



# ОТЕЛЬ, КАК ЧЕМОДАН, НО С РУЧКОЙ И ДЕНЬГАМИ

Сейчас отельный бизнес переживает далеко не самые лучшие времена. Реальность заставляет всерьез задуматься о будущем и перспективах. А они пока туманны, особенно для тех, у кого нет достаточного опыта в индустрии гостеприимства. В такой ситуации для собственников отель часто становится тем самым знаменитым «чемоданом без ручки», который и нести тяжело, и бросить жалко. Как остаться в деле, при этом максимально облегчив себе жизнь и одновременно обеспечив стабильный доход?



Арташес Айрапетян – отельер с 11-летним стажем – уверен, что даже в сегодняшних условиях доходность – более чем реально.

– С 2014 года являюсь генеральным менеджером двух действующих петербургских отелей (AKYAN St. Petersburg 4\* и Nevskiy Eclectic by AKYAN 3\*), а с другой стороны, вот уже семь лет возглавляю управляющую компанию AKYAN Group, которая специализируется именно на гостиничной недвижимости. Мне постоянно задают вопрос: «Что делать?», ведь инвестор вложил в объект и хочет видеть результат, однако из-за неправильных расчетов или неэффективного управления объект размещения только требует новых и новых вложений, без удовлетворительного дохода.

Вот почему миссия компании – управлять отелями в России и за рубежом, обеспечивая собственникам высокую рентабельность за счет внедрения качественных стандартов и бизнес-процессов. Причем как в «классических» гостиницах, так и в апарт-отелях. И это не пустые слова. За ними стоят реальные достижения, подтвержденные цифрами.

Сегодня AKYAN Group имеет в управлении 5 ресторанных и 3 гостиничных проекта в Санкт-Петербурге, в том числе флагманский отель AKYAN St. Petersburg 4\*.

В 2015 г. отель AKYAN St. Petersburg вошел в ТОП-12 лучших отелей для молодоженов по версии свадебного журнала Style Wedding.

В 2016 г. отель был удостоен награды TrvellersChoice от самого известного портала о путешествиях TripAdvisor и вошел в ТОП-10 самых романтических отелей в России.



В 2018 г. AKYAN St. Petersburg снова получил награду TrvellersChoice от TripAdvisor и вошел в ТОП-10 отелей в России с лучшим соотношением цены и качества.

В 2018 г. отель получил награду от журнала Melagrana Persona and Brands как лучший романтический отель Санкт-Петербурга 2018 г.

В 2019 г. AKYAN St. Petersburg был удостоен награды TrvellersChoice от TripAdvisor и вошел в ТОП-25 лучших отелей в России.

В 2018 и в 2019 гг. AKYAN St. Petersburg стал финалистом почетной премии Russian Hospitality Awards в номинации «Лучший исторический отель».

Ежегодно отель получает награды и высокие оценки на таких известных порталах бронирования, как Booking.com и Expedia, о чем свидетельствует высокая оценка: 9.2 на Booking.com, сформированная из более чем 2800 отзывов гостей.

В финансовом аспекте отеля, управляемые AKYAN Group, показывают устойчивый рост. Так, с момента открытия отеля AKYAN St. Petersburg средний ежегодный прирост RevPar составил 18,7%. При этом у нашего второго отеля Nevskiy Eclectic by AKYAN показатель MPI (индекс загрузки отеля по сравнению с конкурентами) за 2019 год составил 113%.

Надо заметить, что даже в условиях кризиса, вызванного распространением коронавирусной инфекции, отели под нашим управлением показывают хорошие результаты, и есть основания более быстрого выхода из сложившейся ситуации.

Конечно, один в поле не воин, и именно поэтому в AKYAN Group собрана команда крепких профессионалов. Каждый из них – состоявшийся специалист в своей сфере, обладает глубокими и, что важно, разноплановыми практическими знаниями о том, как и за счет чего работает и ста-



бильно зарабатывает любой гостиничный объект.

Таким образом, специалисты компании успешно решают различные задачи, будь то управление отелем, его операционная деятельность, подбор персонала, аудит, сопровождение сделок или проектирование.

А главное – эти профессионалы готовы взять на себя все заботы и головную боль собственника гостиницы, оставив ему самое приятное – получение стабильного дохода.

– Любовь гостей мы завоевываем высоким сервисом, личным отношением и тем самым индивидуальным подходом. А инвесторы, в свою очередь, получают максимальную прибыль. Мы отвечаем за

каждое данное обещание. Более того, тщательно выбираем проекты, которыми потом управляем. Это важно, ведь AKYAN Group – не набор букв, а, в гостиничном бизнесе, бренд с серьезной репутацией, и мы дорожим своим именем и репутацией каждого нашего партнера. У итогового успеха много значимых факторов. И все необходимо учитывать, – признается Арташес Айрапетян.

В таком случае, вывод напрашивается сам собой: когда отдаешь управление своим отелем компании с доказанным, успешным опытом работы, у пресловутого «чемодана» снаружи обязательно появится удобная ручка, а внутри – серьезные деньги.

