолжил свою карьеру, присоединившись к компании HVS в 2010г. Алексей специализируется на финансовой оценке, стратегическом и инвестиционном консалтинге, и выполнил множество проектов на территории России, СНГ, Грузии и стран Прибалтики. Алексей регулярно выступает на крупных гостиничных конференциях в регионе, а также является автором множества аналитических публикаций и отраслевых обзоров.



Маргарита Лобова начала свою карьеру в индустрии гостеприимства, получив степень специалиста в области экономики и менеджмента в туризме и гостиничном хозяйстве в Санкт-Петербургском Государственном Инженерно-Экономическом Университете. В то же время она начала работать в службе приема и размещения Петро Палас Отеля. После окончания Инженерно-Экономического университета, Маргарита продолжила расширять свои знания в индустрии, получив второе высшее образование в Институте Глион, в Швейцарии. После окончания института с отличием, она начала работать в гостиничной сети Шангри-Ла в Абу Даби, где за три года прошла путь от ресепшениста до менеджера по развитию бизнеса. В то же время Маргарита продолжала свое образование, получив сертификат Корнельского Университета по управлению доходами, и пройдя первый уровень программы сертифицированных финансовых аналитиков института CFA. С июля 2012 года Маргарита начала свою работу в московском офисе HVS Consulting & Valuation в роли Младшего Консультанта.

www.hvs.com



HVS Москва | ул. Гиляровского 4/5, Офис 301, Москва 129090, Россия



Настоящая лицензия предоставляет право изменять, настраивать и использовать ваши произведения на некоммерческой основе, при условии, что созданные произведения будут иметь сходные лицензионные требования. Любые лица имеют право загружать и распространять ваше произведение на условиях свободного распространения произведения (условия лицензии Attribution-NonCommercial-NoDerivs), а также могут переводить, перерабатывать и создавать новые произведения, основанные на вашей работе. Любое созданное новое произведение, основанное на вашем, должно распространяться по сходным лицензионным требованиям и должно распространяться на некоммерческой основе.