

ОБЗОР ИНФРАСТРУКТУРЫ престижного загородного отдыха в Республике Беларусь

1-ое полугодие 2022 г.

- 03 Общая информация
- 04 Обзор туристической инфраструктуры в целом
- 05 Сегмент престижного отдыха
- 06 Прогноз роста спроса на престижный отдых. Российское направление
- 08 Иные направления
- 09 Предложение. Сравнение присутствующих на рынке Республики Беларусь премиальных ресорт-объектов
- 10 Внутренний туризм
- 11 Перспективы сегмента
- 12 Выводы и рекомендации

ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

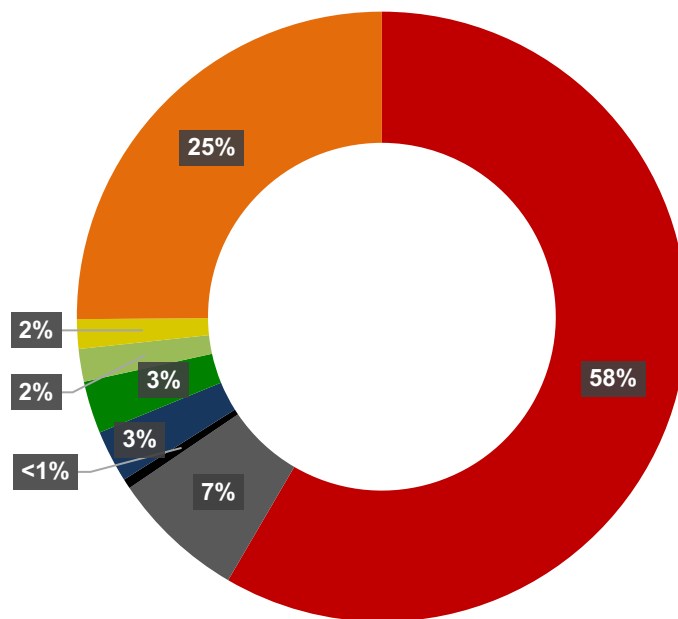
По данным Департамента по туризму Министерства спорта и туризма РБ за два года пандемии спрос со стороны белорусов на внутренний туризм вырос в 7,5(!) раз. Сначала потребители обратили внимание на собственную страну в связи с отсутствием альтернативы, закрытыми внешними рынками, а затем, даже с появлением возможности для выезда, продолжили изучать страну и пользоваться услугами местных операторов. Сейчас даже многие из тех, кто в состоянии позволить отдых за рубежом, стараются разбить отпуск так, чтобы часть его провести и в Беларуси. Скачкообразный рост спроса стимулирует развитие инфраструктуры. В том числе ориентированной на высокобюджетного потребителя.

Обзор туристической инфраструктуры в целом

Инфраструктура средств размещения для туристов в целом в Республике Беларусь выглядит следующим образом.

Инфраструктура средств размещения туристов в РБ

- Гостиницы
- Гостевые дома
- Гостиничные комплексы
- Общежития гостиничного типа
- Хостелы
- Туристско-гостиничные комплексы
- Мотели
- Иные ср-ва размещения



Источник: Белстат

Белорусских и зарубежных гостей привлекает оздоровительный и рекреационный туризм. На территории Беларуси в 2020 году функционировали 483 санаторно-курортные, оздоровительные организации и другие специализированные средства размещения. Их услугами воспользовались 628,6 тыс. человек, из которых почти 12% – иностранные граждане.

Растет туристическая привлекательность сельского и экологического туризма. В данном сегменте услуги оказывают практически 3,2 тыс. субъектов хозяйствования, и их услугами в 2020 году воспользовалось свыше 433 тыс. туристов, в 2021 году – свыше 530 тыс. Средний период пребывания в данных субъектах – 3-ое суток.

Сегмент

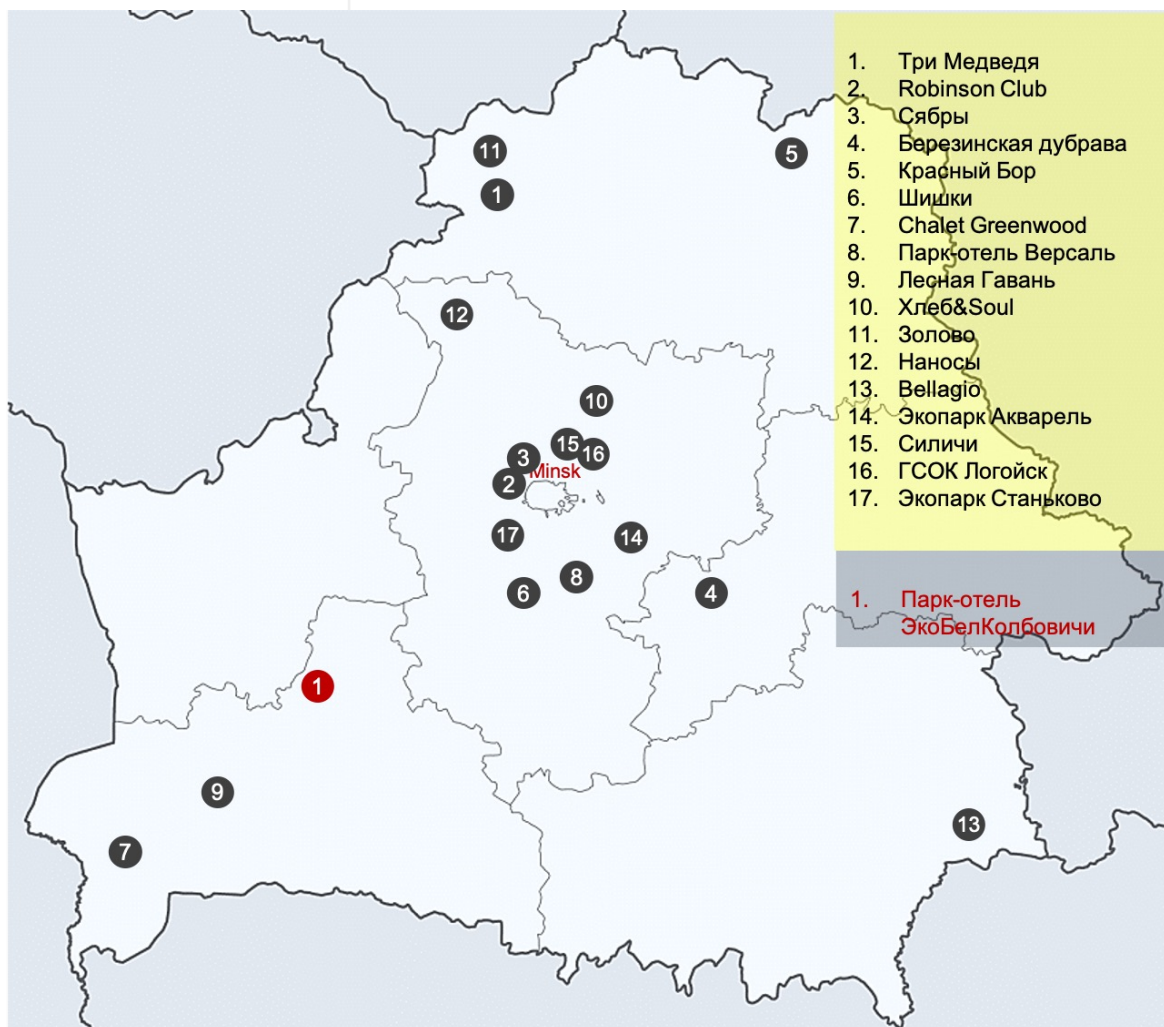
престижного отдыха

На текущий период нет четкой стандартизации номерного фонда в категориях «Люкс» и практически отсутствует понятие «VIP-отдых» для объектов загородного отдыха и средств размещения (загородный resort). Тем не менее в Республике Беларусь есть отдельные базы отдыха, загородные туристические комплексы с качественной инфраструктурой, широким предложением услуг, ценовой политикой, которые значительно выделяются на общем фоне массовых загородных турбаз и объектов агроэкотуризма, рассчитанных на массового потребителя, массовые заезды и посещения.

В целом на рынке Беларуси присутствует около 20 объектов, соответствующих перечисленным критериям.

Есть еще целый ряд единичных проектов типа A-frame (треугольные домики), которые полюбили как белорусам, так и туристам и попасть в которые практически невозможно, а также отдельные виллы в аренду как краткосрочно, так и долгосрочно (A frame_Minsk, Elagma, Три лисы, The_M_Village и другие).

Расположение основных объектов загородного отдыха с развитой инфраструктурой и высоким уровнем сервиса. Высокая ценовая категория



Прогноз роста спроса на престижный отдых

В связи с санкциями в отношении России, а также, пусть и в меньшей степени, в отношении Беларуси, потребители двух стран сталкиваются с дискомфортом и ограничением доступа к объектам престижного отдыха за границей по ряду стран и направлений. Поэтому им интересен локальный рынок, но не традиционных санаториев или агроусадеб, а именно то направление, к которому привыкли за рубежом и которое можно подвести под термин «ресорт», в нашем случае, загородный ресорт.

Российское направление

Прогнозируется рост спроса на услуги и рост популярности белорусского направления среди граждан Российской Федерации, хотя белорусский вектор, к сожалению, не относится к доминирующим у наших соседей даже среди постсоветских стран. Тем не менее за 5 месяцев 2022 года турпоток из РФ в Беларусь вырос в 3 раза по сравнению с аналогичным периодом 2021 года.

В Российской Федерации в преддверии «высокого» туристического сезона проводился ряд расширенных опросов рядом аналитических компаний, занимающихся исследованиями в данном секторе. В доминанте у россиян рост внутреннего туризма, что вызвано как сужением возможностей вылета в зарубежные страны, так и трендом, который начал формироваться в период 2020-2021 годов в связи с пандемией и закрытием ряда направлений. При этом, развиваются дорогие по стоимости направления туризма: Камчатка, Карелия, Алтай и Байкал. В 2022 году по ним запросы на туры выросли на 150-180%. Безусловно, в топе и курорты Краснодарского края.

Среди туристов, готовых платить от 160-220 тыс. RUB за тур в 7-10 суток на двоих, наиболее популярными в 2022 году оказались, по мере убывания: Турция, Россия, Абхазия, ОАЭ, Египет. В СНГ у них наибольшую популярность приобрели направления Армении и Узбекистана: приезжают туда с целью «карточного» туризма и параллельно уделяют несколько дней отдыху.

Таким образом, пусть РБ и не в лидерах «топовых» направлений высокобюджетных туристов, однако привлечь часть из них возможно, и они сюда направляются. Так, специалисты Республиканского союза туристической индустрии РБ отмечают следующие тенденции со стороны российских туристов в нашей стране: «Из тенденций - немного меньше стало туристов пожилого возраста, которые отдыхали в белорусских санаториях эконом-класса. Добавился сегмент среднего возраста. **И очень сильно заметно появление VIP-туристов, которых раньше практически не было.** Люди стали бронировать дорогие туры, трансферы, индивидуальные развлечения и мероприятия. Отдельный сегмент туристов едет на выходные, чтобы закупиться в магазинах европейских брендов, которые ушли из России. Кроме того, наблюдается достаточно хороший турпоток индивидуальных и семейных туристов, которые самостоятельно (по отдельности или компаниями) на машинах путешествуют по Беларуси и заказывают услуги и у туркомпаний, и у отелей. Но значительно отстают от прежних объемов продажи автобусных и экскурсионных туров, корпоративный туризм». Таким образом, четко прослеживается изменение качества целевой аудитории российских туристов, вырисовывается тренд на рост высокобюджетных туристов.

Исходя из проведенных в РФ опросов и исследований, вырисовываются следующие **предпосылки, благоприятные для нашего национального туристического рынка** в плане привлечения российского потребителя, включая туриста с деньгами:

- ✓ **Закрытие и недоступность ряда зарубежных направлений:** в РБ была и есть хорошая логистика, доступ в страну упростился, приехать сейчас можно всеми возможными видами транспорта;
- ✓ **Проблемы с обслуживанием банковских карточек;** проблема для жителей РФ приобрести наличную валюту: в РБ можно пользоваться карточками той же системы «Мир», без особых проблем пользоваться услугами, имея в наличии только российские рубли. Меньшее санкционное воздействие на банковскую систему Беларуси позволит в т.ч. привлечь определенную долю «карточных» туристов;
- ✓ **Подорожание проживания (в RUB) многих популярных российских направлений:** Абхазия – на 36%, Сочи и прилегающие курорты – 35-40%, в т.ч. из-за возросших тарифов на транспорт (среднероссийское подорожание 15-20%); подорожание популярных у россиян зарубежных направлений на 40-60% (без учета валютных нюансов); Беларусь, в плане цены логистики, особенно для туристов из европейской части России, не сильно изменилась;
- ✓ **«Потеря» такого популярного у россиян направления, как Крым.** По одному из опросов, страхи и опасения по посещению Крыма выразили 61,1% респондентов. И это подтверждается реальными фактами: у ряда операторов до 70% снизился спрос на отдых в Крыму относительно всех броней российскими туристами по внутреннему туризму в 2022 году. Сейчас доля Краснодарского края в бронях достигла 40%, доля остальных регионов России - 44%, а доля Крыма составляет 16% (годом ранее условный Сочи и Крым имели сопоставимые доли);
- ✓ **Активное развитие в РФ такого направления туризма, как глэмпинг.*** Специалисты рынка даже назвали его направлением-субститутотом спроса россиян на семейный отдых с качественным сервисом: сегмент престижного загородного отдыха в Беларуси вписывается в данный тренд;
- ✓ **Российские специалисты отмечают в последние 3-4 года рост срока проживания в загородных отелях** и иных местах размещения с 3,2 суток (отдых выходного дня) до 5,2 суток (отпускной отдых) по нетрадиционным курортным зонам. При этом предложений для такого запроса по-прежнему немного, для России пока большая проблема - низкое качество сервиса: рассматриваемые в данном обзоре белорусские альтернативы вполне могут восполнить недостаток качественной инфраструктуры для европейской части России.

*- Глэмпинг (Glamping), дословно, «гламурный кемпинг, роскошный кемпинг» - направление в экотуризме, сочетающее в себе единение с природой, совмещенное с очень комфортным проживанием и сервисом.

Иные направления

Потенциально очень важный вектор въездного туристического потока для нашей страны, включая рассматриваемый сегмент «люксового» загородного отдыха - туристы из стран Персидского залива. Гости из данных стран, по данным операторов белорусского туристического рынка, приезжают на большое количество дней, тратят значительные суммы, отдыхают в высокозвездочных отелях (город) или люксовых загородных виллах (резиденциях) и ценят то, что белорусский потребитель далеко не всегда ценит и воспринимает: дожди, природу, зелень, леса, водоемы, прохладу, что не удивительно, поскольку в регионе в период с мая по октябрь зачастую держатся температуры в пределах 40-45 °С. Интересуют таких туристов также охота, санаторный отдых и релакс, история и факты, связанные с жизнью мусульман в Беларуси. Для них крайне интересно то направление, которое получило название глэмпинг. И оно в состоянии обеспечить им «люксовый» загородный отдых в Беларуси.

Здесь показателен позитивный прошлогодний опыт Украины. В соседней стране в 2021 году побывало более 35 тысяч гостей из стран Персидского залива с организованными туристическими целями. Как свидетельствует украинский опыт, одна арабская семья готова потратить в ходе десятидневного визита порядка 10 тысяч долларов. Это говорит о том, что, если интенсивно работать с этим сегментом туризма, результат обязательно будет. Здесь остро стоит проблема в создании необходимой среды для приема и пребывания таких туристов.

В частности, в возможности употреблять халяльную еду, иметь в отеле / вилле халяльные зоны и в целом комплексные локации, чтобы такие туристы чувствовали себя комфортно и в месте проживания, и на местах активностей. Косвенным подтверждением перспективности направления может служить развитие рекреационно-охотничьего хозяйства компании ООО «КПИ Спешл Проджектс» (ОАЭ) в Логойском районе. Еще буквально 3 года назад там фактически не было инфраструктуры, о чем свидетельствует вид на участок со спутника на «яндекс-карте». Сейчас же там располагается крупное искусственное озеро, а также свыше 10 построек (индивидуальные дома, виллы), что можно рассмотреть на современном спутниковом снимке «гугл-карты». Для информации: это закрытая территория, находящаяся в ведении арабской компании и направленная на организацию отдыха для туристов из ОАЭ. Прежде всего, она принимает любителей охоты.

То, что туристы из региона Персидского залива - крайне перспективная целевая аудитория на современном этапе, свидетельствует информация Департамента по туризму Минспорта и туризма РБ: «Произошла переориентация, и целевые рынки изменились. Второе место после Российской Федерации по количеству въездных туристов, которые к нам прибывают, сегодня занимают Объединенные Арабские Эмираты. Это обусловлено безвизовым въездом и прямым авиасообщением. Наши туроператоры начали активно работать на этом рынке. По прогнозам, в 2022 году эти позиции еще более укрепятся».

Развитие инфраструктуры гостеприимства в охотхозяйстве ОАЭ в Логойском районе



На основе данных карт Яндекс и Гугл

Предложение

Сравнение присутствующих на рынке Республики Беларусь премиальных ресорт-объектов.

Объект	Современные номера	Ухоженная территория	Бассейн, банный-СПА комплекс	Охота	Рыбалка	Река / озеро, искусственный водоем	Расстояние от Минска, км
Экопарк «Акварель»	+	+	+	-	+	+	60
«Березинская Дубрава»	+	+	+	+	+	+	120
«Красный Бор»	+	+	+	+	+	+	330
«Шишки»	+	+	-	-	+	+	60
«Три Медведя»	+	+	+	-	+	+	190
Золово	+	+	-	+	+	+	240
«Chalet Greenwood»	+	+	+	-	+	+	370
Парк-отель «Версаль»	+	+	+	-	+	+	70
Парк-отель «Лесная гавань»	+	+	-	-	+	+	310
Загородный комплекс «Сябры»	+	+	+	-	+	+	11
База отдыха «Хлеб&Soul»	+	+	-	-	+	+	70
«Наносы Отдых»	+	+	-	-	+	+	135

На основе данных NAI Belarus

Обзор цен номерного фонда туристических комплексов уровня «загородный resort».

Наименование	Тип номера	Площадь номеров, м2	Стоимость, BYN/сутки
Туристический комплекс «Березинская Дубрава»	Double room	30 – 50	390-620
Экокомплекс «Аквакраль»	Double Bed	16-20	160-220
	Коттеджи стандарт		300-360
	Коттеджи премиум		800-1300
Туристический комплекс «Красный Бор»	Double room	32 – 83	390 - 2250
Загородный комплекс «Шишки»	Стандарт	30	200 - 250
	VIP дом	50	500
Отель «Chalet Greenwood» (компания Сантабремор)	Стандарт	20	180-240-280
	Суперлюкс	60	500-700
«Версаль парк»	Дома	80	От 400-550
	Стандартный	22	180+
	Люкс	57	415
Парк-отель «Лесная гавань»	Одноместный стандарт	10-12	120
	Люкс	34	380
	Суперлюкс	60	500-550
База отдыха «Хлеб&Soul»	2-х местный		200
	4-х местный дом		400
	6-х местный дом		550
Загородный комплекс «Сябры»	Полулюкс		300
	Люкс		500
База отдыха Золово	Коттеджи		От 180 до 475
Наносы Отдых	Дома на 4 чел.		560-640
	Дома на 6 чел.		1050-1200

На основе данных NAI Belarus

Внутренний туризм

Сначала из-за пандемии, а в текущем году еще и по причине сложностей логистики, особенно, авиасообщения, растет популярность внутреннего туризма**. В том числе - запрос на ценовой сегмент загородного отдыха «выше среднего». Однако в отношении местных клиентов специалисты отмечают один недостаток: существует повышенный спрос на краткосрочный заказ выходного дня. Условно, в пятницу после обеда заехать в resort, а в воскресенье в обед уехать. В результате местные клиенты захватывают самые востребованные выходные дни в пиковый сезон и таким образом отсекают зарубежных клиентов с возможным большим сроком пребывания. Например, поступают заказы от граждан РФ, готовых, кроме выходных, захватить еще и 2-3 будних дня, но поскольку выходные уже заняты местными постояльцами, они отказываются от услуг объекта в принципе и ищут альтернативу.

** - Для информации: за 2 года пандемии спрос со стороны белорусов на внутренний туризм вырос в 7,5(!) раз.

Перспективы сегмента

В текущий период продолжается развитие инфраструктуры качественных объектов сегмента «загородный ресурс». Так, в Барановичском районе вблизи реки Щара строится парк-отель «ЭкоБел Колбовичи». Инфраструктура комплекса будет размещена на территории, составляющей 90 гектаров. В части объектов комплекса строительство уже завершено, и она принимает клиентов. В частности, есть услуги проживания в индивидуальных домах. Стоимость (в зависимости от уровня дома) - от 280 до 450 рублей в сутки.

В завершающей стадии находится строительство загородного отеля. Номерной фонд составляет 44 номера в нескольких категориях: от стандарта до люкса, а также семейные сьюты с возможностью четырёхместного размещения. Каждый номер оснащён удобной мебелью и современной техникой, а с окон открывается великолепный вид на весь парк-отель. На первом этаже гостиницы размещается лобби-бар и конференц-зал.

Гостиница комплекса «ЭкоБел Колбовичи» в Барановичском районе



Источник: интернет-страницы объектов и СМИ

Старт данного проекта пришелся на 2013 год. Основные объекты введены в период 2021-2022 годов. Объем освоенных инвестиций составил практически 13 млн. рублей.

В перспективе возможно появление иных проектов, поскольку складывается благоприятная конъюнктура для инвесторов и девелоперов, а со стороны администраций в регионах есть предложение инвестпроектов в данной области. Так, подготовлен участок площадью 8,4 га под строительство туристического комплекса на автодорожном обходе по периметру Нацпарка Беловежская пуща; возможна реализация еще одного комплекса на реке Щара, на этот раз на территории Ляховичского района с возможным размером инвестиций до 14 млн. долл. США; подготовлена площадка площадью 9,6 га для создания многофункционального туристско-рекреационного комплекса в районе Августовского канала и др.

ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

В данном сегменте одновременно сошлись ряд факторов, которые за очень короткий временной отрезок, буквально за два года, позволили «получить второе дыхание» действующим загородным и пригородным объектам, а также создали предпосылки для дальнейшего развития сегмента в плане реализации новых проектов. И даже после изменения внешней конъюнкты, снятия санкций с России и Беларуси, сегмент продолжит чувствовать себя стабильно. Просто уже будет сформирована и закреплена поведенческая культура отдыха, когда будет хорошим тоном посвятить условно 10 дней своего отпуска солнцу и морю и 4-5 дней местным объектам туризма. Возможно, не один раз в течение года. Развитие качественной инфраструктуры и качественного предложения услуг на ее базе позволит наращивать объемы въездного туризма.

Чтобы поддерживать и наращивать позиции «загородного курорта», необходимо развивать проекты, поскольку регионы очень неравномерно охвачены действующими интересными объектами; Следует работать над концепцией и внедрять интересные идеи и решения, поскольку одной триадой «ночлег-рыбалка-баня» уже никого не привлечь, особенно из категории высокобюджетного потребителя.

NAI Belarus является белорусским представительством сети консалтинговых компаний NAI Global, входящей в TOP-5 мировых брендов на рынке недвижимости, одного из крупнейших мировых брокеров, который представлен в 47 странах, в 375+ офисах с 6000+ работников.

Под ее управлением находится более 106 млн кв м, а ее годовой оборот составляет \$ 20 млрд. NAI Global является дочерней структурой компании C-III Capital Partners. Это один из крупнейших игроков на американском рынке инвестиций в недвижимость, портфель которого составляет более \$ 150 млрд.



Locations by Country

North America

Canada
Mexico
United States

Latin America & The Caribbean

Argentina
Bahamas
Brazil
Chile
Costa Rica
Jamaica
Panama
Peru
Venezuela

Asia Pacific

Australia
China
India
Indonesia
Japan
South Korea
Malaysia
New Zealand
Philippines
Singapore
Taiwan

Europe, Africa & The Middle East

Austria
Belarus
Belgium
Bulgaria
Czech Republic
Denmark
Finland
France
Germany
Greece
Iceland
Israel
Kazakhstan
Kuwait
Latvia
Norway
Qatar
Republic of Serbia
Romania
Russian Federation
South Africa
Spain
Sweden
Switzerland
Turkey
Ukraine
United Kingdom

Services

Corporate Services

Acquisition / Disposition
Leasing Agency / Landlord
Representation
Tenant Representation
Appraisal & Valuation

Investment Services

Portfolio Review
Market Analysis

Advisory & Consulting Services

Property Management
Acquisition / Disposition
Capital Markets
Build-to-Suit
Project Management
Feasibility Analysis
Lease Administration
Lease Audit
Tax Appeal
Title / Escrow / Survey
Global Supply Chain &
Logistics

Asset Services

Asset Management
Corporate Facilities
Management
Property Management
Build-to-Suit / Construction
Management
Green / LEED™
Consultation

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

БЦ Рубин Плаза, Блок 2,
офис 16-41, Минск, Беларусь
моб. +375 29 349 19 56
<http://www.naiglobal.com/>
<http://www.naibelarus.com/>



Андрей Павлышко
Партнер
Управляющий директор
Моб. +375 (29) 349 19 56
andrei.pavlyshka@naibelarus.com



Андрей Алёшкин
Партнер
Исполнительный директор
Моб. +375 (29) 633 633 2
andrey.aleshkin@naibelarus.com