HVS

MARKET REPORT

Значение отчетов Feasibility для обоснования инвестиций в развивающиеся гостиничные рынки России и СНГ

OCTOBER 18, 2010

Прогноз роста экономики в России и СНГ в 2010г. вызывает возобновление осторожного интереса инвесторов к недвижимости, в том числе гостиничной. Консультанты-специалисты гостиничного рынка помогут оценить потенциал ивестиций через отчеты Feasibility.

Click here to view the English language version of this article.

Когда подошел к концу 2009 год, большинство игроков рынка вздохнуло с облегчением. Год был очень тяжелый, многие девелоперы оказались на грани банкротства. Банки получали на руки нежелательные активы и приостановленные проекты. На пороге второй половины 2010 года, ситуация изменилась в лучшую сторону, игроки рынка настроены более позитивно. Прогнозируется рост ВВП во всех странах СНГ (см. Таблицу 1). Несмотря на возникшее желание игроков снова вкладывать средства в рынки, они, без сомнения, более осторожны при принятии решений. Любые новые инвестиции сейчас требуют более тщательного и скрупулезного подхода.

Таблица 1. Прогнозы роста ВВП в странах СНГ.

	2009	2010 (F)		2009	2010 (F)
СНГ	-6.6	4.0			
Россия	-7.9	4.0	Кыргыстан	2.3	4.6
СНГ искл. Россию	-3.5	3.9	Молдова	-6.5	2.5
Армения	-14.4	1.8	Монголия	-1.6	7.2
Азербайджан	9.3	2.7	Таджикистан	3.4	4.0
Беларусь	0.2	2.4	Туркменистан	4.1	12.0
Грузия	-4.0	2.0	Украина	-15.1	3.7
Казахстан	1.2	2.4	Узбекистан	8.1	8.0

Источник: Международный Валютный Фонд. (Апр 2010)

Инвестиции в гостиничный рынок сильно отличаются от других вложений в недвижимость. Например, жилищный проект позволяет инвестору получить прибыль сразу при продаже квартир. Однако после продажи инвестор уже не сможет выиграть от повышения цен на жилищном рынке. Коммерческая недвижимость сдается долгосрочно, поэтому не позволяет владельцу реагировать на изменения инфляции и арендных ставок. Отели же отличаются от других видов недвижимости тем, что каждый номер ежедневно заново продается. Это позволяет отелям быть более гибкими и мгновенно реагировать на изменения динамики спроса и предложения. Если рассмотреть долгосрочный период, инвестиции в рентабельный отель могут быть более привлекательными по сравнению с инвестициями в другие секторы рынка недвижимости. Несмотря на потенциальную рентабельность гостиничных проектов, все же требуется опыт и экспертиза в управлении ими не только во времена кризиса, но и во времена экономического роста. Опытные консультанты и управляющие компании помогут потенциальным владельцам достичь желаемой

рентабельности.

Инвестиции в гостиничный рынок требуют тщательной подготовки; Технико-Экономические Обоснования (ТЭО, или отчеты Feasibility) играют важную роль в этом процессе. Как правило, данные отчеты предоставляются консалтинговыми компаниями для следующих целей:

- Определение наиболее эффективного и оптимального использования конкретного земельного участка;
- Расчет коэффициента рентабельности для девелоперов и инвесторов;
- Использование в качестве части пакета документов, необходимых для привлечения банковского финансирования или потенциального инвестора;
- Получение франшизы или подписание контракта с управляющей компанией.

Обычно большинство ТЭО составляются аудиторскими или риэлторскими компаниями и представляют собой маркетинговые исследования, которые включают в себя финансовые прогнозы. Как правило, данные отчеты дают инвестору представление о прогнозируемой доходности отеля, однако они не затрагивают предмет финансовой целесообразности проекта. Технико-Экономическое Обоснование, подготовленное консультантом, специализирующемся на гостиничном рынке, должно охватывать следующие пункты:

- Анализ динамики спроса и предложения на размещение в гостиницах за последние несколько лет, а также прогноз на будущее;
- Анализ спроса на дополнительные услуги отеля, такие, как, например, рестораны, бары и конференц-залы, рекомендации по оптимальной стратегии развития;
- Анализ возможностей и рекомендации по бренду для предполагаемого отеля;
- Прогноз доходов и расходов отеля на ближайшие 10 лет с момента открытия.

Технико-Экономическое Обоснование должно также включать в себя анализ общих экономических и демографических тенденций, часто влияющих на будущий рыночный потенциал, и обосновывать целесообразность предполагаемого проекта. Также ТЭО должно включать анализ рыночного спроса в отелях ближайшей конкурентной среды. Анализ сегментов локального рынка и их потенциал на будущее должны также быть представлены в отчете. Исторический анализ динамики спроса и предложения на размещение в гостиницах поможет инвестору определить фазу цикла гостиничного рынка, что в свою очередь даст ему возможность прогнозировать состояние данного рынка на ближайшее будущее.

ТЭО включает рекомендации по количеству номеров в отеле, которое может быть востребовано на данном рынке, категорию, рыночную ориентацию и конкурентоспособность в отношении похожих отелей в городе. Помимо того, что ТЭО дает оценку уже существующим продуктам на отельном рынке, отчет также должен включать рекомендации тех продуктов, которые отсутствуют на сегодняшний день на рынке, но будут иметь спрос в будущем. Процесс строительства отеля может занять несколько лет, так что девелоперы должны быть осторожны, чтобы в результате не оказаться с «морально устаревшим» продуктом на руках.

Более полноценное ТЭО должно включать в себя определение коэффициента рентабельности проекта, который поможет определить финансовую целесообразность инвестиций. Будущий бренд отеля также оказывает влияние на успешность проекта. Выбор бренда может увеличить рентабельность проекта если при этом принять во внимание категорию и местонахождение предполагаемого отеля. Если ТЭО покажет, что рынок нуждается в 4-х звездном отеле, то постройка 5-ти или 3-х звездного проекта окажется неуместной.

Мы надеемся, что данная статья показалась Вам интересной и позволила понять некоторые нюансы процесса вложения капитала в гостиничный рынок. В скором времени планируется выпуск более подробных материалов по вышеизложенным вопросам.

Если у Вас возникли вопросы или комментарии, пожалуйста, обращайтесь к Алексею Коробкину по адресу:

.

О компании HVS

Компания HVS является мировым лидером на рынке консалтинговых услуг для лидирующих игроков в гостиничной, ресторанной, игровой отраслях и в розничной торговле. В этом году HVS празднует 30 лет с момента основания компании, а также открытие 30-го по счету офиса в мире. За последние 30 лет HVS проконсультировала более 19000 гостиничных проектов в 70 странах мира.

Об авторе

Алексей Коробкин получил высшее образование в сфере Экономики и Финансов, 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 Нью-Дели, где он на данный момент завершил многочисленные проекты по Технико-Экономическим Обоснованиям и финансовым оценкам различных отелей.