



**SOKROMA**

· HOTELS & APARTS ·

# СТАБИЛЬНЫЕ АКТИВЫ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОГО РЫНКА 2023

[www.sokroma.ru](http://www.sokroma.ru)



# ДАРЬЯ КОВАЛЕВСКАЯ

**Эксперт и наставник по вопросам инвестирования.**

- Инвестор-практик, в собственности 2856 кв. м недвижимости
- Совладелец УК и федеральной сети отелей и апартаментов Sokroma Group
- Председатель комитета по туризму Санкт-Петербургского отделения «ОПОРЫ РОССИИ»
- Действующий эксперт 3 закрытых инвест-клубов
- Автор курсов "Инвестиции 3.0", "Эффективное управление отелями и апартаментами", "Мышление инвесторов"
- **Прямо сейчас реализовываю привлекаю инвесторов в проект на 218 000 000 руб.**



# О КОМПАНИИ SOKROMA.

**40**

**Действующих объектов**  
в сети Sokroma

**>550**

**Студий, апартаментов и номеров**  
в управлении

**> 100**

**Каналов привлечения**  
**гостей**

**250 тыс.**

**гостей посетило**  
наши отели в 2022 году

**85 %**

**Средняя заполняемость**  
объектов Sokroma

**80 +**

**Объектов создано**  
по авторским технологиям

**>10 000 кв.м**

**перепроектировано**  
под апартаменты

**> 2 млрд. ₹**

**Вложено частными**  
инвесторами в редевелопмент и  
передано в доверительное  
управление компании Sokroma

**> 8 лет**

**опыта работы**  
в сфере гостеприимства

# Объекты сети Sokroma в Санкт-Петербурге



# ОБЩИЕ ИТОГИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ 2022



Срок экспозиции жилья на вторичном рынке – 4 месяца. Стоимость аренды жилья снизилась на 15%.



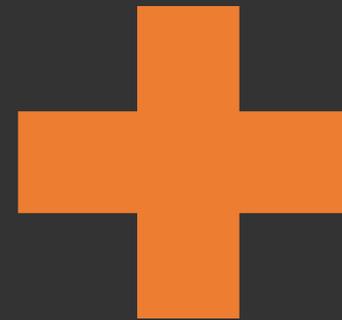
Падение ликвидности коммерческих помещений, демпинг до 35% , увеличение срока продажи до 7 месяцев.



Рост вакансии офисных (9,2%) и торговых помещений (30%). Ставки аренды снизились от -5% (класс С) до -15% (класс А). Причина – уход иностранных компаний с рынка РФ



Гостиницы: сокращение въездного турпотока -96,1% (200 тыс. вместо 5 400 тыс.) Падение загрузки крупных сетевых и ex-сетевых отелей до 50% (ранее 65%).



Рост популярности гибких форматов дает возможности развития небольшим игрокам бизнеса.



Замещение уходящих арендаторов российскими компаниями, либо выкуп иностранного бизнеса российскими игроками.



Рост внутреннего туризма в России в 2022 году составил 10%. Летний сезон по операционным показателям гостиниц превысил показатели 2019 года.



Инвестиции правительства России в бизнес увеличились на 6%. Меры гос. поддержки предложены большинству сфер: IT, с/х, промышленность, пищевая промышленность и т.д.

# КАК ВЫБРАТЬ ПОМЕЩЕНИЕ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ СТАБИЛЬНОГО РЕНТНОГО ДОХОДА

## SWOT-анализ

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
1.	1.
2.	2.
3.	3.
...	....
ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
1.	1.
2.	2.
3.	3.
...	...

Оценка всех факторов, влияющих на коммерческий потенциал помещения:

- Определение профиля потенциального арендатора с учетом его устойчивости к изменениям на рынке.
- Анализ рынка для выбранной сферы бизнеса.
- Определение требований потенциального арендатора/ владельца бизнеса к помещению, соответствие помещения этим требованиям.
- Техническое состояние помещения и расходы на эксплуатацию.
- Визуальная, транспортная, пешая доступность (в зависимости от типа бизнеса).
- Генераторы спроса.
- Локальное + конкурентное окружение.
- Рыночные предпосылки для расчета бюджета/ арендной ставки, условий пролонгации и индексации.
- Сроки окупаемости инвестиций.
- Ликвидность помещения.
- Законодательная база.
- Оценка факторов.

# КАК ВЫБРАТЬ ГРАМОТНУЮ УПРАВЛЯЮЩУЮ КОМПАНИЮ

- Репутация
- Срок деятельности/ зрелость бизнеса
- Коммерческие показатели бизнеса, устойчивость
- Компетенции команды
- Условия сотрудничества
- Гибкость и прозрачность деятельности
- Разделение ответственности
- Доступность инструментов мониторинга и контроля



115

*Каналов  
продаж*

80%

*Прямые  
продажи*

На  
15%

*ADR выше  
рынка*

# ЕДИНЫЙ ОТДЕЛ ПРОДАЖ SOKROMA.

Отдел продаж эффективно продает номера в 40 отелях сети. среднегодовая загрузка составляет 85%.

- Мы делаем основной упор на прямое бронирование номеров, что позволяет снизить % бронирующих площадок и увеличить доход. В 2022 году 80% гостей нашей сети заселились через каналы прямых бронирований.
- Политика гибкого ценообразования стоимости номеров позволяет нам держать средний чек номера на 15% выше рынка.
- Экономия на рекламе за счет распределения затрат между отелями сети (справедливо для площадок авито, 2gis и другие);
- Агентская и партнерская сеть по привлечению гостей в отели. Работа с крупными агентствами и площадками, которые не работают с небольшими отелями ни при каких условиях;
- Работа с корпоративным сегментом;
- Конвейерный отдел продаж.
- PR: публикации в известных СМИ, работа с популярными блоггерами;

# СОСТАВ УСЛУГ.



- **Операционное управление:** обеспечение продаж и заполняемости отеля, оптимизация расходов, контроль финансовых потоков;
- **Обеспечение сервиса:** внедрение стандартов сети, регламентированных бизнес-процессов, работа в соответствии с законодательством и требованиям индустрии;
- **HR:** формирование штата, обучение персонала, обеспечение кадрового резерва;
- **Техническая эксплуатация:** обеспечение плановых работ, своевременный ремонт;



- **Закупки:** выбор поставщиков и подрядчиков на основе тендеров для обеспечения наиболее привлекательных цен и лучшего качества продукции/ услуг
- **Работа с гостями:** встреча и размещение гостей, отработка их запросов, решение конфликтных вопросов с гостями;
- **Регулирование** всех вопросов с государственными структурами, инвесторами арендаторами, соседями;
- **Проверки и контроль качества**

# ВЫГОДЫ СОТРУДНИЧЕСТВА.



Управляйте сами или доверьте свой бизнес надежному и проверенному партнеру, ведущей управляющей компании Северо-Запада в сфере гостиничных услуг.

	Самостоятельное управление	Другая управляющая компания	Управляющая компания Sokroma Hotels Group
➤ Среднегодовая заполняемость отеля 85%	—	—	●
➤ Средний чек номера на 15% выше рынка	—	—	●
➤ Автономность бизнес-процессов	—	●	●
➤ Оптимизированные бизнес-процессы (без искусственного завышения расходной части)	●	—	●
➤ Поддержание идеального технического состояния отеля	●	—	●
➤ Подбор и обучение персонала по стандартам гостиничного дела	—	●	●
➤ Контроль сервиса для гостей и решение конфликтных вопросов	●	●	●
➤ Решение вопросов с надзорными и контролирующими органами, согласованиями, жалобами соседей	—	—	●
➤ Прозрачность и безопасность операционной деятельности	●	—	●
➤ Высшие рейтинги бронирующих площадок	●	—	●
➤ Узнаваемость бренда на территории Северо-Запада	—	—	●

# ПРИМЕРЫ ПРОЕКТОВ

---



## SOKROMA VOHO, 3\*

Санкт-Петербург, Ср. Подъяческая, 4  
Инфраструктура: кафе, эксплуатируемый двор (кафе, пространство для мероприятий)  
Год запуска: 2020  
Задачи: концепция, ремонт и адаптация, PR, запуск, УК



## SOKROMA WOW, 3\*

Санкт-Петербург, Невский 11  
Инфраструктура: кафе, коворкинг  
Год запуска: 2020  
Задачи: подбор объекта, концепция, дизайн-проект, ремонт и адаптация, PR, запуск, УК

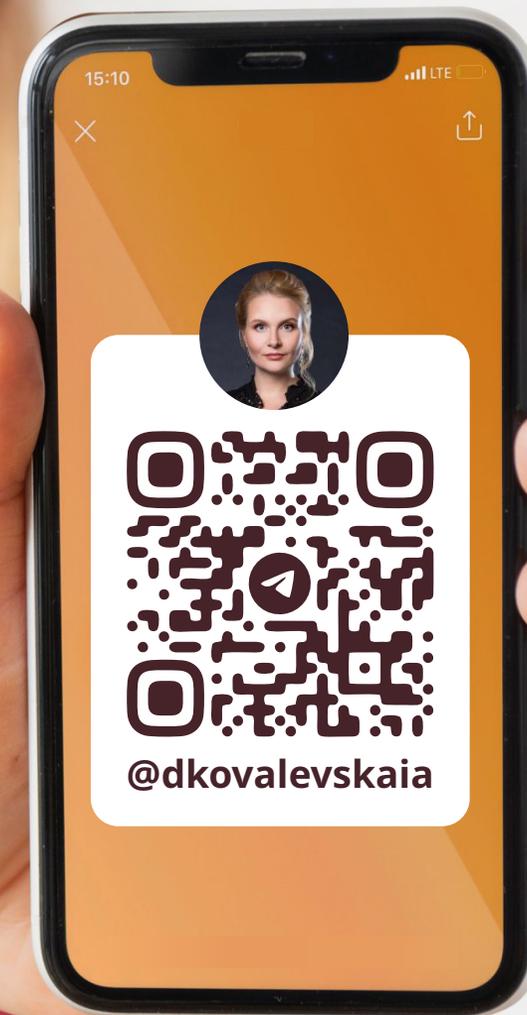
# Дарья Ковалевская

✉ [d.kovalevskaya@sokroma.ru](mailto:d.kovalevskaya@sokroma.ru)

vk [vk.com/daria.kovalevskaya](https://vk.com/daria.kovalevskaya)

📷 [daria\\_kovalevskaya](https://www.instagram.com/daria_kovalevskaya)

[sokroma.ru](https://sokroma.ru)





SOKROMA

HOTELS & APARTS

# СПАСИБО!

[www.sokroma.ru](http://www.sokroma.ru)  
+7 (931) 599-61-34