

**Исследование рынка гостиниц
г. Казани**

**Казань
2007 г.**

Содержание

1. Описание рынка гостиниц г. Казани	3
1.1. Объем предложения на рынке гостиниц г. Казани.	3
1.2. Объем спроса на рынке гостиниц г. Казани.	8
1.3. Емкость гостиничного рынка г. Казани и ее прогноз до 2010 года.	12
<i>ВЫВОДЫ ПО ПЕРВОМУ РАЗДЕЛУ.</i>	<i>22</i>
2. Сегментация гостиниц.	24
2.1. Классификация гостиниц.	24
2.2. Описание категорий	30
2.3. Динамика объемов продаж, влияние сезонности.	38
2.4. Позиционирование гостиниц.	41
2.5. Ценовая политика гостиниц г. Казани.	44
2.6. Структура доходов и расходов гостиниц.	55
2.7. Выбор направления.	58
<i>ВЫВОДЫ ПО ВТОРОМУ РАЗДЕЛУ.</i>	<i>60</i>

1. Описание рынка гостиниц г. Казани

1.1. Объем предложения на рынке гостиниц г. Казани.

Гостиничный рынок города Казани на конец 2007 года представлен 44 гостиницами. Объем предложения гостиничного рынка г. Казани составляет 3046 номера и 4 квартиры в апартаментах длительного проживания. Общий номерной фонд казанских гостиниц составляет около 4 000 номеров.

Динамика развития рынка в количестве предприятий гостиничного бизнеса и количества номеров представлена в Таблице №1.

Таблица №1.

Динамика изменения количества гостиниц и номерного фонда гостиничного рынка г. Казани по годам.¹

	До 2000г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007 г.
Количество гостиниц	13	15	0	16	20	26	37	40	44
Изменение (в %)		115%	-	-	125%	130%	142%	108%	110%
Количества номеров	1594	1833	0	1841	1896	2114	2651	2950	3046
Изменения (в %)	-	115%	-	-	103%	111%	125%	111%	103%

За последние 4 года были построены 24 новые гостиницы на 1150 номеров. Изменение объема предложения в количестве гостиниц представлены в Графике №1 .

График №1.

Количество новых гостиниц, открывающихся в г. Казани по годам.



¹ Исходя из данных: год открытия и количества номеров в Казанских гостиница.

Самое большое количество новых гостиниц (11) открылось в течение 2005 года. Это связано, прежде всего, с празднованием 1000-летия г. Казани. В 2006-2007 гг. происходит спад (3 гостиницы в 2006 и 4 гостиницы в 2007 году).

В 2005 году также резко вырос размер номерного фонда, это видно на Графике №2.

График № 2.

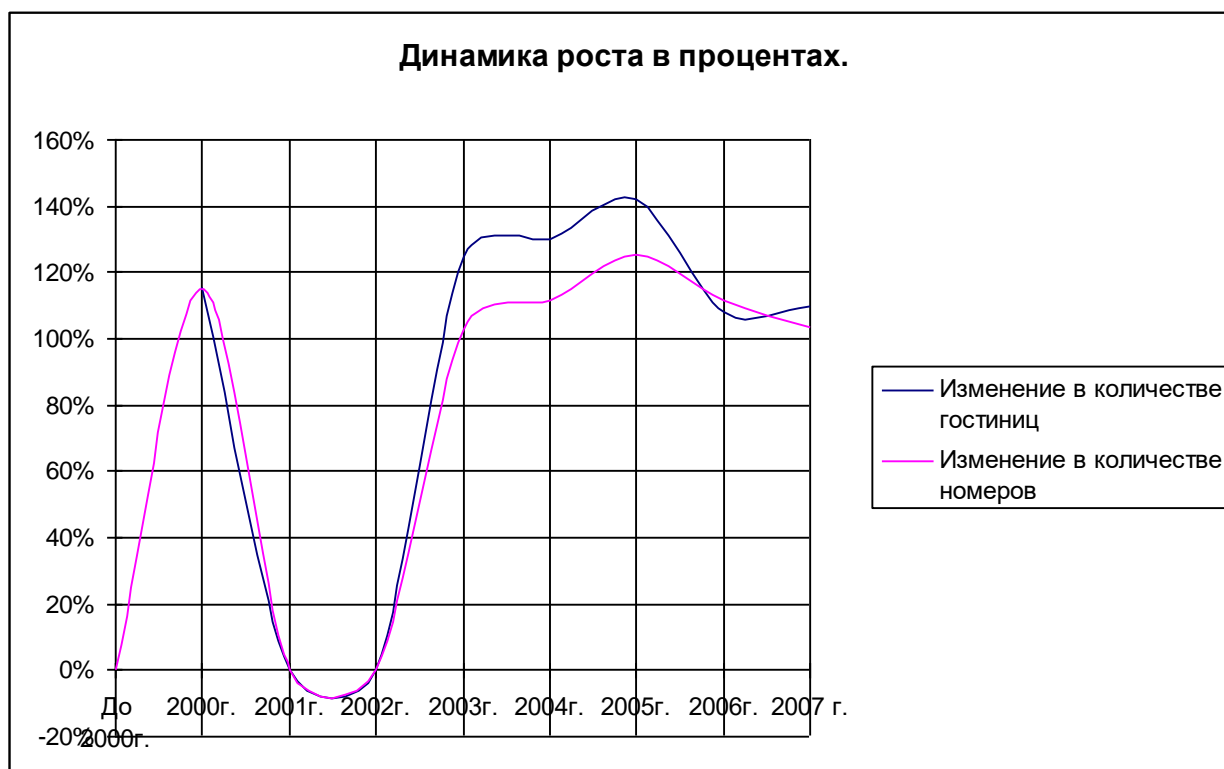
Количество номеров в новых гостиницах по годам.



Однако количество новых номеров начиная с 2005 года имеет тенденцию уменьшения (в 2007 году всего 96).

Размер изменения количества гостиниц и количества номеров по отношению к 1990 году, представлены на Графике №3. Сопоставление этих показателей отражает более интенсивный рост количества номеров после 2005 года по отношению к росту числа гостиниц.

Сопоставление относительных показателей прироста количества гостиниц и количества гостиничных номеров по годам.



На графике видно, что в 2003-2005 году наблюдалось сильное увеличение количества гостиниц (до 11-ти в 2005 году) с большим количеством номеров. Сокращение числа новых гостиниц в 2006 году (до 3-х штук) усугубилось уменьшением количества номеров, которое в 2007 году продолжило сокращаться (с 299 до 96), не смотря на увеличение количества гостиниц (до 4-х шт.).

Тенденция изменения среднего количества номеров в гостиницах вообще и в новых гостиницах показана на Графике № 4.

Изменение среднего количества номеров в новых гостиницах в гостиницах в среднем по городу г. Казани по годам.



На графике видно снижение среднего количества номеров на протяжении всего периода. Это связано с открытием мини – отелей, маленьких частных гостиниц семейного типа и гостиничных комплексов, рассчитанных на отдых горожан (У Бозмана, Регина, Престиж Хаус и др.), с небольшим номерным фондом. В 2006-м году было построено 2 большие гостиницы (Корстон, Сулейман Палас).

В течение 2007 года в г. Казани были введены в эксплуатацию следующие отели:

Таблица №2.

Гостиницы, построенные в 2007 году.

№	Название гостиницы	Месторасположение	Уровень	Количество номеров
1	«Колви»	Центр города	3*	33
2	«Гольфстрим»	Спальный район	3*	42
3	«Аурел»	Центр города	мини	4
4	Транзит	Окружная трасса	мини	17
ВСЕГО				96

Количество номеров в этих гостиницах составляет 96, уровень сервиса достаточно высокий, номера отличаются хорошей обстановкой, высоким уровнем комфортности, предоставляется расширенный выбор дополнительных услуг.

Вывод

На гостиничном рынке г. Казани за последние 5 лет наблюдался рост числа гостиниц и, соответственно, общее количество номерного фонда. Связано это как, с общим развитием строительной отрасли, развитием социо-культурной сферы, повышением социально-экономического уровня республики, так и развитием туристического рынка. На рост рынка сильно повлияло празднование 1000-летия Казани, в связи с которым в 2005 году наблюдалось резкое увеличение числа гостиниц (до 11 штук в 2005 году) и рекордный прирост количества номеров (537). Это был скорее вынужденный и единовременный подъем данной сферы. В ближайшие пять лет, каких-либо значимых и широкомасштабных событий в Республике Татарстан и г. Казани не предвидится. Поэтому наблюдающийся в этом году начавшийся спад в количестве открытия новых гостиниц вполне закономерен.

В 2005 году наблюдалась тенденция нехватки мест в дорогих высококачественных гостиницах, а гостиницы эконом класса пустовали. Поэтому в течение последних 3-х лет делался упор на открытие высококачественных гостиниц уровня 3-4 звезды (средняя стоимость номера в которых составляет от 2 520 до 30 600 рублей).

Также осуществили реконструкцию несколько старых гостиниц (Татарстан, Булгар, Волга, Новинка – построила новое здание). Они сделали ремонт, обновили интерьер номеров и холлов, ввели большее количество дополнительных услуг и как следствие подняли цены. Их плюс в том, что они известны, находятся в центре города (кроме Новинки), у них постоянная клиентура, в них останавливаются по привычке.

Вследствие роста цен на услуги гостиниц среднего уровня, произошел отток большего количества приезжих в сторону дешевых гостиниц с низким уровнем сервиса (от 370 рублей).

1.2. Объем спроса на рынке гостиниц г. Казани.

Расчет объема реального спроса на гостиничном рынке осуществлялся двумя способами:

1. Подсчет количества ночевок, осуществленных людьми в течение определенного периода. Ночевкой считается занятое в каком-либо номере одно спальное место, с оплатой за одни сутки. За 6 месяцев 2007 года в гостиницах города было осуществлено 363 тыс. ночевок. Если предположить, что уровень загрузки гостиниц во второй половине года не снизится, то при загрузке в 727 тысяч чел/сутки и стоимости суточного проживания в гостиницах города Казани примерно 1800 рублей, выручка гостиничного хозяйства за год, а значит, объем спроса, в рублях составит **1 млрд. 308 млн. рублей**¹.
2. Посредством подсчета доходности работающих гостиниц. Учитывался уровень загрузки номеров в гостиницах (в среднем по городу на конец ноября 51%), средне взвешенная стоимость стандартных номеров (1824 рубля) и количество номеров. Доход от продажи стандартных номеров по всем гостиницам г. Казани за 2007 год составил **1 млрд. 098 млн. рублей** (без учета продажи номеров «Люкс».)

Объем потенциального спроса можно вычислить исходя из количества приезжих. По данным Комитета внешних связей количество приезжих в Казань в 2007 году составило примерно 800 000 человек. Если предположить, что все приезжие являются потенциальными потребителями гостиничных услуг, можно определить объем спроса в размере **1 млрд. 440 млн. рублей** в год.

Потенциальных клиентов гостиниц можно разделить на следующие группы:

- деловой и конгрессный туризм (60-70%);
- культурно - познавательный туризм и туризм по интересам (30-40%);
- горожане, по тем или иным причинам ночующие в гостиницах (3-5%);
- спортсмены всех возрастных категорий 3-5 %.

¹ Данные предоставлены гостиницами г. Казани, Комитету внешних связей и туризма Исполкома Казани в октябре 2007 года.

Из всего количества клиентов гостиниц примерно 83% - российские граждане, остальные 17% приезжие из дальнего и ближнего зарубежья¹.

В среднем примерно 79,9% всех приезжих проводили в гостиницах от 1 до 3 ночей. Среднестатистическая продолжительность пребывания в гостиницах составляет 2,8 ночевки.

Цель прибытия российских граждан в другой город в основном деловая (64,3%) и туристическая (21,9%). Иностранцы приезжают в основном с деловой целью.

Количество приезжих туристов было высчитано на основании следующих данных: посещение Казанского Кремля и речных круизов, опроса туристических фирм, работающих на прием и загруженность гостиниц, а также исходя из количества свадеб и приезжающих на них гостей и т.д.

Данные по динамике посещения туристами г. Казани с прогнозом до 2010 года представлены в таблице №2².

Таблица №3.

Динамика посещения туристами г. Казани

	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Посещаемость г. Казани (тыс. чел)	345	550	600	800	900	100	110
% изменения	-	59%	9%	33%	13%	10%	10%

Комитетом внешних связей были выявлены следующие факторы, позитивно влияющие на развитие в г. Казани внутреннего и въездного туризма:

- Казань является крупным научно-образовательным и промышленным центром России, занимает особое место в российской и мировой истории и культуре. В Казани находится один из старейших университетов России.
- Казань - столица самобытного народа и многонациональной республики.
- Город имеет удобное географическое положение на берегу Волги на стыке Запада и Востока с развитой транспортной инфраструктурой. Международный аэропорт Казань обладает всеми условиями для приема VIP-делегаций, к 1000-летию города

¹ Данные в целом по России Г. А Яковлев «Экономика гостиничного хозяйства».

² Прогноз сделан предоставлены Комитетом внешних связей и туризма Исполком Казани.

реконструирован ж/д вокзал, причальная стенка речного порта, благоустроены прилегающие территории транспортных ворот.

- Казань - место проведения традиционных международных фестивалей оперы и балета, ряда крупных культурных мероприятий. Неотъемлемой частью духовной жизни города являются татарские народные праздники Курбан Байрам, Сабантуй, Науруз и День города - 30 августа, отражающие старинные обычаи и национальный колорит.

- Казань - член более десятка крупных международных организаций, имеет более 40 городов партнеров и побратимов, в том числе из ближнего и дальнего зарубежья.

- Более 200 турфирм занимаются туристической деятельностью.

- 8 ВУЗов готовят профессиональные кадры для туристической индустрии. В 2006 году количество выпускников по туристическим специальностям вышеперечисленных вузов составило 96 человек.

- На территории города 759 памятников истории и архитектуры. Самые древние относятся к XVI веку. Кроме того, около 4 тыс. зданий представляют историко-культурную ценность и создают уникальный архитектурно-градостроительный образ города. Ансамбль Казанского Кремля включен в список объектов всемирного наследия ЮНЕСКО.

- Количество предприятий общественного питания составляет более тысячи ста предприятий на более чем 70 тыс. посадочных мест. Активно развиваются предприятия открытой сети. В ассортименте представлена кухня народов мира.

- Уникальное сочетание исторической среды города, объектов наследия и современных объектов (в т.ч. введенных к 1000-летию Казани) усиливается центральным положением города в политической, культурной и экономической жизни Республики Татарстан и придает, Казани роль и функцию города – «Главных ворот Татарстана», которая может выступить существенным дополнительным фактором привлечения туристской клиентуры.

Отрицательные факторы развития въездного и внутреннего туризма:

- Незначительное время пребывания туристов в городе, сказывающиеся на затратах туриста и поступлениях в бюджет города.

- Отсутствие маркетинговых исследований в сфере туризма.

- Несовершенство туристской нормативно-правовой базы на уровне Российской Федерации.

- Отсутствие достоверной статистической информации, что не позволяет в полной мере определить стратегию развития внутреннего и въездного туризма.

- Отсутствие единого туристско-информационного центра, координирующего деятельность субъектов туристической индустрии.
- Недостаточные объемы и качество рекламных мероприятий, затрудняющие продвижение турпродукта г. Казани на внутреннем и международном рынках туристических услуг.
- Недостаточная благоустроенность рекреационных зон г. Казани.
- Нехватка низкобюджетных гостиниц для массового туризма, паломнического центра.
- Отсутствие тесных связей и координации с отечественными и иностранными фирмами, направляющими туристов в г. Казань.
- Низкий уровень сервиса на предприятиях смежных с туризмом отраслей.
- Наличие рынка «серых» экскурсоводов, снижающих качество экскурсионного обслуживания.
- Отсутствие информационных туристских указателей в историческом центре города, информационных табло в транспортных воротах города, рекламных щитов с видами Казани в городе и на въезде в него.
- Усложненный порядок регистрации иностранных граждан.
- Отсутствие туристского интернет сайта.
- Недостаточное взаимодействие с международными организациями по продвижению Казани как города Всемирного наследия.
- Отсутствие материальной базы для развития молодежного туризма.

Вывод.

Количество приезжих в Казань в 2007 году составило около 800 тыс. человек.

Количество приезжих будет увеличиваться исходя из наблюдаемой тенденции прироста примерно на 100 тысяч ежегодно, что обусловлено, прежде всего, социально-экономическим развитием региона.

В ближайшие три года каких-либо значительных городских мероприятий не предвидится. Способствует приезду деловых партнеров и туристов существующая тенденция роста делового и культурного развития города.

Приток приезжающих будет увеличиваться планомерно, причем перевес будет распределяться в пользу бизнес приезжих. Из-за роста количества иностранных компаний, увеличится и количество иностранных туристов.

1.3. Емкость гостиничного рынка г. Казани и ее прогноз до 2010 года.

Емкость рынка гостиниц - это потенциально возможный объем продаж гостиничных номеров в течение 2007 года, зависящий от спроса на товар, уровня цен, общей конъюнктуры рынка, доходов населения, деловой активности. Это совокупный платежеспособный спрос потребителей гостиничных номеров при сложившемся уровне цен.

При осуществлении прогноза емкости рынка необходимо учитывать количество и уровень строящихся и планируемых гостиниц, которые начнут функционировать в исследуемый период.

В течение 2007 года, выдано разрешение на строительство 8-ми новых 3-хзвездочных гостиниц, планируемых запустить в эксплуатацию до 2010 года ¹.

По данным СМИ в течение последующих трех лет заявлено о намерении строительства 12 гостиниц. Это в среднем по 4 гостиницы в год.

Таблица №4.

Описание новых гостиниц, планируемых открыться до 2010 года.

№	Название гостиницы	Уровень	Застройщик	Срок сдачи	Количество номеров	Описание
1	Отель «Кемпинский» в здании Александровского пассажа	5*	-	-	Примерно 100	-
2	Гостиница «Казань»	3*	-	-	-	-
3	Правый берег,	3*	«Миллениум Зилант-Сити»	-	Примерно 60	-
4	Территория Трампарка.	3*		-	Примерно 50	-
5	Квартал Б	3*		-	Примерно 50	-
6	Гостиница на ул. Чистопольской	3*	Строй капитал	4 кв. 2008	120	Комплекс будет состоять из 15 этажей, первые три этажа - торгово-ресторанного назначения. Этажи с 3 по 10 займет гостиница. С 11 по 15 - офисы свободной планировки.
7	Гостиничный комплекс с офисными и торговыми площадями (Район РК Ревьера и Татнефть-арена)	5*	Сувар Казань	Весна 2008 г.	200	

¹ Данные комитета внешних связей и туризма ИК ТР.

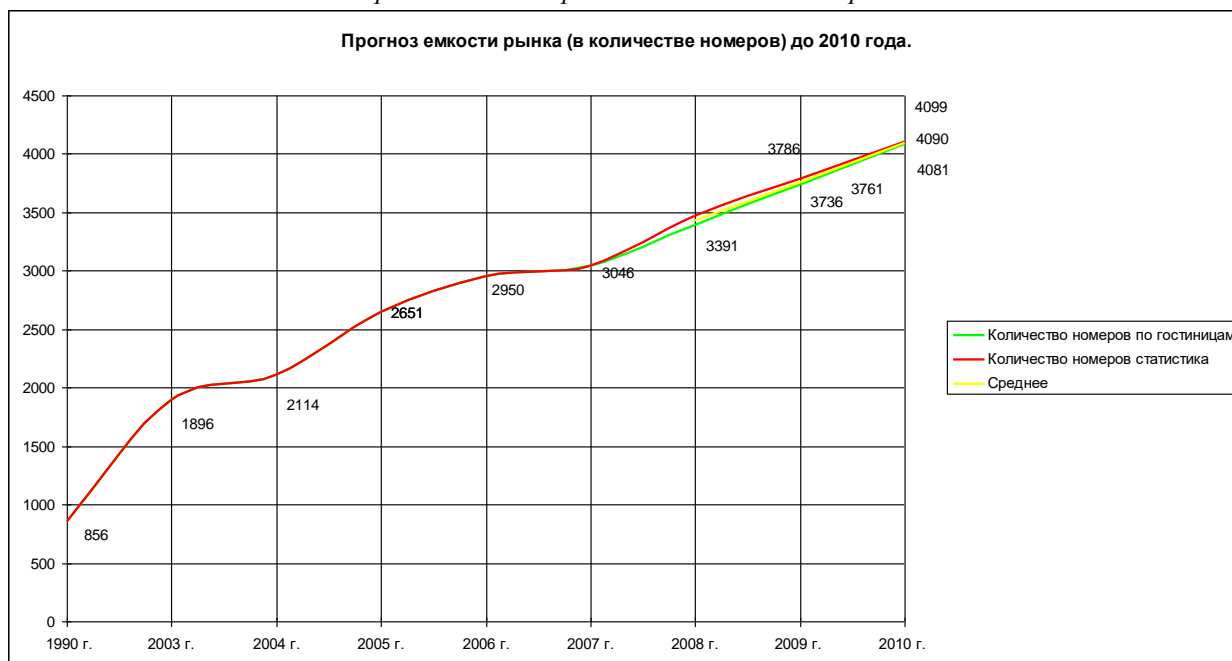
8	«Park Inn»	3*	«Rezidor SAS»	-	Примерно более 100	
9	Идель (пр. Ямашева) Отель международного класса	3*	-	-	97	
10	Офисно-гостиничный комплекс,(Правобулачная, 29. (план)	3*	-	-	-	
11	Гостиница в старинном стиле (ул. Пушкина - Университетская	3*	ООО "ПТМ архитектора Аитова"	-	77 в том числе 12 класса «Люкс»	Первый этаж предназначен для салона-парикмахерской, ресторана с кухней и гостиничных номеров. В цокольном этаже расположатся тренажерная с бассейном, кафе, входная зона ресторана и въезд в гараж-автостоянку. На первом подземном этаже будут устроены служебно-административные, технические и хозяйственные помещения, а также автостоянка на 40 мест с въездом с улицы Университетская. На втором подземном этаже (или первом со стороны улицы Пушкина) разместятся разгрузочный дебаркадер с грузовым лифтом и автостоянка на 30 мест с въездом с улицы Пушкина.
12	Гостиница на месте фабрики «Заря»	4*	«Кlover групп»	2010 г	180 номеров	

По предварительным подсчетам количество номеров за 3 года увеличится примерно на 1034 номера.

Прогноз количества гостиничных номеров можно сделать, используя данные о новых гостиницах (12 шт.), а также с помощью расчета математической тенденции роста (17 шт.) Это примерно по 5 гостиниц в год.

Если за наиболее объективные данные взять среднее число, то к 2010 году количество номеров в Гостиничном хозяйстве составит 4090 шт. График № 5.

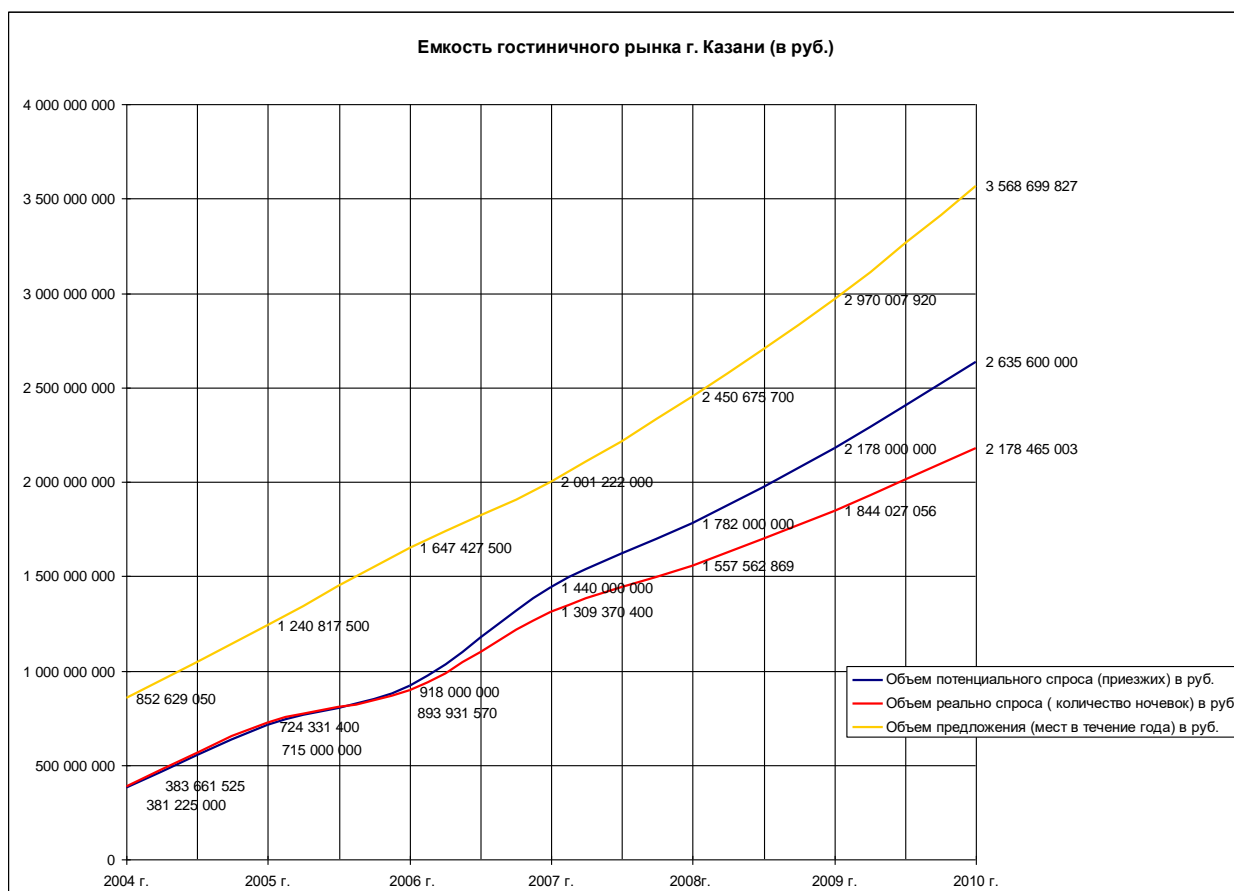
Прогноз емкости рынка в количестве номеров.



Используя данные динамики объема предложения, а также реального и потенциального спроса на гостиничном рынке, можно построить график, показывающий емкость рынка и ее изменение за последние 4 и 3 последующих года (График №6).

При расчете использовалась средняя цена на все гостиничные номера по городу (1800 рублей в 2007 году). В предыдущих годах использовалась средняя по городу цена (в 2004 году – 1105 рублей, в 2005 году – 1300 рублей, в 2006 году – 1500 рублей.)

Соотношение спроса и предложения на гостиничном рынке по годам в денежном выражении.



На графике видно, что объем предложения постоянно увеличивается. В 2005 году начинается рост потенциального и реального спроса, но это происходит не столь интенсивно, чем рост предложения.

В 2007 году объем предложения на гостиничном рынке превышает объем реального спроса в денежном выражении на 53%.

Объем потенциального спроса превышает объем реального на 10%.

В 2010 году потенциальный спрос превысит реальный спрос на 21%, а объем предложения превысит реальный спрос на 64%.

Из этого можно сделать вывод, что объем предложения будет по-прежнему превышать спрос и разрыв между этими параметрами с годами будет увеличиваться. Приезжающие люди все больше предпочитают останавливаться в других местах, нежели в гостиницах. Это может быть связано с высоким уровнем цен на проживание, неудовлетворительным уровнем обслуживания в гостиницах, существующим рынком квартир внаем с посуточной и почасовой оплатой.

Это говорит о том, что рынок насыщен и в дальнейшем будет приводить к тенденции снижения общей прибыли.

Прогноз емкости и объема рынка указан в Таблице № 5.¹

Таблица №5

Динамика емкости рынка гостиниц с прогнозом до 2010 года.

	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008г.	2009 г.	2010 г.
Количество гостиниц	26	37	40	44	49	55	61
Объем потенциального спроса (приезжих)	345000	550000	600000	800000	900000	1 000 000	1 100 000
Объем потенциального спроса (приезжих) в руб.	381 225 000	715 000 000	918 000 000	1 440 000 000	1 782 000 000	2 178 000 000	2 635 600 000
Объем реального спроса (количество ночевок)	347 205	557 178	584 269	727 428	786 648	846 661	909 285
Объем реально спроса (количество ночевок) в руб.	383 661 525	724 331 400	893 931 570	1 309 370 400	1 557 562 869	1 844 027 056	2 178 465 003
Объем предложения (номеров)	2 114	2 615	2 950	3 046	3 391	3 736	4 081
Объем предложения (мест)	2 776	3 434	3 874	4 000	4326	4656	5000
Объем предложения (мест в течение года)	771 610	954 475	1 076 750	1 111 790	1 237 715	1 363 640	1 489 565
Объем предложения (мест в течение года) в руб.	852 629 050	1 240 817 500	1 647 427 500	2 001 222 000	2 450 675 700	2 970 007 920	3 568 699 827

Центр социально-экономических исследований спрогнозировал увлечение количества ночевок в РТ к 2010 году на 40%²

График № 7 показывает динамику и прогноз количества ночевок всего по РТ.

График №7.

Количество ночевок в местах размещения по РТ.



¹ Прогноз сделан Комитетом внешних связей ИК в ноябре 2007 года.

² Прогноз сделан Центром социально-экономических исследований при Кабинете Министров РТ в 2007 г.

Если учесть, что средняя цена на проживание в гостиницах в ближайшие 3 года будет меняться в соответствии с ростом инфляции (примерно 10% в год), то можно спрогнозировать, что реальная емкость рынка в денежном выражении на 2010 год составит **2 млрд. 178 млн. рублей**, что на 66 % больше чем в 2007 году.

Об уровне насыщенности рынка можно также судить по загрузке казанских гостиниц, которая с каждым годом медленно растет. Динамика роста и прогноз до 2010 г. представлены на графике № 8.

С помощью математической тенденции был выявлен рост загрузки в пределах 27%, т.е. к 2010 г. предполагаемый уровень загрузки достигнет 69%. Однако учитывая реальный прирост (100 тыс. человек ежегодно) и увеличение количества гостиниц (6 гостиниц ежегодно), мы получаем загрузку гостиниц к 2010 году на уровне не превышающем 63%.

График №8

Средняя загрузка номеров в гостиницах по годам с прогнозом до 2010 года.



Исходя из имеющихся данных по посещению г. Казани (к концу 2007 года примерно 800 тыс. человек) и данных по количеству ночевок, предоставленных гостиницами (прогноз на 2007 год – 640 тыс. чел/суток), можно сделать вывод, что 20 % приезжающих по каким-

либо причинам не останавливаются в гостиницах. Как правило, это те, кто останавливается у родственников, друзей, на съемных или служебных квартирах.

Данная категория частично может быть перетянута в пользу проживания в гостиницах в случае удовлетворения всех требований и возможностей этих приезжих.

Средняя загрузка гостиниц по миру составляет 70%¹. Казанские гостиницы могут достичь такой загрузки только в случае удовлетворения всех потребностей клиентов, оптимального сочетания цены проживания и качества обслуживания, не ранее чем через 3 года. В то же время большое количество новых и планирующих открыться гостиниц могут снизить темп роста загрузки и остановить его на отметке 63%.

На 2007 год на 1 тысячу жителей Казани приходится 1,79 гостиничного номера, это выше чем в Москве и С. Петербурге, а также в остальных крупных городах России, однако намного меньше, чем в Европейских столицах.

График №9

Количество гостиничных номеров на тысячу жителей.



Данные, предоставленные гостиницами по загрузке, были проверены с помощью опроса казанских гостиниц методом «таинственный покупатель». На запрос о размещении группы приезжих состоящей из 15 человек (5 руководителей и 10 специалистов), дали положительный ответ все опрошенные крупные гостиницы уровня 5,4,3 звезды. Заявили,

¹ Постановление правительства Москвы о мерах по развитию туризма.

что свободных мест нет гостиницы: Авиатор, Гвардейская, Алгоритм, КМПО, Кварт и мини гостиницы.

Из этого можно сделать вывод, что свободные номера есть, и нехватки в номерах не наблюдается в гостиницах категорий с ценами выше 90 \$ за номер.¹

Коэффициент загрузки является основным показателем эффективности деятельности гостиницы, определяющим ее рентабельность. В настоящее время в мире наблюдается постепенное снижение этого коэффициента. Это вызвано строительством новых отелей, благодаря чему предложение гостиничных услуг в целом превышает спрос на них.

Данные по загрузке, предоставленные гостиницами распределились по категориям гостиниц не равномерно. На графике № 10 видно, что более загружены гостиницы самой дешевой категории 1*(Авиатор, Кварт, Кунак-Йорты, Алгоритм, Гвардейская). Это так называемые гостиницы советской постройки (загрузка от 80 %)². Самыми незагруженными гостиницами оказалась гостиница «Мираж» (34%), Корстон (30%), Ryan Jonson (21%), Мон Плезир (20%), Престиж Хаус (20%). Остальные гостиницы загружены примерно на 45%.

Самой загруженной из новых гостиниц - оказалась Шаляпин (69%).

Данные по загрузке различных категорий представлены в Графике №10.

График №10

Средняя загрузка по категориям.



¹ По словам работников гостиниц, ноябрь является активным месяцем с хорошей загруженностью.

² Гостиницы, построенные до 1995 года.

Большая загруженность гостиниц советской постройки объясняется дешевизной номеров и привычкой приезжих, оставшаяся с советских времен селиться в отелях «попроще» и «подешевле».

Нехватка и неудовлетворительное состояние номеров в гостиницах эконом класса вызывает озабоченность со стороны руководства города и республики и активный призыв в инвестирование средств в доступные гостиницы 2-3 звезды.

Судя по утверждениям руководства республики, гостиничное хозяйство г. Казани пока не может удовлетворить потребности в количестве и качестве предлагаемых услуг. «Уровень обслуживания в гостиницах не соответствует мировым стандартам, что не способствует стабилизации туристских потоков. Все так же не хватает гостиниц эконом-класса, что в свою очередь не дает развиваться молодежному и детскому туризму»¹.

Тур выходного дня в Казани обходится в 7-8 тысяч, а это достаточно дорого для жителя России со средним достатком. И хотя интерес к региону достаточно высок, остаться в Казани с ночевкой студенту или небогатому человеку не по карману².

Власти Казани заявляют о поддержке инвесторов, решивших вложиться в строительство гостиниц³.

В связи с этим к Казани возрос интерес со стороны крупных международных и федеральных гостиничных операторов и аналитических агентств. Крупнейшие международные гостиничные сети, такие как Kempinski, Rezidor SAS, Marriott, Accor, Best Western, в основном выступают как управляющие компании.

«В региональном гостиничном бизнесе успешно могут работать либо небольшие местные компании, либо крупные международные сети. Первые по реализации небольших проектов (отели на 60 номеров с достаточно долгим сроком окупаемости около 12 лет). Вторые действуют в привычных для себя рамках доходности, когда деньги отбиваются как минимум восемь лет.»⁴.

Таким образом, говоря о насыщенности гостиничного рынка Казани можно сделать вывод, что исходя из средней загрузки гостиниц (на уровне 54 %) и наличия свободных

¹ Ирек Арсланов Председатель комитета по физической культуре, спорту и туризму администрации Казани.

² Владимир Леонов, председатель комитета внешних связей и туризма ИК.

³ Марат Загидуллов, руководитель исполнительного комитета муниципального образования г. Казани.

⁴ Дмитрий Шмелев, коммерческий директор «СТ Групп Регион».

номеров, рынок достаточно насыщен. Нехватка свободных номеров наблюдается лишь в гостиницах эконом класса с ценами до 2000 рублей за номер в сутки.

Новые гостиницы, которые откроются в ближайшие 3 года, поднимут уровень конкуренции среди 3-х звездочных отелей, что приведет к возможному снижению цен и повышению уровня сервиса, что приведет к общему снижению доходности в этом сегменте гостиничного рынка. Однако это не сможет перетянуть тех постояльцев, которые привыкли жить в гостиницах не дороже 500 рублей.

ВЫВОДЫ ПО ПЕРВОМУ РАЗДЕЛУ.

1. Предложение

Объем гостиничного рынка в городе Казани растет в основном за счет строительства новых гостиниц. После празднования 1000-летия г. Казани (2006-2007) гг. наблюдается спад в количестве открытия новых гостиниц. (2006 – 8 шт., 2007 – 4 шт.). По прогнозам ежегодно до 2010 в г. Казани будет открываться около 6 гостиниц.

2. Спрос.

Спрос на гостиничные услуги резко вырос в 2005 году, но после окончания празднования 1000 –летия стабилизировался и растет медленными темпами.

3. Насыщенность рынка.

Рынок насыщен в высоком ценовом сегменте (загрузка отелей «Мираж» и «Корстон» не превышает 40%).

Однако в гостиницах с низкими ценами наблюдается постоянная нехватка номеров (загрузка от 80%). Гостиничный рынок города Казани на данный момент еще не достиг стадии насыщения в сегменте гостиниц эконом класса.

Популярные гостиницы, такие как Татарстан, Волга и Булгар, подняли цены и увеличили количество дополнительных услуг и составляют конкуренцию гостиницам уровня 3-4 звезды.

Новые гостиницы строятся преимущественно в категории 3-4 звезды.

Открытие до 2010 8-ми гостиниц уровня 3 звезды приведет к насыщению данного сегмента гостиничного рынка.

Видя перспективность развития экономики города, на Казань нацелились крупные московские гостиничные операторы планирующие выступить в качестве управляющих компаний и ищущих партнеров на местном строительном рынке с целью организации совместного бизнеса.

Планируемые гостиницы так же будут соответствовать уровню 3-5 звезды.

Таким образом, ненасыщенным остается лишь сегмент гостиниц эконом класса.

А открытие 12-ти гостиниц приведет к снижению общей прибыльности гостиничного рынка г. Казани, так как спрос на гостиничные услуги не успевает за развитием предложения.

2. Сегментация гостиниц.

2.1. Классификация гостиниц.

Объем предложений на гостиничном рынке распределен между гостиницами разных категорий:

1. пятизвездочные;
2. четырехзвездочные;
3. трехзвездочные;
4. отели с минимальным набором удобств и услуг (условно отнесенные к отелям двух и одной звезды);
5. мини-отели,
6. пригородные отели и гостиничные комплексы
7. апартаменты длительного проживания от отеля «Гольфстрим».

Сейчас сертификация гостиничных услуг для присвоения отелю класса, в России является добровольной. Классификацией и присвоением тому или иному отелю соответствующей категории занимаются одновременно несколько компаний по своим системам. Наиболее надежным вариантом считается выбор государственной системы классификации. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 15 июля 2005 г. № 1004-р была утверждена «Система классификации гостиниц и других средств размещения».

Четкой классификации по уровню обслуживания казанских гостиниц пока не существует, так как большинство из них не имеет «Звездности».

Строящиеся крупные отели, как правило, заявляют о наличии «звездности», но сертификацию прошли лишь: «Мираж» (5 звезд), «Корстон», «Шаляпин», «Джузеппе» и «Suleiman Palas» (4 звезды).

Остальные отели можно условно поделить на 3, 2, 1 звезду, мини-отели, пригородные отели, апартаменты длительного проживания.

Гостиницы либо заявляют об уровне 3 звезды, либо не относят себя к какому-либо уровню. Уровень таких гостиниц, в том числе и построенных до 2000 года и небольших

частных гостиниц можно оценить по субъективным характеристикам, таким как – внутренняя отделка, уровень сервиса, количество и уровень дополнительных услуг, месторасположение.

Характеристики групп (категорий) гостиниц г. Казани представлены в Таблице №6.

Таблица №6.

Гостиницы г. Казани, их краткая характеристика и цены.

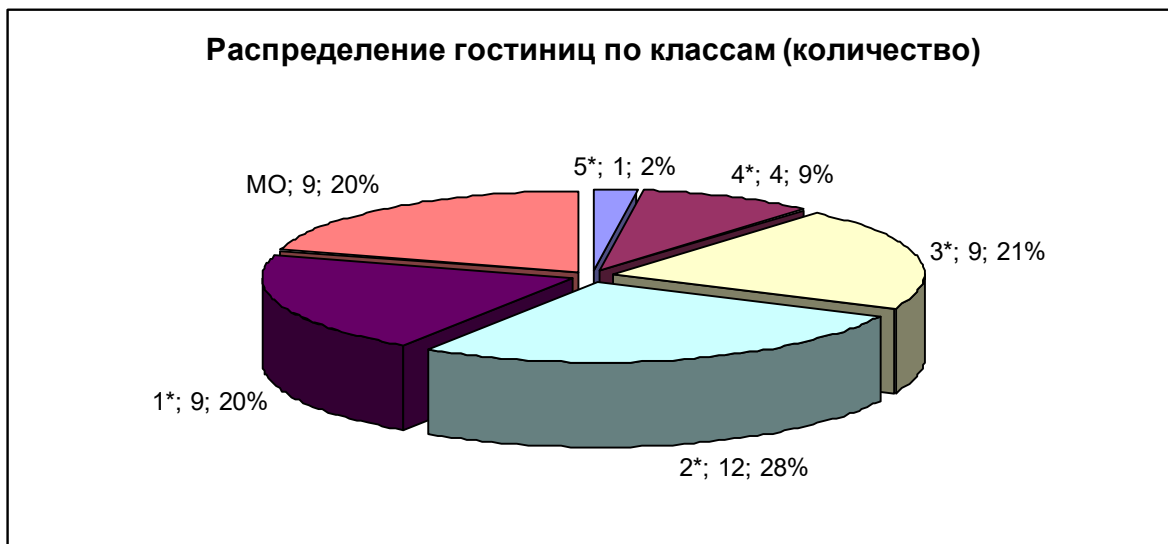
Уровень	Гостиницы	Месторасположение	Внешнее и внутреннее состояние	Уровень цен	Уровень сервиса.	Период застройки
5*	1. Joy Mirage Hotel	Центр города	Новые здания Современные интерьеры Высокое качество исполнения, ремонта и дизайна. В интерьере и обстановке номеров должны быть использованы настоящие произведения искусства.	От 6120 до 33 000 рублей.	Соответствует международным стандартам.	2004 г.
4*	1. Kornston 2. Шалапин 3. Suleiman Palas 4. Джузеппе	Расположение в центральной исторической части г. Казани.	Новые здания Современные интерьеры Высокое качество исполнения, ремонта и дизайна.	От 2800 до 30 600 рублей	повышенный уровень комфорта, Посетителям предлагается максимально-комфортные условия и повышенный уровень сервиса.	Начиная с 2000 г.
3*	1. Mon Plaisir 2. Prestige House 3. Булгар 4. Ryan Jonson 5. Гольфстрим 6. Колви 7. Сафар-отель 8. Регина (Кирпичникова) 9. Новинка	Удобное месторасположение либо в центре города, либо на проходных и магистральных улицах.	Евро-отделка номеров	От 700 до 8 000	в каждом номере душ, балкон, кондиционирование (не во всех номерах), телефон, холодильник. и хороший уровень сервиса	Введены в эксплуатацию преимущественно начиная с 1990-х годов
2*	1. Автотранс 2. Фатима 3. Регина (Баумана) 4. Дуслык 5. Ял 6. Волга 7. Регина (Малые Клыки) 8. Татарстан 9. Шушма 10. Базилика 11. Милена 12. Дербышки	Расположены как в районах города, так и в центральной его части.	Поддерживаются в хорошем состоянии, либо проведен капитальный ремонт	От 500 до 8 000 руб. /сут.	Минимальный набор услуг, чистые, аккуратные номера, с удобствами в номере или на блок. Кондиционирование есть только в номерах «люкс»	Новые и старые гостиницы
1*	1. Алгоритм 2. Дом иностранного специалиста 3. Кунак-Йорты 4. Гвардейская 5. Кварт 6. Полет 7. КАПО Горбунова 8. Авиатор	Расположены преимущественно в отдаленных промышленных и спальных районах города.	Гостиницы в плохом состоянии, помещения требуют ремонта. Мебель, внутренняя отделка требуют обновления.	От 400 рублей до 3 510 рублей с человека в сутки	Минимальный уровень сервиса, многоместные номера, удобства (душ, санузел) на этаже Кондиционирование в большинстве номеров отсутствует.	Это гостиницы советского периода постройки, большинство из них являются ведомственными гостиницами предприятий или ведомств. Начали принимать

	9. Профилакторий КМПО					посторонних постояльцев начиная с 2000 года.
Мини-отели	1. Рахат 2. У Боцмана 3. Эдем 4. San Palas 5. Аурел 6. КАМАЗ	Расположены в жилых комплексах, как в центральной части города так и в спальных районах.	на 5 – 15 номеров небольшие коттеджи, сдаваемые в аренду, как целиком, так и отдельными номерами	От 600 рублей с человека в сутки.	Уровень сервиса достаточно высок. Уютная атмосфера, индивидуальный подход. Завтраки, минимальный набор услуг.	Начиная с 2004 года.
Апартаменты длительного проживания	Есть 4 квартиры в отеле Гольфстрим	Желательно центре города	Многоквартирный жилой дом, или часть гостиничного комплекса, построенные для сдачи квартир внаем. Отдельные меблированные Апартаменты, кухонная утварь, холл. Администрация (портье)	От 15 000 рублей в месяц	Прачечная, уборочная, кафе, спортзал, гараж	Начиная 2007 года.

Распределение количество гостиниц показывает, что 2-звездочных гостиниц по количеству больше всего (28%). Это видно на Графике №11. На втором месте находятся гостиницы категории 3* (21%). На третьем 1* (20%). Вместе они занимают больше половины рынка (69%).

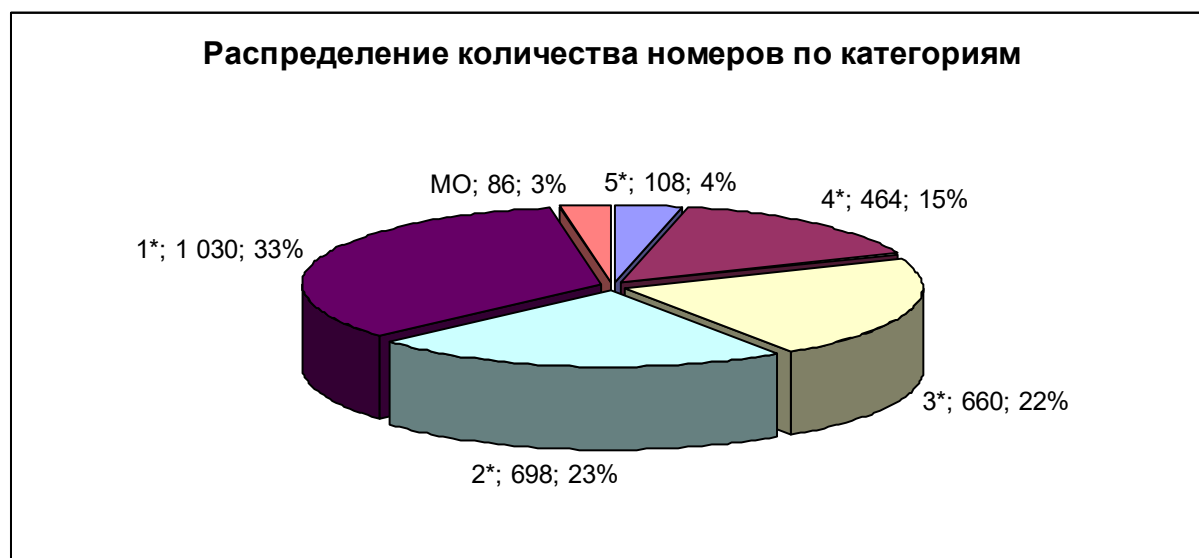
График №11

Распределение количества гостиниц по классам в процентах.



Однако на Графике № 12 видно, что по количеству номеров большую долю рынка занимают гостиницы категории 1* (33%). 2* представляют 23 % номерного фонда, 3* - 22%. Общий номерной фонд гостиниц сегмента 1-3 звезды занимают 78 % всего рынка.

Распределение количества номеров по классам гостиниц в процентах.



Разница между количеством номеров и количеством гостиниц в сегментах объясняется тем, что в гостиницах категории 1* наблюдается в среднем большее количество номеров.

Сравнительные параметры (годовой доход, средневзвешенная цена одного стандартного номера, средняя загрузка, количество номеров, количество услуг) гостиниц г. Казани представлены в Таблице №7

Таблица №7.

Параметры работы казанских гостиниц.

Гостиницы	Средневзвешенная стоимость номера (руб.)	Средневзвешенная стоимость номера (\$.)	Средняя загрузка	Среднее количество номеров	Доходность	Количество услуг
5*						
Mirage	6 149	245,96	34%	108	3 317 883	8
4*						
Шальяпин	3 595	143,80	69%	123	4 431 330	7
Джузеппе	2 970	118,80	50%	50	1 075 811	4
Suleiman Palace	2 990	119,60	46%	90	1 799 025	7
Kornston	4 404	176,16	30%	201	3 877 194	8
Среднее	3 490	139,59	49%	116	2 795 840	7
3*						
Mon Plaisir	1 380	55,20	20%	48	196 516	7
Prestige House	1 500	60,00	20%	20	87 600	4
Булгар	1 804	72,16	37%	143	1 403 357	8
Ryan Jonson	1 932	77,28	21%	29	170 800	8
Гольфстрим	2 949	117,96	30%	42	542 498	7
Колви	1 960	78,40	30%	33	283 298	4
Сафар-отель	2 458	98,32	48%	189	3 259 042	7
Регина	1 615	64,60	40%	65	613 054	4

(Кирпичникова)						
Новинка	2 580	103,20	52%	91	1 793 419	4
Среднее	2 020	81	33%	73	927 732	6
2*						
Волга	1 415	56,60	70%	155	2 241 502	5
Автотранс	960	38,40	15%	19	39 946	5
Фатима	1 750	70,00	55%	43	604 258	2
Дуслык	2 638	105,52	64%	55	1 346 400	2
Регина (Баумана)	1 900	76,00	40%	21	233 016	2
Регина (Малые Клыки)	1 813	72,52	40%	33	349 401	4
Татарстан	2 333	93,32	51%	211	3 681 920	5
Ял	1 600	64,00	55%	38	488 224	6
Базилика	1 700	68,00	40%	30	297 840	2
Шушма	2 125	85,00	92%	24	685 032	0
Милена	1 633	65,32	46%	30	325 870	4
Дербышки	1 823	72,92	60%	39	622 810	6
Среднее	1 808	72	52%	58	909 685	4
1*						
Авиатор	500	20,00	100%	152	1 109 600	0
Алгоритм	1 020	40,80	89%	45	596 425	0
Дом иностранного специалиста	2 600	104,00	60%	23	523 848	1
Кварт	750	30,00	80%	200	1 752 000	0
Кунак-Йорты	800	32,00	80%	250	2 336 000	0
Гвардейская	1 025	41,00	100%	89	1 331 885	0
Полет	360	14,40	50%	60	157 680	0
КАПО Горбунова	370	14,80	60%	106	343 567	0
Профиоакторий КМПО	800	32,00	60%	105	735 840	0
Среднее	914	37	75%	114	987 427	0
Мини отели						
Аурел	3 000	120	25%	4	43800	0
КАМАЗ	400	16	30%	8	14016	0
У Боцмана	1 200	48	60%	8	84096	7
Эдем	1 500	60	60%	7	91980	5
Рахат	900	36	25%	8	26280	0
Sun Palas	1 500	60	35%	7	53655	0
Спортинг клуб Казань	1 000	40	60%	7	61320	3
Транзит-гостиничный комплекс	1 200	48	60%	17	178704	3
Дубай -гостевой комплекс	1 500	60	60%	20	262800	6
Среднее	1 356	54	46%	10	90 739	3

Цветом выделен сегмент гостиниц уровня 2 звезды, как наиболее интересный для рассмотрения исходя из выводов первого раздела.

Если подсчитать средние параметры для каждой из категорий, то получатся данные, которые можно сравнивать. Характеристики категорий представлены в таблице № 7.

Таблица №8.

Сравнительные характеристики работы гостиниц по категориям.

Кат.	Кол-во гостиниц	Средневзвешенная стоимость номера (руб.)	Средневзвешенная стоимость номера (\$.)	Средняя загрузка	Среднее количество номеров	Количество услуг	Доходность одного номера	Общее количество номеров
5*	1	6 149	246	34%	108	8	30 721	108
4*	4	3 490	140	49%	116	7	6 026	464
3*	9	2 020	81	33%	73	6	1 405	660
2*	12	1 808	72	52%	58	4	1 303	698
1*	9	914	37	75%	114	0	958	1 030
МО	9	1 356	54	46%	10	3	1055	86

Из таблицы №7 видно, что наиболее доходными и перспективными гостиницами являются представители группы 2 звезды. Так как у них наиболее оптимальная средняя загрузка (52%), средний доход на уровне 3-х и 1 звезды, оптимальная для потребителя цена (в районе 1800 рублей), небольшой набор дополнительных услуг (в среднем 4). Большое количество гостиниц входящих в данную категорию также подтверждает актуальность и перспективность.

Таким образом, новая гостиница, для успешного функционирования на рынке должна обладать вышеуказанными параметрами.

Основную конкуренцию в этом сегменте могут составлять такие гостиницы, как: Волга, Дуслык, Татарстан, Базилика, Милена. Все они расположены в центральной части города. Значительно большее количество номеров включают в себя Волга, Татарстан и Дуслык. Однако они считаются «старыми» гостиницами и переманить их постоянных клиентов можно за счет большей площади номеров, новой обстановки, более комфортабельных условий, а так же за счет более высокого уровня обслуживания.

2.2. Описание категорий

Характеристика отелей категории «Пять звезд»

В настоящее время в г. Казани один пятизвездочный отель – Мираж, принадлежащий Группе Компаний JOY. «Звездность» отеля подтверждена Сертификатом категории.

В гостинице 109 гостевых номеров, включая 99 Стандартных номеров, 2 Улучшенных стандартных, 4 комнаты типа Полулюкс, 2 номера класса Люкс, 1 Люкс Апартаменты, 1 Президентский Люкс. Количество мест 224.

Работает система бронирования номеров.

Стоимость проживания составляет от 6120 (стандарт) до 33120 (президентский люкс).

Оплата может производиться рублями, по безналичному расчету, кредитными картами (VISA, VISA Electron, MasterCard, MasterCard Electronic, Maestro, Сберкарт)

В интерьере номеров отеля преобладают пастельные тона, тона темного дерева. В каждом номере находится мини-бар, в котором есть алкогольные и безалкогольные напитки, система климат-контроля в каждом Полулюксе и Люксе, помимо спальни имеются также гостиные и кабинеты, где можно работать, принимать коллег по бизнесу, устраивать деловые встречи. Каждый номер оборудован удобным и простым в использовании сейфом с цифровым замком, код которого гость может поменять в любой момент, а также противопожарными системами.

В гостинице 109 гостевых номеров, включая 99 Стандартных номеров, 2 Улучшенных стандартных, 4 комнаты типа Полулюкс, 2 номера класса Люкс, 1 Люкс Апартаменты, 1 Президентский Люкс.

Питание:

- Ресторан "Опера" - с панорамным видом на Кремль. "Опера" предлагает посетителям меню в стиле а ля карт и постоянно изменяющееся меню шведского стола. Расположен на втором этаже. Часы работы: с 7.00 до 24.00.
- Лобби Бар - Расположен: на втором этаже. Часы работы с 7.00 до 01.00.
- Бар Джокер - при первом в Казани мини-заводе европейского стандарта пивоварения предлагает широкий выбор свежесваренного пива. Здесь посетители смогут испробовать три вида пива собственного производства: Helles, Merzen и Dunkel.
- Ночной Клуб Le Chat. Получите удовольствие в расслабляющей и уютной атмосфере клуба. Здесь вы можете танцевать под звуки зажигательной музыки, посмотреть увлекательное шоу и просто насладиться напитками, которые вам предложат в баре. Клуб идеально подходит для проведения частных и корпоративных банкетов и вечеринок,

конференций и фуршетов. Расположен: на первом этаже. Часы работы: Четверг-Пятница с 22.00 до последнего гостя

Средний чек ресторанов составляет 800 руб.

Бизнес-центр, расположенный на первом этаже гостиницы, отвечает высоким требованиям приезжих деловых людей. Здесь вы найдете все необходимое для работы: компьютер, принтер, сканер, факс, ксерокс, интернет, услуги секретаря и переводчика.

Часы работы: с 7.00 до 23.00

Услуги:

- Ксерокопирование или распечатка на лазерном принтере
- Пользование компьютером (Internet, E-mail)
- Предоставление бизнес-информации
- Перевод письменный
- Перевод устный

Гостиница предлагает конференц-залы с полным комплектом аудио- и видео-оборудования: системой синхронного перевода, телевизорами, видеомагнитофонами, большими экранами, системой громкого вещания, кино- и мультимедийными проекторами и др.

Характеристика отелей категории «Четыре звезды»

На сегодняшний день в Казани расположены 4 четырехзвездочных отеля (Корстон, Suleiman Palas, Джузеппе, Шаляпин Палас). Отели прошли сертификацию категории по Системе классификации и категоричности гостиниц и других средств размещения утвержденной Руководителем Федерального агентства по туризму.

Работает система бронирования номеров.

Стоимость проживания в номерах отелей колеблется от 2620 до 35000 рублей. Оплата может производиться рублями, по безналичному расчету, кредитными картами (VISA, VISA Electron, MasterCard, MasterCard Electronic, Maestro, Сберкарт)

Расположены в центральной части города с соответствующей ей инфраструктурой.

В стоимость номера всех отелей входит завтрак «шведский стол».

В каждом номере: телефон с междугородней и международной связью, сейф, спутниковое телевидение, возможность выхода в Интернет, холодильник, фен. Номера выполнены в современном стиле из дорогостоящих качественных материалов. В отелях имеются номера для некурящих и людей с ограниченными возможностями. Круглосуточный room-servis. Suleiman Palas, расположенный на ул. Петербургская отличается своей

традиционной мусульманской направленностью. Интерьер гостиницы выполнен в восточном стиле, в ванных комнатах установлены гигиенические души.

Инфраструктура отелей включает в себя :

- лифт;
- рестораны;
- бары;
- конференц –зал;
- бизнес центр;
- фитнес центр;
- сауну;
- бассейн;
- салон красоты;
- бильярд;
- боулинг;
- пункт обмена валют;
- аптечный пункт;
- сувенирный магазин;
- теннисный корт.

Отели предоставляют широчайший спектр услуг:

- вызов такси;
- аренда автомобиля;
- услуги бизнес-центра (факс, ксерокс);
- услуги по продаже авиа и ж/д билетов;
- услуги няни;
- услуги по предоставлению газет;
- услуги прачечной и химчистки;

Система питания в гостиницах построена следующим образом: завтрак «шведский стол» включен в стоимость номера, что касается обедов, ужинов и фуршетов, то это могут быть как бизнес-ланчи и комплексные обеды с фиксированной ценой, так и свободное меню. «Средний чек» в этих отелях составляет 405 руб. и включает в себя салат, первое блюдо, второе, чай.

Характеристика отелей «Три звезды»

Половина гостиниц расположена в центре города, вторая половина в Советском, Ново-Савиновском и Московском районах.

Категории номеров гостиниц: 1-2-х местные номера, номера бизнес класса, полулюксы, люксы, апартаменты, VIP.

Ценовой диапазон составляет от 700 (Mon Plesir номера без удобств) до 8000 (Сафар Отель люкс «Президентский») руб. В стоимость номера входит завтрак (комплексный или «шведский стол»).

В гостиницах есть номера для некурящих и людей с ограниченными возможностями.

В номерах этой категории гостиниц: холодильник (минибар), спутниковое телевидение (14 каналов), международная и междугородняя связь, беспроводной доступ в Интернет, санузел с душевой кабиной

Интерьер номеров и направленность отелей очень разнообразны. В этой категории звездности отели конкурируют не столько по ценам, сколько по спектру предлагаемых услуг, оформлению интерьеров номеров и качеству обслуживания. Пытаются выделиться на общем фоне и привлечь клиентов той или иной особенностью. Так, например, в Сафар Отеле в каждом номере есть Коран и Библия. Оборудованы два сугубо женских номера, их отличительной особенностью являются ванные комнаты, оборудованные дополнительными полочками для женских принадлежностей. Riyan Jonson оборудовал платные теннисные корты для любителей этого вида спорта. Prestige Hous от Denta Lux отличается своей оздоровительной направленностью SPA курорта.

Инфраструктура и спектр предоставляемых услуг широк и зачастую не уступает четырехзвездочным отелям:

- ресторан;
- бар;
- сауна;
- бассейн;
- салон красоты;
- конференц-зал;
- комната переговоров;
- бильярд;
- боулинг;
- фитнес-центр;
- услуги по предоставлению газет;
- вызов такси;
- заказ авиа и ж/д билетов;
- камеры хранения и сейфы;

Гостиницы имеют собственные автостоянки для размещения автомобилей гостей отелей, в большинстве случаев они бесплатные, оплата на платных стоянках составляет 50 руб. сутки.

Гостям предлагаются бизнес-ланчи (стоимостью порядка 200 руб.), комплексные обеды и ужины. Средний чек в ресторане гостиниц данной категории составляет 350 руб. (салат, первое блюдо, второе, чай, десерт).

Стоимость некоторых видов дополнительных услуг:

- занятие в фитнес-центре в дневное время – бесплатно, в вечернее 200 руб/час.;
- бассейн + сауна 500-700 руб./час;
- бильярд 300 руб. /час;
- боулинг 300 руб./час.

В общем, стоимость дополнительных услуг в гостиницах не отличается от общегородских цен на равноценные услуги. Дополнительные услуги гостиниц доступны не только их постояльцам, но и всем желающим и являются источником дополнительного дохода гостиниц.

Характеристика отелей «Две звезды»

География месторасположения разнообразна. Старые гостиницы, Такие как Волга и Татарстан, Дуслык, расположены в центре города. Новые в черте города, но ближе к окраинам.

В данный сегмент входят гостиницы с большим диапазоном количества номеров от 7 (Эдем) до 211 (Волга). Цены на номера от 500 руб. (Ял) до 6500 (Регина номер с сауной).

Номер гостиницы включает в себя: душ, туалет, телевизор. Лишь в некоторых номерах имеется телефон и холодильник.

В стоимость номера входит комплексный завтрак.

Гостиницы предоставляют следующие услуги:

- ресторан или кафе;
- бар;
- камера хранения;
- сауна;
- бассейн;
- бильярд.

Характеристика отелей «Одна звезда»

Это в основном гостиницы постройки советских времен, расположены в спальнях районах города. Здания зачастую длительное время не подвергались капитальному ремонту. Элементы интерьера холла и номеров не новые и выполнены из недорогих материалов.

Стоимость номеров колеблется от 320 (Полет) до 3510 (Дом иностранного специалиста-VIP).

Интерьер номеров состоит, как правило, из кровати, тумбочки, нескольких стульев и стола. В основном это номера без удобств - удобства на этаже.

Дополнительные услуги отсутствуют.

Мини –отели

Подавляющее большинство гостиниц этой категории новой постройки, (исключение составляет гостиница «КАМАЗ»).

Номера гостиниц включают в себя: душ, туалет, стол, стулья, телевизор (в некоторых номерах), холодильник (в некоторых номерах).

Гостиницы этой категории характеризуются «домашностью» направленной на создание домашней, уютной обстановки по доступной для среднего класса ценам.

Пригородные отели

Отели расположены в пос. Мирный (Спортинг клуб), 812 км. Трассы М-7 (Транзит) и на автодроме Высокая гора (гостиничный комплекс Дубай).

Данный вид гостиничных услуг позиционирует себя как развлекательно – спортивно-оздоровительный комплекс.

Гостиницы включают в себя 1-2-3-4-х местные номера. С

Имеются номера гостиничного типа, отдельно стоящие домики и коттеджи повышенной комфортности.

В номерах, домиках и комнатах коттеджей, как правило: кровати, прикроватные тумбочки, телевизор, холодильник.

Предлагаемые услуги направлены на развлечения, оздоровление и спорт:

- сауна, баня;
- прогулки на лошадях;
- пейнтбол;
- бассейн;
- тренажерный зал.

Апартаменты длительного проживания

На сегодняшний день, данный вид жилья в г. Казни предлагает только отель «Гольфстрим». Величину предложения составляют четыре 2-3-х комнатные квартиры (апартаменты). Квартиры расположены непосредственно на этажах отеля «Гольфстрим».

Окна квартир выходят на уютный и тихий дворик, в котором есть детская площадка и охраняемая наземная парковка.

Квартирный комплекс располагает развитой инфраструктурой, включающей великолепный фитнес-центр с бассейном, саунами и SPA-бассейном, ресторан с меню европейской, национальной и средиземноморской кухни, бар с бильярдным залом на 7 столов (американский и русский). Здесь все предусмотрено для отличного семейного отдыха прямо не выходя из дома.

Поблизости, также, есть небольшой зеленый сквер, в котором можно совершать как бодрящие утренние пробежки, так и романтические вечерние прогулки. Рядом имеются продуктовые магазины, ателье, салон красоты и киоск со свежей прессой. Квартирный комплекс находится под круглосуточной охраной.

Очевидным преимуществом является и наличие близлежащей транспортной развязки (в 100 метрах находятся автобусная и трамвайная остановки).

По запросу предлагается дополнительный сервис: уборка, стирка и глажка.

Элегантные и уютные интерьеры, европейский уровень сервиса, демократичность цен и индивидуальный подход к каждому клиенту.

2-х комнатные квартиры

Предлагаются три варианта 2-х комнатных квартир, различных по площади, планировке и дизайну интерьера. Это квартиры общей площадью 66,3 кв.м., 72,1 кв.м. и 85,5 кв.м.

Компактные квартиры, пространство которых использовано грамотно и со вкусом. Их отличает качественный евроремонт и современный стиль. Во всех квартирах комнаты изолированные.

Гостиная выполнена в легком классическом стиле. Мягкая мебель в светлых тонах (раскладной диван на два спальных места и удобное кресло), горка и универсальный стол. Имеются также цветной телевизор с плоским экраном и телефон.

Спальная комната выполнена в бархатных кофейных тонах. Мягкий ковролин и изысканный итальянский спальный гарнитур фабрики Tomasella (кровать с ортопедическим основанием 166*225) создают интимную и расслабляющую атмосферу.

Уютная обстановка кухни располагает к утреннему завтраку и к продолжительному вечернему чаепитию. На кухне есть обеденный стол и стулья, встроенный многофункциональный кухонный гарнитур, холодильник, СВЧ-печь, электрочайник,

варочная панель Hansa, комплект посуды и чайный сервиз, фужеры, стаканы на 4 персоны, набор кастрюль и сковорода, различные миски, столовый набор, словом все необходимое для удобства радушных хозяев.

Современная оборудованная **ванная комната**, выложенная светлым кафелем. В ванной есть шторка, зеркало, мыльница, подстаканник со стаканом. Здесь же находится стиральная машина Indesit. Отдельный **санузел**, в котором для удобства и гигиены предусмотрена специальная гигиеническая лейка Nordic.

В просторной **прихожей** стоит встроенный вместительный шкаф-купе с зеркальными панелями.

В целом это милые и уютные квартиры, в которых много света и тепла.

3-х комнатная квартира

Общая площадью квартиры составляет 92,7 кв.м. Это великолепная современная светлая и просторная квартира с изолированными комнатами. Она идеальная для семейных пар с детьми.

Современно оформленная **гостиная** с удобной и практичной мягкой мебелью «Martin» (2-х местный раскладной диван и роскошное кресло), горкой, универсальным столом, телевизором Samsung и телефоном.

Спальная комната выполнена в бархатных кофейных тонах.

На **кухне** есть обеденный стол и стулья, многофункциональный кухонный гарнитур, холодильник, СВЧ-печь, электрочайник, варочная панель Hansa, комплект посуды и чайный сервиз, фужеры, стаканы на 4 персоны, набор кастрюль и сковорода, различные миски, столовый набор.

Ванная комната выложена светлой кафельной плиткой. В ней есть необходимые аксессуары и установлена стиральная машина Indesit.

Уютная **детская комната** с кроватью для ребенка, детским гарнитуром и письменным столом.

В **прихожей** стоит встроенный вместительный шкаф-купе с зеркальными панелями.

2.3. Динамика объемов продаж, влияние сезонности.

На динамику объемов продаж основное влияние оказывают:

- фактор сезонности, который из года в год повторяется (Таблица №2),
- городские мероприятия (например, проходящие в Казани конгрессы, съезды, празднования и т.п.).

Сезонность, определенная в результате опроса представителей гостиничного бизнеса по поводу изменения уровня загрузки в течение года представлена в Таблице № 9

Таблица №9

Сезонность в работе гостиниц по месяцам.

сентябрь	сезон
октябрь	сезон
ноябрь	сезон
декабрь	не сезон
январь	не сезон
февраль	не сезон
март	сезон
апрель	сезон
май	сезон
июнь	не сезон
июль	не сезон
август	не сезон

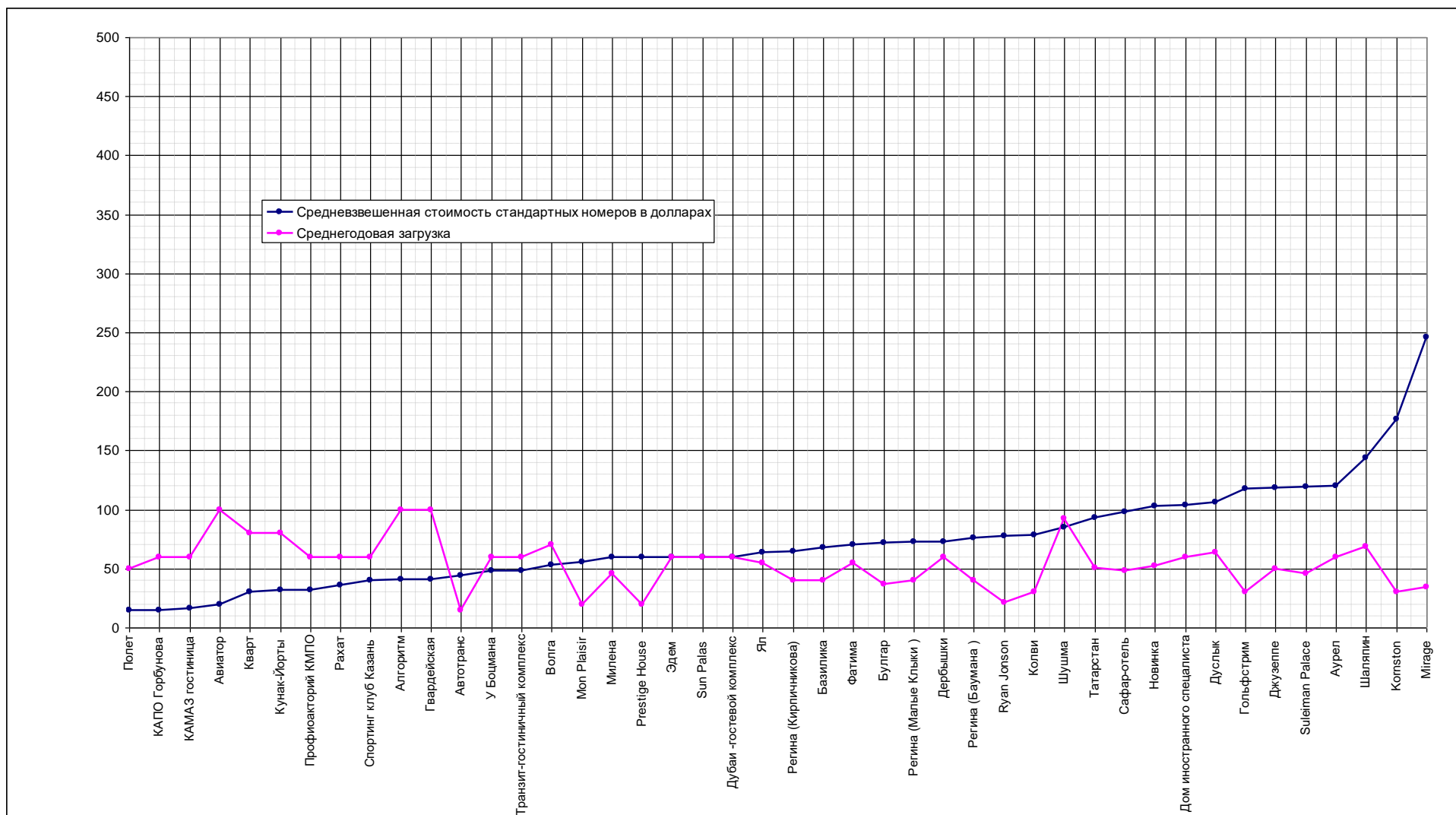
Уровень загрузки отличается примерно в 2 раза (не в сезон примерно 30%, в сезон около 60%) в среднем по всем гостиницам.

По субботам и воскресеньям загрузка меньше, чем в будние дни, в праздники меньше, чем в обычные дни.

Для определения эластичности спроса, то есть зависимости спроса от изменения цены, были совмещены данные по загрузке гостиниц и средней стоимости стандартных номеров (График № 13).

На графике видно, что наибольшая загрузка наблюдается в гостиницах с ценами до 60\$ за стандартный номер. Дальнейшее увеличение цены ведет к снижению средней загрузки.

Совмещение средней стоимости стандартных номеров и загрузки казанских гостиниц.



Вывод.

Наиболее перспективной нишей являются отели уровня 2 звезды.

Не смотря на то, что количество таких гостиниц преобладает, над количеством других категорий, у них наблюдается оптимальная средняя цена (1800 рублей), хорошая средняя загрузка (52%), среднее количество номеров 60 и при этом средняя доходность совпадает с доходностью гостиниц 1 и 3 звезды.

Также в этой категории наблюдается оптимальное количество дополнительных услуг (как правило, это ресторан или кафе, бар, бронирование номеров, трансферт, услуги интернета, заказ билетов.)

Целевой аудиторией таких гостиниц являются «командировочные» (Волга, Татарстан, Дуслык, Регина) и туристы (Фатима, Базилика, Ял, Автотранс, Дербышки)

Все отели категории 2 звезды располагают достаточно новой уютной обстановкой.

Старые гостиницы произвели ремонт и обновили оснащение номеров.

Новые отели построены и оснащены в соответствии с современными требованиями, имеют свой стиль, предлагают хороший уровень обслуживания, индивидуальный подход и уютные номера.

У каждой гостиницы имеются номера повышенной комфортности для особо требовательных клиентов.

Для достижения хорошей доходности при низкой цене номеров необходимо увеличение количества номеров и усиление повышенного внимания к дополнительным услугам, как к дополнительным статьям дохода гостиницы.

2.4. Позиционирование гостиниц.

Под позиционированием понимается ряд действий совершаемых участниками рынка, для того, чтобы потенциальные потребители воспринимали гостиницу определенным образом. Как правило, это выражается в направленности на какую-то группу потребителей. Это может быть деловая (бизнес) направленность, туристическая, национальная, экономичная или люкс и т.п.

В Графике №13 представлена направленность казанских гостиниц.

График №13

Позиционирование гостиниц



Все гостиницы высокого ценового сегмента рассчитаны в основном на бизнес-клиентов. Экономичный класс также в большей степени рассчитан на командировочных. Гостиницы среднего класса, 2 и 3 * предлагают наборы услуг как для проживания приехавших по рабочим делам, так и приехавшим на отдых, некоторые позиционируются как семейные (Милена, Базилика).

При анализе позиционирования отелей категории 2*, учитывались следующие параметры: стоимость номера (ось Y), доходность гостиницы (количество номеров, умноженное средневзвешенную цену за номер, умноженное на загрузку номеров, умноженное на количество дней в году) – ось X и количество номеров - объем «пузырьков» зависит от объема номерного фонда отеля (чем больше объем номерного фонда, тем больше объем «пузырька»).

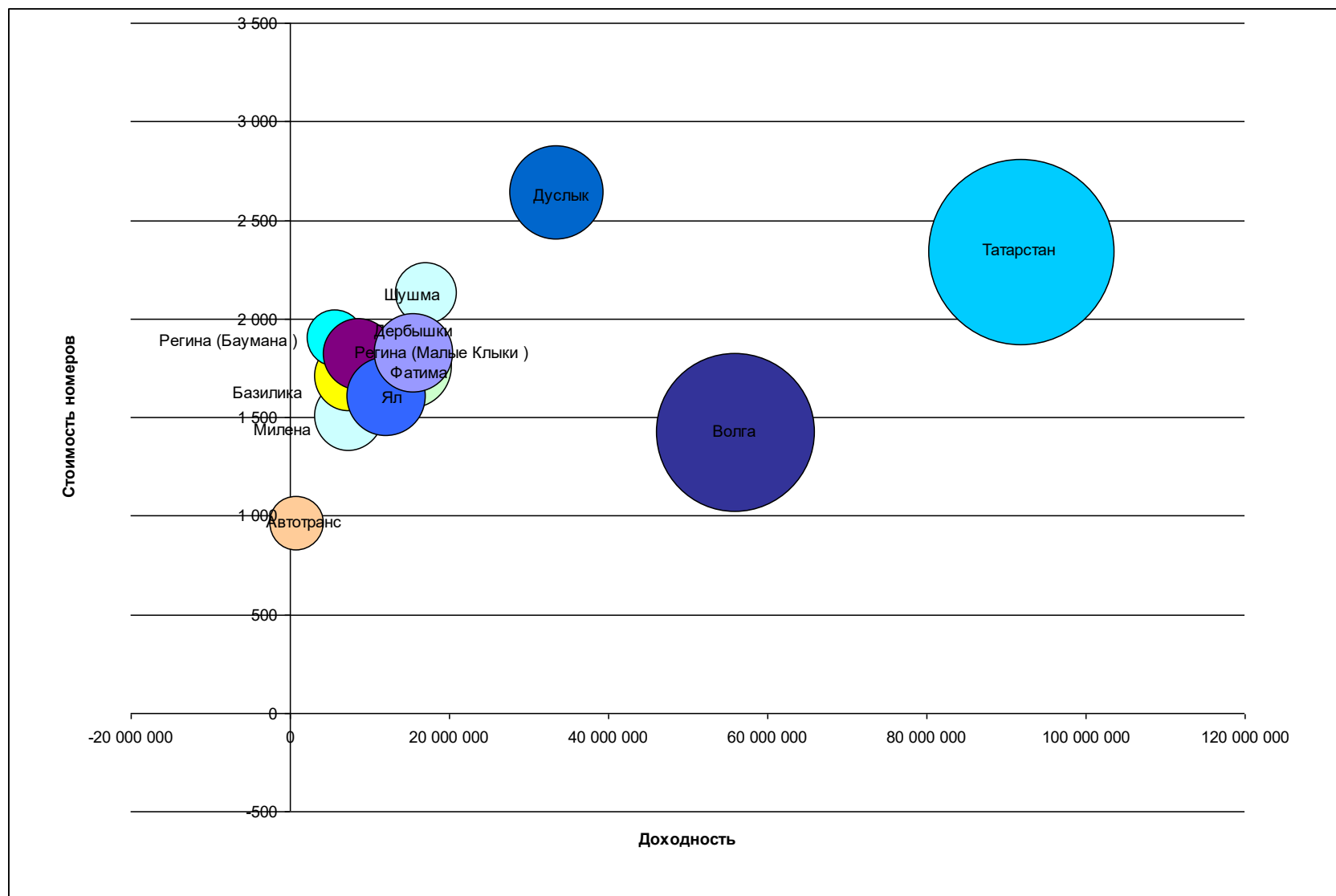
В первую группу отелей (правая часть диаграммы) попадают отели с наибольшей доходностью, в этой группе (Дуслык, Волга и Татарстан) - это гостиницы «советской постройки», но реконструированные и обновленные в недавнем времени. Высокая доходность достигается большим количеством номеров и хорошей загруженностью за счет известности.

В левой части диаграммы располагаются отели с годовым доходом не больше 20 млн. рублей, небольшим количеством услуг, и небольшим номерным фондом. К этой группе относятся следующие отели: Шушма, Дербышки, Ял, Базилика, Милена Фатима и 2 Регины.

Необходимо отметить, что все эти отели находятся в ценовой категории до 3000 тысяч рублей и за исключением отелей Татарстан и Волга имеют номерной фонд до 43 номеров.

Целевая аудитория клиентов данных отелей - это приезжающие в Казань представители «среднего класса». Новые отели, соответствующие современным стандартам Новинка и Регина участвуют в международных системах поиска и бронирования и имеют хорошие отзывы, как отели «категории 100 долларов». Клиенты отмечают доброжелательность и высокий уровень профессионализма обслуживающего персонала, а также хорошую кухню и чистоту гостиниц. Как минус отмечается удаленность отелей Новинка и Регина от центра города.

Трёхмерная диаграмма сочетания параметров доходности, цены и размера гостиниц категории 2 *



2.5. Ценовая политика гостиниц г. Казани.

У казанских гостиниц в целом нет четкой структуры ценообразования, так как цены не регулируются ни государством, ни муниципальными органами.

Каждая гостиница устанавливает собственные цены, применяя различные методы ценообразования: либо исходя из подсчета расходов и планируемой прибыли, либо ориентируясь на ценовую политику конкурентов.

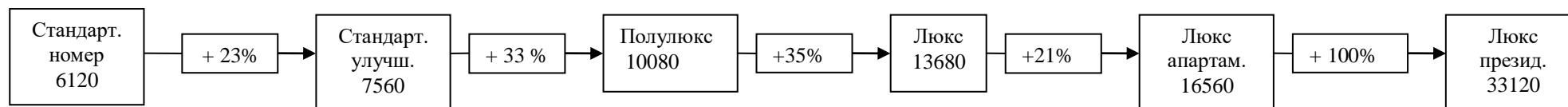
Объединить все разработанные системы ценообразования в одну общую схему невозможно.

Для выявления общих тенденций необходимо рассмотреть каждую систему в отдельности.

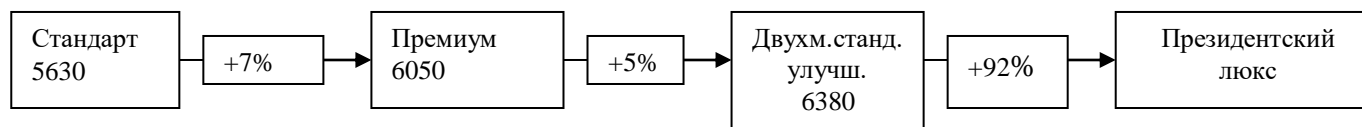
Представленные гостиницами цены и их изменение в соответствии со структурой предложения по номерам изображены на Схеме №1.

Ценообразование некоторых гостиниц г. Казани.

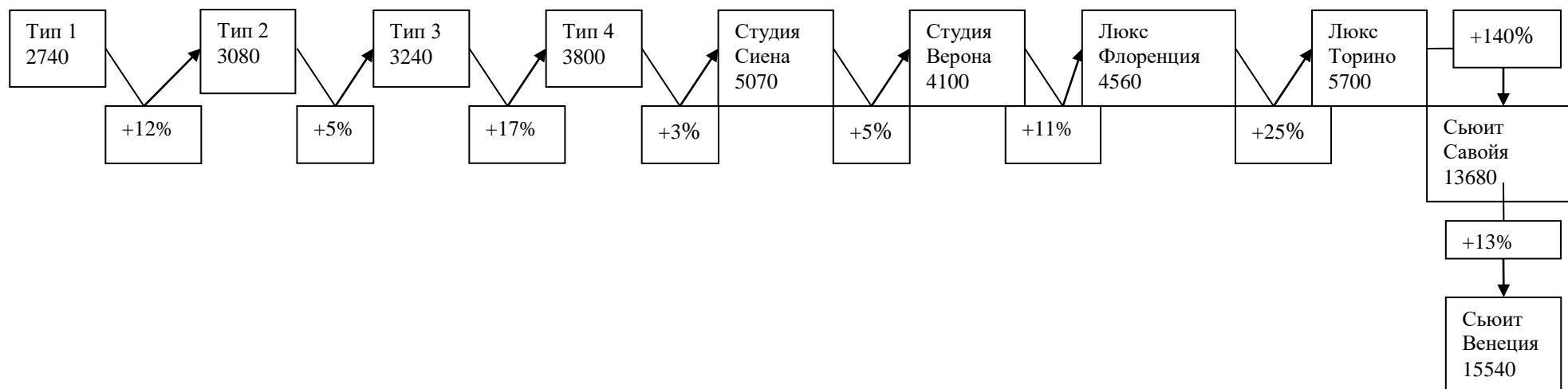
«Мираж» отель



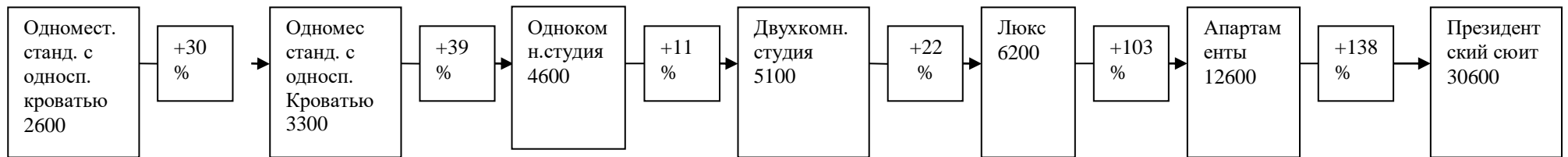
Корстон



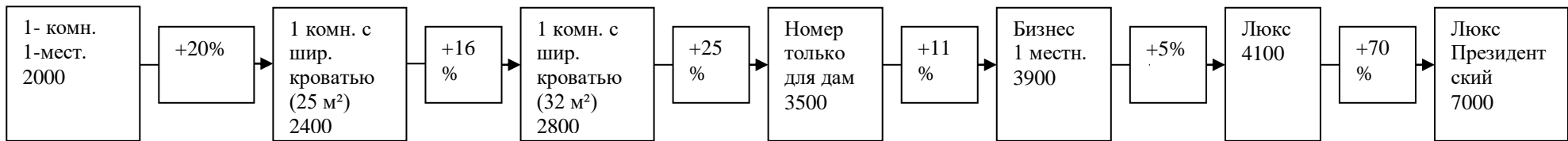
Джузеппе



Отель « Шаляпин»



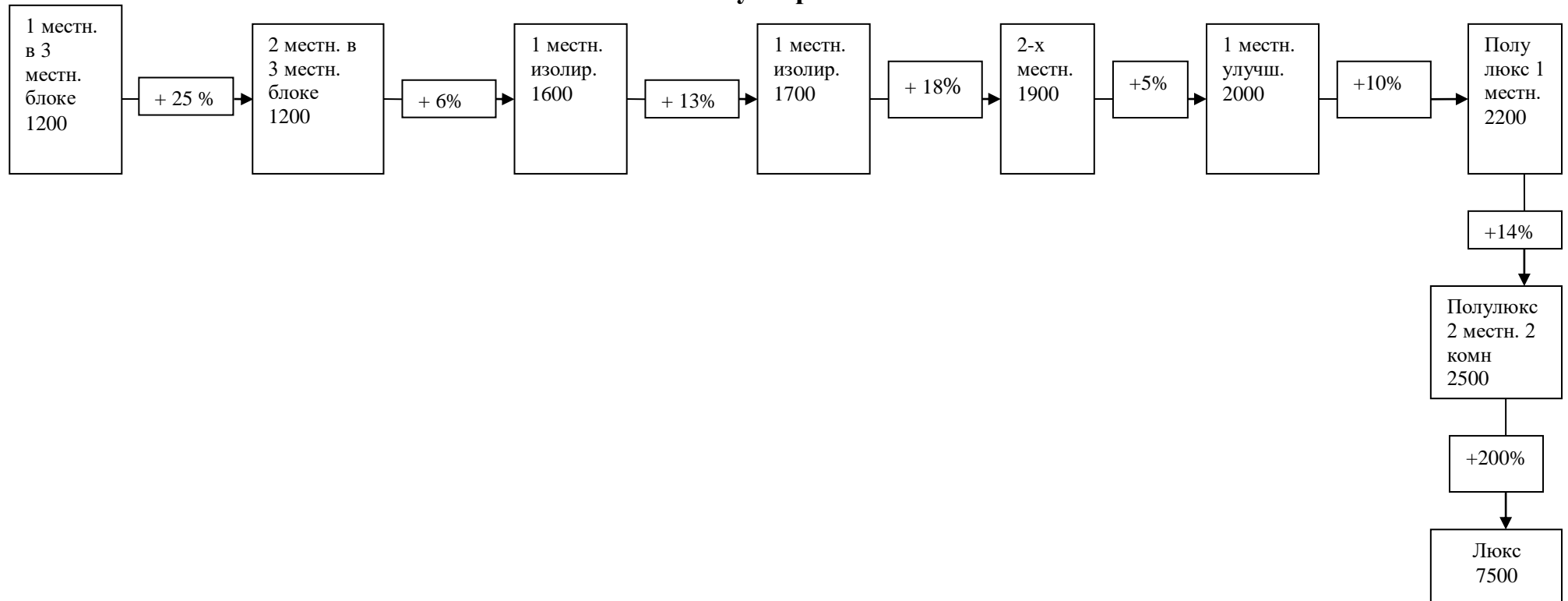
Сафар Отель



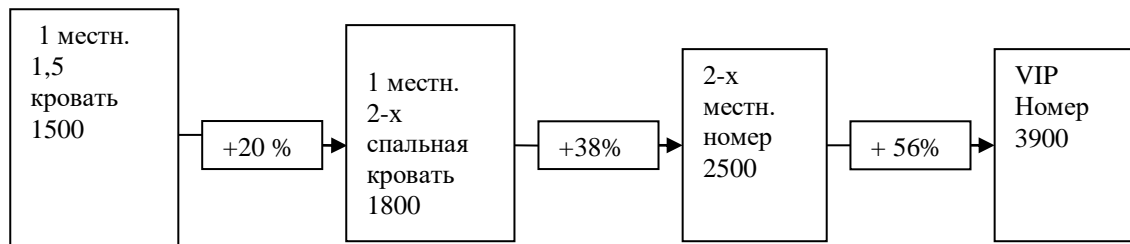
Гольфстрим



Булгар

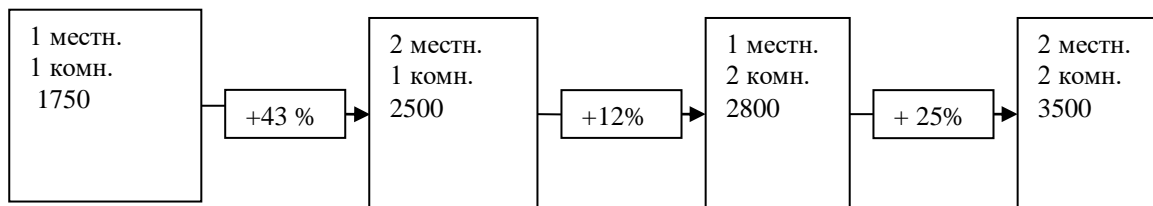


Колви

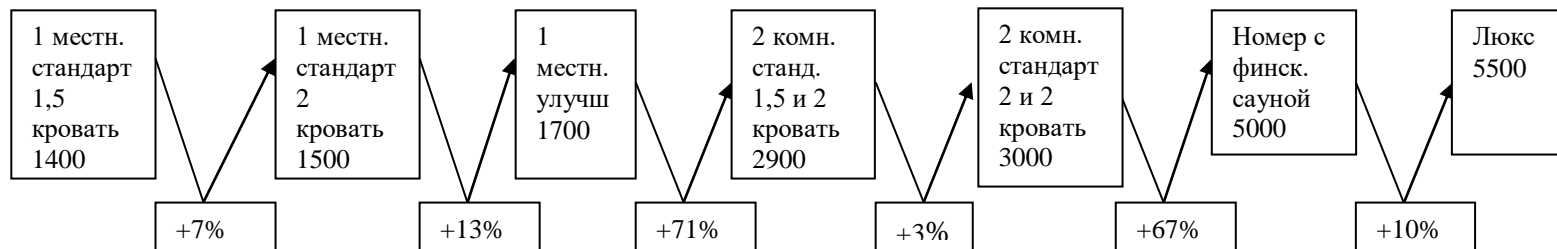


**

Дуслык



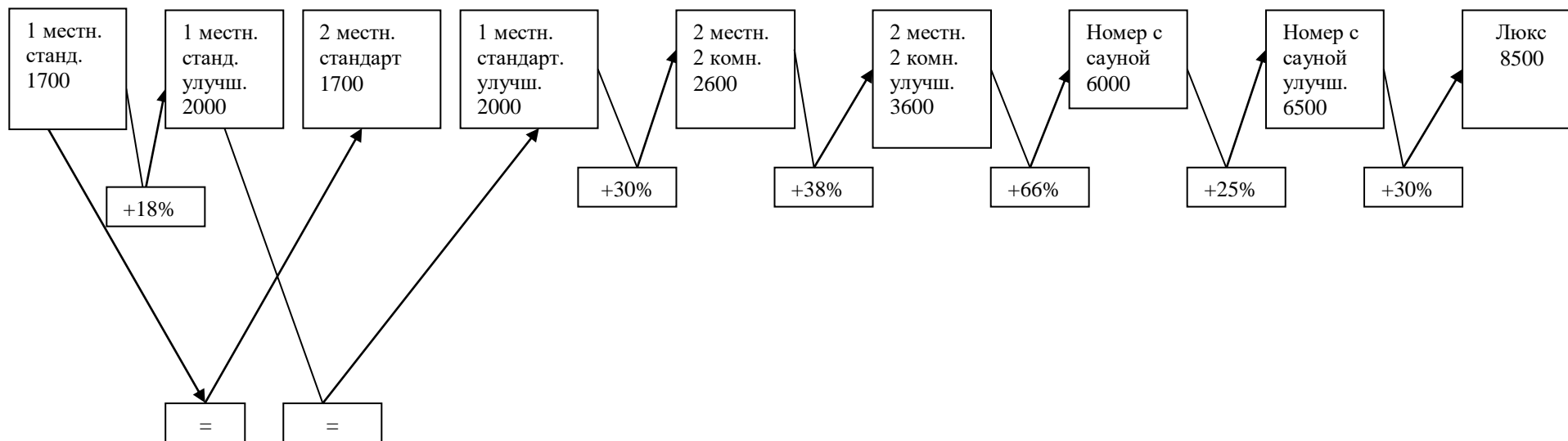
Регина (ул. Кирпичникова)



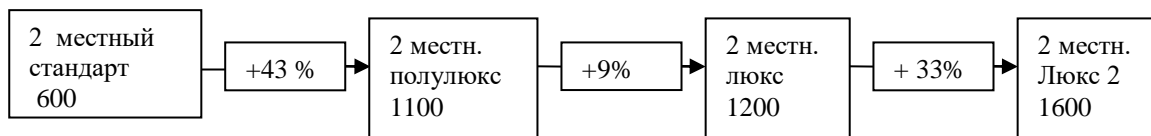
Регина (ул. Баумана)



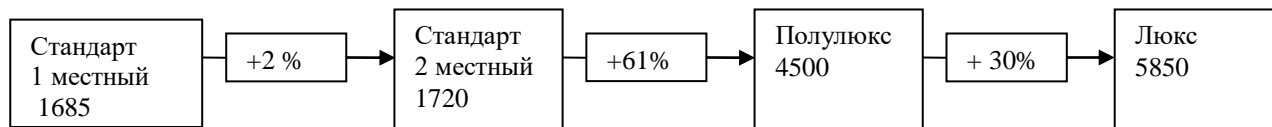
Регина (М. Клыки)



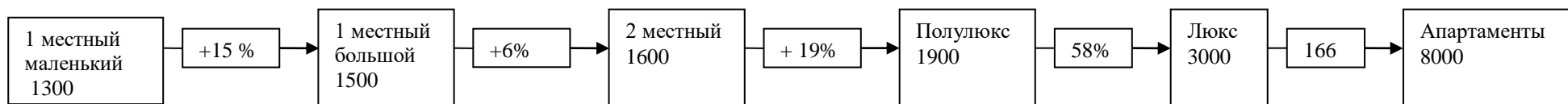
Автотранс



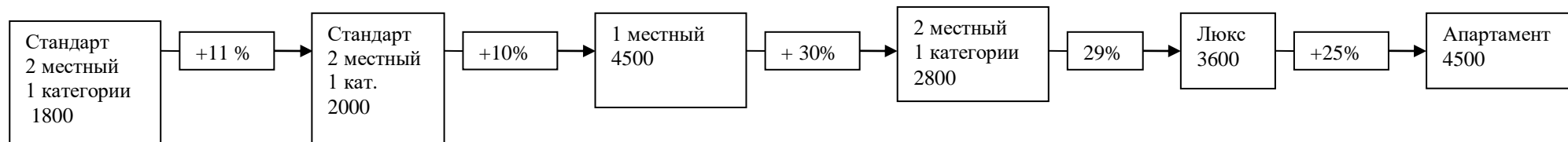
Базилика



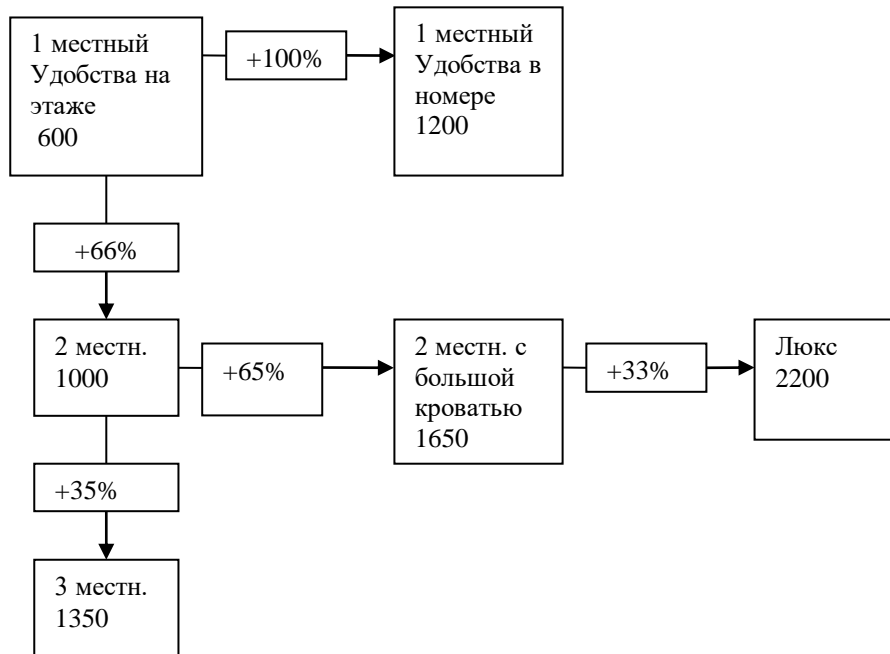
Милена



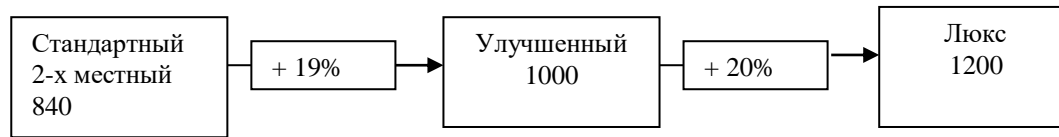
Татарстан



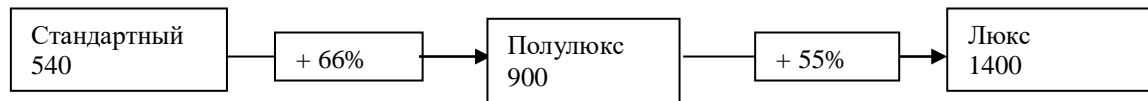
Фатима



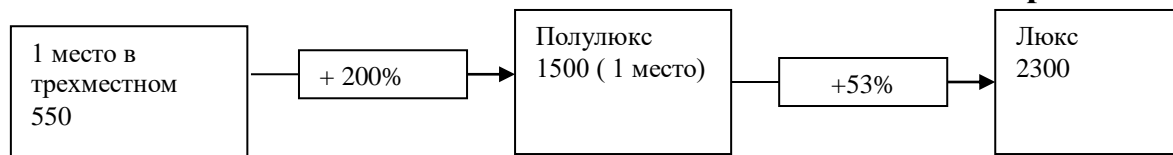
Алгоритм



Кварт



Гвардейская



Проведя анализ цен на номера в гостиницах всех категорий звездности г. Казани, рассмотрев более подробно ценообразование гостиниц в сегменте 2 звезды, можно сделать следующие выводы:

1. Разница в стоимости проживания одного человека в одно или двухместном номере составляет от 50 до 70%.
2. На увеличение стоимости номера влияют:
 - увеличение количества комнат и мест в номере,
 - размер площади номера,
 - качество ремонта;
 - размер кровати;
 - качество обстановки (мебели, сантехники) и количество бытовой техники (кондиционер, холодильник, фен и т.д.)
 - наличие удобств в номере;
 - включение в стоимость дополнительных услуг.
4. Разница в стоимости стандартного номера эконом класса и номера люкс составляет более 150%.
5. Гостиницами предоставляющими почасовую оплату являются гостиницы «Регина» на ул. Баумана и пос. Малые Клыки. Почасовая оплата номера с сауной (12 % от стоимости номера), стандартных номеров (38%) и улучшенных номеров (40%). Каждый следующий час -150 руб.
6. При выезде позже расчетного часа прибавляется стоимость номера за час, свыше 6 часов - стоимость номера за $\frac{1}{2}$ суток.

2.6. Структура доходов и расходов гостиниц.

Структура доходов гостиницы складывается из дохода, полученного от продажи номеров и предоставления дополнительных услуг клиентам гостиниц.

Структура и объем доходов гостиницы Мираж 5* за 10 месяцев 2007 года, представлена в таблице № 10.

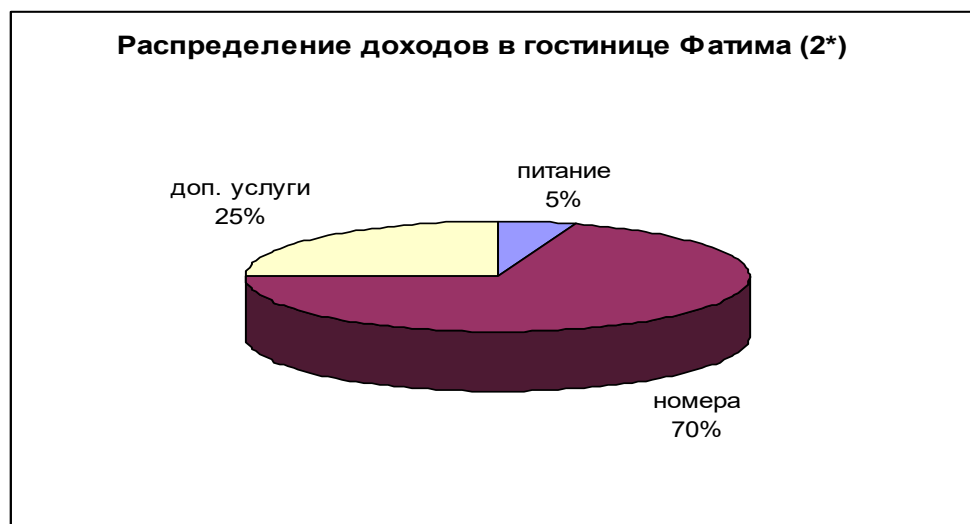
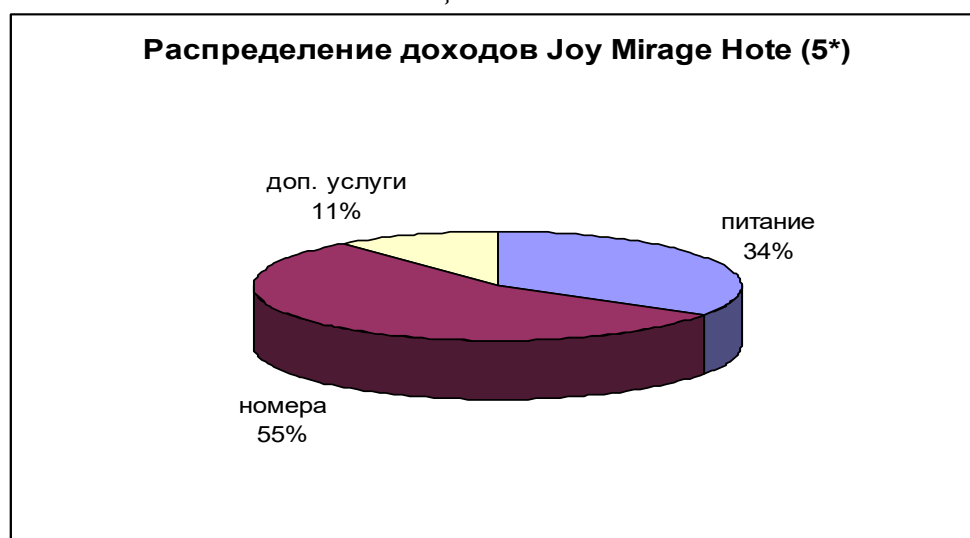
Таблица № 10

Структура и объем доходов гостиницы Мираж 5* за 10 месяцев 2007 года

Основные статьи дохода	Тыс. руб.	% от общей суммы.
Ресторан Опера	5 766	5,41%
Бар Джокер	19 790	18,57%
Лобби бар	3 100	2,91%
Суши бар	571	0,54%
Номера	58 913	55,27%
Обслуживание в номерах	1 298	1,22%
Банкеты	6 889	6,46%
Прочее	1 182	1,11%
Фитнес	630	0,59%
Трансфер	630	0,59%
Прачка	753	0,71%
Телефон	1 121	1,05%
Мини бары	1 444	1,35%
Бизнес-центр	744	0,70%
Прочее	1 362	1,28%
Конференц зал (аренда)	2 403	2,25%
ИТОГО	106 596	

Процентное распределение основных направлений доходов отеля Joy Mirage Hotel за 10 месяцев 2007 года показано на графике № 15.

Процентное распределение основных направлений доходов отеля Joy Mirage Hotel за 10 месяцев 2007 года



В мировой практике наблюдаются следующие показатели окупаемости гостиниц различных категорий (Таблица № 11)¹

Таблица 11

Показатели окупаемости гостиниц

	Площадь	Срок окупаемости	Рентабельность
5*	5000 до 9000 \$/кв.м	6-8 лет	15-18%
4*	3 000 – 4 000 за кв. м,	5-7 лет	18-21%
3 и ниже*	Менее 3000 за кв.м.	8-12 лет	15-30%

¹ www.prohotel.ru

Высокая доходность отелей 4 и 5* достигается в основном за счет большого количества дополнительных услуг и высокой наценки.

В гостиницах 2-3 звезды, с ограниченным количеством дополнительных услуг, увеличение доходности достигается за счет увеличения загруженности номеров.

Структура расходов гостиниц.

Структура расходов отелей включает в себя постоянные и переменные расходы.

Таблица № 12

Ежемесячные расходы гостиницы Мираж за 10 месяцев 2007 г.)

Основные статьи расхода	Руб.	% от общего объема
Себестоимость продаж (продукты и напитки)	11 646 314	11,4%
Расходы по оплате труда, в том числе налоги	33 230 198	32,6%
Материальные затраты (закупки для гостей расх. материалы, чист. средства)	2 903 478	2,8%
Услуги связи в том числе Интернет	1 337 910	1,3%
Услуги по контрактам	4 164 135	4,1%
Коммунальные платежи	5 745 080	5,6%
Реклама (СМИ и рекламные материалы)	265 769	0,3%
Затраты по персоналу (медосмотр, обучение)	290 179	0,3%
Страхование	107 038	0,1%
Транспорт (ГСМ, стоянка, мойка, прочее)	2 539 418	2,5%
Налоги	56 150	0,1%
Услуги кредитных организаций , в том числе инкассация выручки	1 050 533	1,0%
Прочие расходы (представ, командировочные и др.)	843 124	0,8%
Затраты не включенные в налоговый учет (питание)	2 618 685	2,6%
Расходы по аренде	34 895 107	34,2%
Амортизация	205 397	0,2%
	101 898 515	

Если расходы отеля « Мираж» распределить на 109 номеров и 240 человек персонала, то ежемесячные расходы на 1 номер составят 93 485 рублей. Без учета аренды помещения 61 471 рубль. Средняя заработная плата одного сотрудника отеля составляет 13 846 рублей в месяц.

2.7 Выбор направления.

В гостиничном бизнесе вложения окупаются дольше, чем в каком-либо ином сегменте рынка коммерческой недвижимости (офисные или торговые центры, жилье).

С точки зрения экономики гораздо интереснее, выглядят гостиницы категории «пять звезд». Отели высокой категории окупаются примерно за 5-6 лет, а сроки окупаемости отелей 3 и менее звезд могут варьироваться от 7 до 12 лет.

Однако сравнивать трех- и пятизвездочные отели по срокам окупаемости и прибыли не корректно. У гостиниц класса «три звезды» экономика отличается. Как правило, такие гостиницы больше, а номера в них по площади меньше. На выходе получается более высокая отдача номеров с одного квадратного метра использованной земли.

В случае удачного месторасположения и позиционирования объекта «отбить» вложенные средства можно быстрее. В условиях, когда стоимость участков, пригодных для строительства гостиниц, составляет 50% от стоимости строительно-отделочных работ (включая оснащение гостиницы), единственный способ вернуть капиталовложения в приемлемые сроки — это устанавливать высокие цены на номера.

Оправдать такие цены можно только предложением продукта высокого класса.

Во всем мире трехзвездочные отели — доминирующий сегмент рынка, они составляет около 60% от всей гостиничной индустрии. В среднем, по оценке ИК «ФИНАМ», себестоимость квадратного метра трехзвездочной гостиницы составляет сегодня 1,5 тысячи долларов. Таким образом, подсчитали специалисты компании, минимальный объем инвестиций в подобные проекты составляет три миллиона долларов.

Естественный ограничитель роста в сегменте дорогих отелей — это узость клиентской группы. Число клиентов, готовых остановиться в гостинице класса «люкс», составляет не более 5% клиентского потока гостиниц.

У гостиниц среднего класса «целевая группа» значительно шире.

Помощь со стороны правительства должна выражаться в предоставлении льготы по оплате коммунальных услуг и аренды земли до выхода гостиницы на уровень самоокупаемости. Также необходимо снять обременения во время строительства и при

подключении объекта к городской инфраструктуре и упростить условия участия в конкурсах на право аренды участков земли.

Ряд аналитиков видит выход в строительстве многофункциональных комплексов, которые становятся сегодня все более популярными на рынке коммерческой недвижимости. Это проекты, объединяющие в себе функции гостиницы и торгово-развлекательного или офисного центра. Такая концепция сокращает срок окупаемости и риски. Подобные проекты уже стали появляться, 90 % планируемых открыться в 2008 году в Москве отелей являются предприятиями смешенного типа.

Эксперты также полагают, что будущее бюджетных гостиниц за сетевыми проектами, так как именно сетевой формат позволяет снизить маркетинговые и управленческие издержки и повысить рентабельность бизнеса.

Более экономически эффективно строить сеть гостиниц эконом-класса.

Лучше если это будет готовая технология, например, под брендами Best Western (компания Сити Отели – 50 шт.), «Стабильная линия» сеть «Ассамблея», ИК «Нерль» - «Азимут. Сеть отелей», которые уже имеют сети отелей эконом-класса и активно строятся в Москве и др. крупных городах.

В Москве наполняемость трехзвездочных отелей близка к 100% в будние дни и около 60-70% — в выходные и праздники.

Плюсами сетевого формата являются единая продуманная концепция и система управления. Однако у сетевых проектов больше рисков, так как в этом случае требуется больше финансовых вложений

Для инвесторов целесообразнее делать общероссийскую сеть.

Мировая практика также свидетельствует, что сетевой формат более перспективен.

Принципиально изменить ситуацию на этом рынке могут только крупные компании, специализирующиеся на строительстве отелей и управлении ими, ведь во многом развитие рынка сдерживается таким фактором, как отсутствие у игроков должного опыта по управлению подобными проектами.

ВЫВОДЫ ПО ВТОРОМУ РАЗДЕЛУ

Все гостиницы г. Казани условно можно поделить на 6 групп:

5 звезд – 1 шт.

4 звезды – 4 штуки

3 звезды – 9 штук

3 звезды – 12 штук

1 звезда – 9 штук

Мини отели – 6 штук

Больше всего по количеству оказалось гостиниц уровня 2 звезды (12 штук).

Больше всего номеров оказалось в гостиницах уровня 1 звезда (1030 номеров, в среднем по 114 номеров).

Самый высокий уровень доходности имеют гостиницы 5 звезд, при этом у гостиниц категории 1,2 и 3 звезды доходность чем больше звезд, тем выше, а в общем, по сегменту примерно одинаковая.

Выяснилось, что гостиницы категории 1 звезда являются наиболее перспективными с точки зрения востребованности (уровень загрузки 75%), так как являются самыми дешевыми (от 360 рублей).

Из категорий 1, 2 или 3 звезды, наиболее приемлемой по цене (70\$) и загрузке (52%) а также по уровню доходности (1300 долларов за номер в год) является категория 2 звезды.

Таким образом, наиболее оптимальными нишами рынка, с точки зрения доходности, именно прибыльности и загрузки, на данный момент являются 2 категории: «Люкс» (5 звезд) и «эконом» класс (2 звезды.)

Гостиницы уровня 4 и 5 звезд являются самыми доходными, это достигается высоким уровнем цен.

Гостиницы категории 2 звезды достигают высокой доходности за счет увеличения оборотных средств (высокой загрузки, большого количества номеров, небольших размеров номеров и низкой себестоимости обстановки).

На загрузку гостиниц влияет сезонность и проводимые городские мероприятия, которые предполагают приезд большого количества гостей. Самым значимым для рынка событием было празднование 1000-летия Казани. Однако в ближайшие несколько лет, таких значительных событий не предвидится и резкого увеличения потока приезжих не предполагается.

Так как четкого позиционирования у Казанских гостиниц не наблюдается, то ключевыми факторами успеха выступают, как правило: известность (популярность), удобное месторасположение и приемлемая цена.

Анализ разновидностей номеров и их стоимости показал, что для удовлетворения наибольшего охвата потребителей необходимо предоставлять более разнообразные номера (от одно- до пяти- местных).

Наличие инфраструктуры отеля (дополнительных услуг, необходимых для комфортного проживания дополнительных услуг) является неотъемлемым условием. В качестве обязательных услуг выступают: предприятие общественного питания (кафе или ресторан), бизнес-услуги (конференц-зал, Интернет, телефонная связь), прачечная/химчистка, спортивный зал, трансферт.

ОБЩИЕ ВЫВОДЫ

- В Казани действует 44 гостиницы. В 2005 году было открыто 11, в 2006 – 3, в 2007 - 4 гостиницы. В 2005 году в связи с празднованием 1000-летия Казани, делался упор на открытие больших и дорогих гостиниц типа Корстон, Мираж. В 2006-2007 году открываются в основном небольшие частные гостиницы со средним уровнем цен в категории 3 звезды. До 2010 года планируют открытие 12 гостиниц (в среднем по 4 гостиницы в год) все они также планируют предоставлять услуги уровня 3-4 звезды.
- В ближайшие пять лет, каких-либо значимых событий в Республике Татарстан и г. Казани не предвидится, поэтому сильного роста потока приезжих не прогнозируется. Количество приезжих в Казань в 2007 году составило около 800 тыс. человек. Эта цифра будет увеличиваться исходя из наблюдаемой тенденции прироста примерно на 100 тысяч ежегодно, что обусловлено, прежде всего, социально-экономическим развитием региона.
- Сейчас рост объема предложения превышает рост объема спроса примерно на 40%. В ближайшие 3 года этот разрыв вырастет до 64 %. Что приведет к растущей конкуренции, общему снижению цен, и прибыли в целом по отрасли. Рыночное предложение, выражаемое в количестве номеров разных категорий, на сегодняшний день удовлетворяет все потребности приезжих. Средняя загрузка гостиниц по городу составляет 50 %. Процент загрузки отличается в зависимости от уровня гостиниц:
 - у гостиниц класса «Люкс» (4 и 5 звезд) - примерно 41%,
 - у гостиниц «Эконом Класса» (1 и 2 звезды) – 64%, в сезон загрузка достигает до 80%.Таким образом, можно сказать, что рынок наиболее насыщен в дорогом сегменте гостиничного рынка.
- Больше всего в Казани гостиниц уровня 2 звезды (12 штук). Большой спрос на эти гостиницы обусловлен низкой ценой и известностью (Волга, Татарстан). Высокий уровень загрузки объясняется, в том числе и тем, что большинство из них является ведомственными.

- Переманить постояльцев данных гостиниц можно предложением такой же цены, но удобным месторасположением в центре города, новизной интерьеров и обстановки а также более высоким уровнем обслуживания.
- Для здания на Толстого оптимальным было бы открытие гостиницы уровня 2 звезды. Это подтверждается хорошей окупаемостью гостиниц уровня 1 и 2 звезды, которая достигается низкими затратами и высокой загрузкой. Месторасположение (центр города, наличие рядом университетов, транспортных потоков, деловой и культурный центр). Соответствующая этой категории архитектура здания, целевая аудитория - максимальный охват, наиболее приемлемая цена (70\$) и загрузке (52%). Отрицательным моментом является то, что здание прилегает к жилому дому, напротив Кожно-венерологический диспансер и Роддом.

Для обеспечения быстрой окупаемости гостиницы необходимо отойти от понятия гостиницы в чистом виде.

Наиболее перспективными и актуальными направлениями по крупным развитым городам России и Европы являются отели:

1. смешенного типа (с бизнес-, развлекательным- или торговым-центром);
2. доходные дома;
3. бутик отели.

На ул. Толстого

Гостиница смешенного типа -

Гостиница уровня 2 звезды + бизнес-центр.

Описание.

Прилегающая территория – удобный подъезд, охраняемая автостоянка со шлагбаумом (не менее 100 мест), круглосуточная охрана.

1 этаж - стойка администрации (общая для офисного центра и гостиницы), кафе – бар, конференц-зал, салон красоты (солярий, парикмахерская, маникюр).

2,3,4 этажи - офисы компаний – арендаторов различной планировки, оснащения и дизайна.

Обязательные услуги, предоставляемые центром: телефонная связь, Интернет (выделенные линии), сдача в аренду мебели и офисной техники.

5,6,7 этажи - гостиничные номера эконом класса различной планировки, рассчитанные на разное количество мест, несколько номеров повышенной комфортности.

Целевая аудитория:

- Бизнес туристы (бронируют номер через интернет портал и по телефону)
- Иностранные туристы (группы формируют принимающие туристические агентства)
- Российские туристы (группы формируют принимающие туристические агентства)
- Спортивные команды, приезжающие на соревнования.
- Школьные и студенческие группы.
- Иногородние педагоги и студенты заочных отделений находящихся вблизи ВУЗов.

Цель - отобрать долю рынка у гостиниц 2 звезды за счет новизны (чистые и аккуратные номера, как с частичными, так и со всеми удобствами), удобного месторасположения в центре города, набора необходимых для работы услуг и доступных цен.

Как вариант: Бизнес-центр туристической направленности.

Включает в себя: офис ассоциации туристического и гостиничного бизнеса Республики Татарстан, офисы фирм, занимающихся приемом туристов и туристических групп, операторы и агенты туристического бизнеса, магазины со всем необходимым для путешествий и туризма, железнодорожные и авиа кассы.

Как дополнительный источник дохода может выступить рекламная деятельность для фирм туристической направленности (предоставление рекламных площадей для рекламодателей туристической отрасли – на сайте, в журнале, буклетах, статьях, наружная реклама).

Для клиентов турфирм, арендуемых офисы в здании - скидка на размещение в гостинице. Загрузка гостиницы осуществляется за счет заселения клиентов туристических фирм и сотрудничества с комитетом по делам молодежи и спорту РТ, Комитета внешних связей.

На ул. Петербургской
Доходный дом класса «Люкс» или смешанного типа.

Доходный дом – это жилой дом, в котором все жилые и нежилые помещения без ограничения размера площади предоставляются во временное владение и пользование юридическим и физическим лицам по договорам аренды и коммерческого найма

На сегодняшний день в России единственный доходный дом расположен в г. Москва в Николоворобинском переулке. Дом состоит из 47 квартир, имеется 49 машиномест на двухуровневой подземной стоянке. Стоимость ежемесячной оплаты в котором составляет от 3000 (2-х комнатная квартира) до 12 000 (7-ми комнатная квартира) долларов США.

На сегодняшний день в городе Казани аналогичного типа жилья нет. Наиболее приближены к нему апартаменты длительного проживания, предоставляемые гостиницей «Гольфстрим».

Целевая аудитория доходного дома на Петербургской:

Основную долю арендаторов квартир составят представители регионального бизнеса и граждане других государств, чьи деловые интересы требуют длительного пребывания в столице, а так же жители города которые по тем или иным причинам вынуждены снимать жилье.

Предлагаемая нами концепция доходного дома на улице Петербургской включает в себя:

1. Строительство доходного дома, с количеством этажей исходя из технических и материальных возможностей компании.
2. Элитное жилье или жилье смешанного типа для людей с разным уровнем дохода. Чем выше этаж, тем стоимость квартир дешевле.
3. Инфраструктура доходного дома включает в себя: подземный гараж, ресторан, кафе, салон красоты, фитнес- центр, сауна, бассейн, детская комната, прачечная, медицинский центр (кабинет).
4. В арендную стоимость входит оплата труда охраны, технического обслуживания инженерного оборудования, мойка колес в осенне - зимний период. За дополнительную плату арендатор может воспользоваться гаражом, полноценной

мойкой автомобиля, уборкой жилых помещений, прачечной, медицинским центром, фитнес центр, услугами няни.

5. Во всех квартирах выполнен ремонт, различного уровня качества в зависимости от планируемой стоимости.
6. Все квартиры укомплектованы кухонными гарнитурами, бытовой техникой, мебелью для ванных комнат и гардеробных, а так же предметами интерьера (шторы, люстры и т.п.). Полная меблировка квартир возможна по желанию заказчика, с учетом его предпочтений и финансовых возможностей.
7. В доходном доме имеется крытая стоянка с количеством мест не менее количества квартир, а так же наземная стоянка.
8. Придомовая территория круглосуточно охраняется. Все помещения доходного дома должны быть оснащены контролем доступа. У жильцов должно быть чувство полной безопасности.
9. Нанимателям жилых помещений в доходном доме оказывается помощь в оформлении регистрации по месту пребывания в установленном законом порядке.

Услуги предоставляемы доходным домов (ресторан, прачечная, фитнес-центр, салон красоты и т.д) в качестве дополнительного источника прибыли могут быть доступны не только жильцам дома, но и любым желающим.

Жилые помещения в доходном доме предоставляются во временное владение и пользование:

- физическим лицам – на основании договора коммерческого найма (на срок от 6 месяцев);
- юридическим лицам на основании договора аренды (на срок от 1 года).

Основными факторами успеха в данном проекте являются:

- Новизна проекта и отсутствие конкурентов;
- Формирование положительного имиджа « доходного дома» ;
- Современный дизайн здания и интерьеров
- Высокий уровень обслуживания;
- Индивидуальный подход к каждому квартиросъемщику;
- Современный дизайн самого здания и интерьера квартир.