

## **РЫНОК ПОСУТОЧНОЙ АРЕНДЫ ЖИЛЬЯ В УКРАИНЕ РАСТЕТ** *(по результатам исследований «Индустрия гостеприимства в Украине – внутренний туризм» - совместный проект компании PBJ – badania marketingowe и Европейского института социальных коммуникаций)*

**ПРЕСС-РЕЛИЗ - 18.12.2013**

### **Новый год украинцы традиционно встретят в Карпатах и Львове**

Такие выводы сделали специалисты портала посуточной аренды Stay.Ua ([www.stay.ua](http://www.stay.ua)) на основе данных нового исследования, опубликованного агентством «PBJ – маркетинговые исследования» ([www.pbj.com.pl](http://www.pbj.com.pl)). Каждый третий опрошенный (33%) назвал лучшим местом празднования в Украине Нового года Карпаты, а каждый пятый респондент (21%) считает, что праздновать Новый год нужно во Львове. Далее предпочтения украинцев распределились таким образом: отпраздновать Новый год в Крыму хотели бы 16% опрошенных, в Киеве - 15%, а Одессу выбрал бы для встречи Нового года каждый десятый опрошенный житель Украины (11%).

Если бы респонденты отправились встречать Новый год в один из выбранных регионов, то две трети из них (65%) для поселения предпочли бы аренду квартиры посуточно. Отдыхать в пансионате (на базе отдыха) решили бы 19% опрошенных. Остановиться в гостинице пожелали 9% принявших участие в исследовании, а в хостеле – 3%. Ответ «другое» выбрали 4% опрошенных.

С точки зрения экспертов такая тенденция вполне объяснима. «Средний доход украинца не позволяет пользоваться услугами отеля на период более 1-2 суток, также отели проигрывают строго ограниченному времени заезда/выезда, - комментирует результаты исследования руководитель проектов портала посуточной аренды Stay.Ua ([www.stay.ua](http://www.stay.ua)) Евгения Мутовчийская. - Посуточная аренда, сегодня, предполагает не только удобство проживания с возможностью использования личной кухни и гибкий график заезда/выезда, но и ряд отельных услуг: уборка, замена белья, одноразовые предметы личного пользования, питание по запросу, трансфер. Таким образом соотношение цена/качество посуточной аренды наиболее приемлемо для туристов».

И действительно, результаты исследований подтверждают, что большинство опрошенных (74%) считают приемлемой за предоставление жилья в новогодний период цену не выше 400 гривен в сутки (39% - «от 200 до 400 гривен» и 35% - «до 200 гривен»). Выложить сумму от 400 до 600 гривен за сутки проживания в новогодний период готовы 16% респондентов, а 6% считают, что в новогодний период можно заплатить за жилье от 600 до 800 гривен. Платить выше 800 гривен за сутки готовы 4% респондентов: «от 800 до 1000 гривен» - 2%, «от 1000 гривен и выше» - 2%.

## **Динамика рынка**

За истекший год в целом на треть выросло число владельцев, сдающих жилье в посуточную аренду и желающих при этом работать непосредственно со специализированными интернет-порталами, а не управляющими компаниями. Таковы данные портала Stay.Ua, которое провело в ноябре всестороннее исследование среди своих клиентов-владельцев недвижимости в 23 городах Украины.

Каждый четвертый участник исследования (25%) сообщил, что ему удобно работать напрямую с клиентом без посредников – в этом случае гость платит меньше, а владелец квартиры зарабатывает больше. 90% опрошенных клиентов отметило прирост количества обращений гостей с момента начала сотрудничества с порталом Stay.Ua (74% оценивает этот прирост как незначительный, а 16% - как очень значительный). Причем среди тех, кто работает в подобной системе менее года, число отметивших незамедлительный значительный прирост составляет 70%. Те же клиенты, которые работают с порталом два и более года отмечали как одно из преимуществ стабильную загруженность жилья на протяжении года.

«Предложение чувствительно к изменению спроса, и активно возрастает с каждым годом, - говорит менеджер портала Stay.Ua ([www.stay.ua](http://www.stay.ua)) Анна Торгонская. - Рынок посуточной аренды квартир считается одним из наиболее перспективных и, анализируя сегодняшнюю ситуацию, можно спрогнозировать, что с каждым годом он будет становиться все более конкурентоспособным по сравнению с рынком гостиничных услуг».

И действительно, как свидетельствуют данные исследования «Индустрия гостеприимства в Украине», проведенного компанией PBJ – badania marketingowe ([www.pbj.com.pl](http://www.pbj.com.pl)) в декабре текущего года, во время поездок по Украине две трети респондентов (65%) предпочитают посуточную аренду квартир. В то же время только каждый пятый (19%) останавливается в гостинице, а 15% опрошенных останавливаются у друзей, знакомых или родственников. Свой выбор респонденты аргументируют в первую очередь приемлемой для них ценой – этот аргумент («устраивает цена») первостепенен для каждого четвертого респондента.

Согласно данным компании PBJ подавляющее большинство респондентов (90%) готово платить за жилье в путешествии не более 400 гривен в сутки. При этом 53% готовы отдать за посуточную аренду жилья от 200 до 400 гривен, а 37% рассчитывают встать в суммы до 200 гривен. Свыше 400 гривен готовы платить за аренду жилья в сутки только 9% ответивших на анкету.

## **Реструктуризация рынка посуточной аренды жилья в Украине**

Исследования агентства Stay.Ua среди арендодателей подтверждаются другими источниками. Они свидетельствуют, что в последние годы рынок посуточной аренды жилья в Украине претерпевает реструктуризацию. На это есть несколько причин.

Во-первых, за последние три года возросла доля внутреннего туризма. Эта тенденция стабильно сохраняется с 2011 года. Согласно данным Ассоциации лидеров турбизнеса прирост рынка в 2013 году составил 10%.

Во-вторых, гостиничная инфраструктура не поспевает удовлетворять запросы рынка. Финансовый кризис 2008-2009 годов привел к замораживанию ряда проектов на рынке нового качественного гостиничного жилья. И хотя сегодня ситуация меняется, ввести в эксплуатацию достаточное количество гостиниц все еще остается недостижимой целью. Потребителями услуг 4-5-звездочных отелей столицы являются, преимущественно, иностранные бизнес-гости. Сервис многих гостиниц, заявленных как «три звезды» часто оставляет желать лучшего, а цены завышены по сравнению с качеством услуг.

«В этой ситуации многие отечественные туристы предпочитают останавливаться в частных апартаментах. В первую очередь, потому что здесь существуют приемлемые цены, - поясняет Анна Торгонская. – Вдобавок, клиенты получают как бы «бонусом» преимущество домашней атмосферы, наличие всей необходимой бытовой техники. Кроме того, такие агентства как Stay.Ua гарантируют клиентам более удобный процесс бронирования жилья и конфиденциальность проживания».

### **Польза для арендодателя**

Рынок посуточной аренды жилья многим арендодателям кажется намного выгодней, чем долгосрочная сдача жилья в аренду. Все чаще они выбирают партнерство с Агентствами посуточной аренды жилья. И действительно, суммарная стоимость нескольких заездов за месяц выше, чем проживание одного клиента. Хозяева квартир, осознавшие это, уже не тратят силы и время на поиск новых клиентов. Они передают свои квартиры в оперативное управление компаниям, которые за определенный процент оказывают агентские услуги.

В отношениях «гость-арендодатель» в последние годы неопределимую роль играет Интернет. Однако сегодня недостаточно простого присутствия во всемирной Сети. Конкуренция здесь во много раз превышает конкуренцию в реальном мире. Поэтому частникам, предлагающим свое жилье в аренду, лучше работать с крупными агентствами. «Основная часть клиентов, приезжающих на квартиры, являются активными пользователями сети Интернет, - поясняет эксперт аналитического центра Европейского института социальных коммуникаций ([www.scomin.eu](http://www.scomin.eu)) Ирина Акимова. – Это и представители деловых кругов, мобильно перемещающиеся по Украине. Это и те, кто привык не пользоваться услугами туристических агентств, а самостоятельно планирует собственный отдых».

Опыт таких агентств как Stay.Ua также позволяет утверждать, что помощь агентства необходима владельцу недвижимости особенно в начале работы в сфере посуточной аренды. «Мы помогаем сформировать правильное объявление, подготовить качественные фото объекта, ориентируем в вопросах ценовой политики. Клиент получает базу туристов, профессиональную поддержку менеджеров, ежемесячные отчеты со статистическими данными и анализ цен на подобные объекты недвижимости», - говорит Анна Торгонская. Положительными сторонами такого сотрудничества являются также

высокий уровень защиты личной информации арендодателя, индивидуальный подход к каждому клиенту, приемлемая стоимость размещения объявления и гарантия эффективности рекламы.

**Наш адрес:**

PBJ badania marketingowe

[www.pbj.com.pl](http://www.pbj.com.pl)

ul. Surowieckiego 12 lok. 218 B, Warszawa

Tel: 22/855 49 09

Mail: [biuro@pbj.com.pl](mailto:biuro@pbj.com.pl)