

Впрочем, июнь — не время для окончательных выводов. Большинство платежеспособных граждан действительно определились с путешествиями еще в феврале-марте — они и выбрали зарубежье, говорят эксперты. Однако доля тех, кто примет решение непосредственно перед отпуском, тоже значительна. К тому же, падение спроса пока отмечается лишь в агентствах, в то время как большинство сторонников отдыха в России традиционно предпочитает самоорганизацию.

Если оценивать поток только по путевкам, Крыма и Сочи в нынешнем году стало меньше примерно на 30-40%, отмечает Владимир Пьянов, директор туристической компании «Спутник» (генеральный представитель туроператора TEZ Tour). «Те люди, кто в прошлом году, при отсутствии двух самых массовых зарубежных направлений, Турции и Египта, ездил в Крым или Сочи, теперь говорят: «Да, все хорошо. Но мы лучше поедим за границу». «В Сочи комфортно, только чек там будет не ниже, чем на Турцию, а условия и сервис хуже. Но, скорее всего, больше пострадает Крым: все-таки в Сочи после проведения Олимпиады инфраструктура на несколько шагов впереди», — комментирует ситуацию собеседник РБК-НН.

Если Сочи еще как-то продается, то Крым, вероятно, в этом сезоне лишится очень многих, если не почти всех потенциальных покупателей путевок, соглашается генеральный директор компании «Атлантик-Трэвел» Наталья Замятина. Одной-двух поездок нижегородцам оказалось вполне достаточно, чтобы оценить неповторимые крымские красоты, все впечатление от которых смазывается тяжелой дорогой и слабым сервисом констатирует эксперт. «У меня 100% тех, кто в прошлом году ездил в Крым, заявили, что больше не поедут. В Сочи все-таки еще соглашаются, а в Крым — отказываются категорически», — говорит Замятина.

Между тем, в той или иной мере Турция способна «откусить» прибыль и у курортов зарубежья: понимая неизбежность камбека, многие туроператоры изначально предпочли не рисковать, воздержавшись от прошлогоднего объема перевозок в Грецию, на Кипр, в Болгарию и Тунис. В компании «Спутник» РБК-Нижний Новгород рассказали, что количество их чартеров в Турцию вдвое больше, чем на другие вместе взятые курорты (14 против 10 вылетов в неделю). При этом остальные направления к прошлому году, напротив, теряют.

«В Тунис у нас было два рейса, сейчас — один. Болгарии было два и ни одного не осталось. На Кипр было три рейса, сейчас — два. Западной Европы стало совсем мало — только один рейс на Испанию за 10 дней. А ведь год назад было три вылета, а в позапрошлом году — четыре», — поясняет Владимир Пьянов.

Наталья Замятина из «Атлантик-Трэвел» описывает иную ситуацию: по ее словам, заграничный отдых от возвращения ключевого игрока практически не пострадал, а по ряду направлений даже растет. И это при том, что на долю Турции, все еще вызывающей некоторые опасения отдыхающих, в компании приходится 70% заявок. «Греция пользуется стабильным спросом, и скоро мы туда дополнительный рейс поставим. Кроме того, в этом году нижегородцы стали активно бронировать Испанию, потому что в городе открылся визовый центр. Тунис тоже берут — есть вылеты из Нижнего Новгорода. Если говорить о вылетах из Москвы, популярны Черногория и Хорватия, в небольших количествах Италия и экскурсионка, — рассказала она.

По оценке гендиректора «Атлантик-Трэвел», средний чек зарубежной поездки на двоих на 10-12 дней сегодня составляет 100 тыс. рублей. При этом изменилось само

поведение клиентов: люди перестали «отсиживаться» и, почувствовав стабилизацию курса рубля, едут отдыхать более охотно.

Владимир Пьянов считает, что средний чек продолжает падать. «Если два с половиной года назад, до экономических потрясений, он был в районе \$1-1,1 тыс. на человека, то теперь — \$500-1000. Турция потому и отгрызается, что в долларовом эквиваленте стоимость перелета и проживания не выросла, а, напротив, даже снизилась. Весь вопрос не в том, насколько она высока, а в продолжающемся кризисе и падении покупательского спроса. У людей денег больше не стало. Туристы есть — денег нет», — говорит директор туркомпании «Спутник».

На чем совершенно точно приходится экономить нижегородцам — так это на зарубежном отдыхе детей: в этом сходятся оба эксперта, опрошенных РБК-Нижний Новгород. Если раньше граждане могли себе позволить отдыхать дважды или даже трижды в году, и одну из поездок родители посвящали детям или отправляли их на самостоятельный отдых под присмотром, то сегодня клиенты туроператоров предпочитают отдыхать всей семьей.

• Илья Лебедев,
РБК-Нижний Новгород.



ИГК «ЭКОГРАД» ОТКРЫВАЕТ ГИПЕРМАРКЕТ ЖИЛЬЯ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ

ИГК «ЭкоГрад» (застройщик ЖК «Окский берег» в Богородском районе) открывает собственный гипермаркет жилья. С его помощью покупатели смогут подобрать в «Окском берегу» жилую недвижимость практически любого уровня — от малогабаритных бюджетных квартир до индивидуальных домов, строящихся на заказ и находящихся в элитной зоне будущего экопарка.

«В этом году мы значительно расширили нашу продуктовую линейку — не без гордости отмечу проект «Окские усадьбы», который сейчас активно развивается на территории «Окского берега», — рассказал заместитель генерального директора по продажам и маркетингу ИГК «ЭкоГрад» Андрей Петухов. «Речь идет о совершенно ином типе и уровне жилья, который представлен на сегодняшнем нижегородском рынке недвижимости. Мы говорим как о типовых коттеджах 105 и 120 кв. метров, так и о домах площадью 100-500

кв. метров по индивидуальным архитектурным проектам», — отметил он.

По словам Петухова, участки под застройку варьируются от 6 до 60 соток. Главными особенностями малоэтажного проекта «Окские Усадьбы» являются наличие всех центральных коммуникаций, единый архитектурный стиль, а также соседство с экопарком и социальной инфраструктурой. Он также отметил, что для потенциальных покупателей в супермаркете жилья ИГК «ЭкоГрад» предусмотрены различные акции.