



До и после пандемии

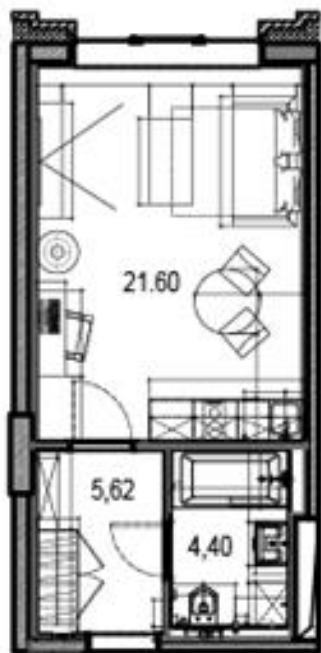
**Стратегия управления апарт-отелем:
ценовая политика, ключевые показатели**

Смена конкурентного поля

- Если ранее апарт-отели конкурировали за гостей только с традиционными гостиницами, то в новой реальности в нише долгосрочной аренды идёт борьба за арендаторов с владельцами квартир.
- Ежегодно в Санкт-Петербурге сдаются в аренду 30 000 - 50 000 квартир. И только 10-15% из них относятся к бизнес-классу.

Спрос аудитории, ценовая политика

от 40 000 ₺



от 55 000 ₺



от 75 000 ₺



от 100 000 ₺



Спрос на дополнительные услуги

- ✓ Доставка еды из ресторана
- ✓ Доставка продуктов из супермаркета
- ✓ Подземный паркинг
- ✓ Прокат автомобилей
- ✓ Прокат электросамокатов
- ✓ Дополнительная уборка
- ✓ Аренда спортивного оборудования
- ✓ Химчистка

Ключевые показатели в период пандемии

- ✓ Большая часть номеров были сданы в долгосрочную аренду. Стоимость от 49 300 ₽/мес. (04/20)
- ✓ ~10% сдавались на срок от 1 до 30 суток
- ✓ Минимальная загрузка отеля в апреле – 58%, в мае уже - 80%, летом 2020 г. загрузка 91- 96%



Гарантии выплат для инвесторов

- ✓ Один отельный оператор в апарт-отеле
- ✓ Установление минимального уровня гарантированного дохода для инвестора в договоре
- ✓ Комбинированная система краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной аренды
- ✓ Справедливое распределение доходной части между всеми номерами апарт-отеля в зависимости от категории
- ✓ Разделение расходной части между всеми номерами апарт-отеля

ТРЕНДЫ И ТЕНДЕНЦИИ

- Рост внутреннего туризма
- Изменение портрета гостя
- Предпочтение номеров с кухнями перед традиционными отельными номерами
- Аренда номеров как можно большей площади при долгосрочном проживании
- Выбор отелей с внутренней территорией и инфраструктурой
- Концепция отеля имеет большее значение, чем «звездность»



БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ

**Екатерина
Запорожченко**

Коммерческий директор
ГК Docklands development
+7 (812) 332-55-55

LOFT@DOCKLANDS.RU

