



РЕВОЛЮЦІЯ ГОТЕЛЬНОГО РИНКУ

Світові готельні тренди 2025-2026: що варто знати власнику готелю в Україні

Олексій Євченко, керуючий партнер

ARTBUILD HOSPITALITY INTELLIGENCE
HOTEL INSIDER
BY OLEKSII IEVCHENKO

**СКАНУЙТЕ
ТА ПЕРЕХОДЬТЕ**
НА НАШ YOUTUBE КАНАЛ
ТА СТОРІНКУ В INSTAGRAM

YouTube
Hotel Insider
@hotelinsiderua
160 підписників • 46 відео
Професійно про готелі і про те, як насправді працює готельний бізнес.

Instagram
artbuild_hospitality
ArtBuild | Hotel Development • Investment • Management
36 дописи 32 читачі 14 за ким стежить користувач
Девелопмент готелів
Consulting • Feasibility • Investment • Management
20 років • 100+ проектів, 15 країн
Власні готелі • UA + International Projects
artbuild.ua

Послуги **Публікації** **Методика** **Проекти**

**Через помилку
ші інвестор миг
втратити млн\$**

**Готель, що змінюється
разом із ринком**

СВІТОВИЙ ДОСВІД

**7 ПОМИЛОК
ГОТЕЛЬНОГО ІНВЕСТОРА**

**ЩО СТВОРИЄ
КОМФОРТ У НОМЕРІ?
ОЧИМА ТЕХНОЛОГА**

**6 ПОМИЛОК
У ПРОЕКТІ ГОТЕЛЮ**

**ВІДПОЧИНОК
НАЗАВДИ?**

**НЕ ІНВЕСТИЙТЕ
В ГОТЕЛІ ЗА КОРДОНОМ
БЕЗ ЦЬОГО!**

**Архітектура
без технолога-дорожча**

**ARTBUILD
HOSPITALITY**

ЩО ЩЕ ВЧОРА ЗДАВАЛОСЯ ОЧЕВИДНИМ:

Готельний ринок проходить структурну перебудову, яка зачіпає одночасно бізнес-моделі, інвестиції, технології та архітектуру.

Це не локальна історія Дубая чи Мілана: вона напряду визначає, який готель варто будувати в Карпатах, у Львові чи під Києвом.



Ринок повернеться до показників 2019 року



Корпоративний гість забезпечить стабільне завантаження



Готель «для всіх» – безпечна інвестиція



Booking – головний і незамінний канал продажів



Красиве фото інтер'єру «продає» номер

! У 2025-2026 роках жодне з цих тверджень більше не працює

Ми занурені у вир готельної «оксамитової революції», яку майже не відчуваємо, але яка фундаментально змінить готельний ринок майбутнього.

Далі **9 ключових трендів ринку**
за результатами дослідження ArtBuild Hospitality

КІНЕЦЬ МІФУ ПРО 2019 РІК: ЧОМУ ПОВЕРНЕННЯ ДО «ДОКОВІДНИХ» ЗОЛОТИХ ЧАСІВ – ІЛЮЗІЯ



Класичне відрядження
(приліт, перемовини,
ніч у готелі, виліт)
замінив відеозв'язок



Це перше в історії спостережень
STR падіння без рецесії.



«Дохід на рівні 2019-го» –
це інфляційне маскування:
ADR росте, а проданих
номерночей менше.



Ефект подієвої залежності:
або гіперпопит під час заходів,
або глибокі провалля
між ними.



**Для
України:**



Фінмодель без ілюзій:

не закладайте у фінансову модель
стабільний корпоративний потік «як у 2019-му»,
зкладайте **подієву нерівномірність**.



Гнучке ціноутворення:

впроваджуйте динамічні тарифи, здатні в рази
підіймати ціну в пікові періоди і стабілізувати
базову завантаженість через прямі канали
та лояльність гостей.

ASSET-LIGHT: БІЗНЕС ПЕРЕТВОРЮЄТЬСЯ НА ПРОДАЖ ЛІЦЕНЗІЙ

Мережа отримує 8-12% валового доходу, а власник несе всі ризики



Мережа контролює
бренд, цифровий трафік,
дистрибуцію та стандарти



Власник несе
будівництво, податки, ремонти,
збитки від простоїв



Готельний бізнес дедалі більше
нагадує ІТ-компанію
з ліцензуванням



Для
України:



Перед підписанням франшизи
прорахуйте всі операційні витрати.

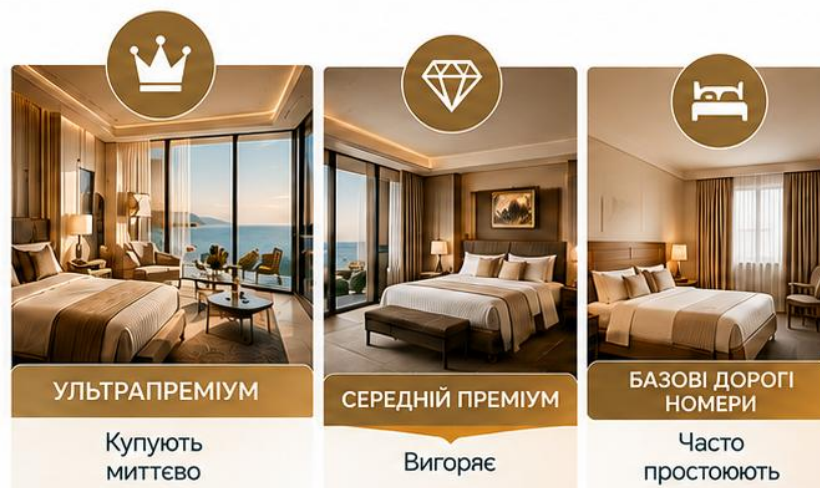


На переговорах окремо
пропишіть **CapEx Reserve**.

К-ПОДІБНА ЕКОНОМІКА: ХТО НАСПРАВДІ ПЛАТИТЬ ЗА ПОДОРОЖІ У 2026 РОЦІ



Люксовий сегмент зростає (RevPAR +5,3%), тоді як економ стагнує (-1,8%) – STR, 2025 р.



Криза «бідних багатих»:
ультрапреміум люкси купують миттєво; базові дорогі номери часто простоюють, середня «звичайна розкіш» вигоряє



ШІ-агенти перебирають на себе пошук і бронювання для мандрівників
(за даними дослідження TakeUp на початок 2026 р.)



Для України:



Правило крайнощів: або ви будете безкомпромісний преміальний продукт, або жорстко оптимізований бюджетний формат. 3-4 зірки «для всіх» без чіткого позиціювання – найбільший ризик 2026 року.

AI-АГЕНТИ АТАКУЮТЬ МОНОПОЛІЮ ОТА



Booking.com і Expedia
контролюють **85-90%**
ОТА-бронювань



Комісія Booking.com
зросла з **15,8%** (2022)
до **~17,5%** (2026)



AI-агенти вже обробляють
~3-5% бронювань
на великих ринках,
хоча у 2024-му ця частка
була майже нульовою



Лише **~2%** мандрівників
готові дозволити ШІ
самостійно оплатити
бронювання



**Для
України:**



Наведіть лад у **цифровій гігієні** (Google Business Profile, метадані сайту, прозорі ціни) і розвивайте **власний booking engine**. Зменшення залежності від агрегаторів – це **прямий захист** вашої маржинальності.

КІНЕЦЬ «ІНСТАГРАМНОГО» ДИЗАЙНУ

Головне питання вже не «як це виглядає в кадрі»,
а «як це відчувається тілом»



Емоційний резонанс

акустика, світло,
тактильність, запах



Ергономіка тіла

розетки біля ліжка,
розмір душової



Матеріальна чесність

камінь, корок, шкіра,
дерево, тераццо
замість штучних
матеріалів



Гіперлокалізація

гість розуміє, де він,
не виходячи
з номера



Невидимий well-being

циркадне світло,
очищення повітря



Гібридна площа

вдень лобі працює
як коворкінг,
увечері як лаунж



Для
України:



Бюджетна ефективність тренду:
використовуйте локальні матеріали
як базові елементи інтер'єру, створюючи
автентичність, яку неможливо скопіювати.



Гібридна монетизація:
проектуйте простір лобі так, щоб він легко
трансформувався з коворкінгу вдень у лаунж увечері,
збільшуючи прибуток з кожного квадратного метра.

СОН, МЕДИЦИНА І КЛІМАТ ЗАМІНЮЮТЬ BLEISURE



Циркадний туризм:
науково оптимізований сон



Медичний біохакинг:
чекапи, кріотерапія,
генетичні тести
під час перебування



Coolcationing:
втеча від спеки
до Скандинавії,
Альп, Карпат



Pet Wellness:
повноцінний сервіс
для тварин, а не просто
дозвіл на проживання



Adults Only:
попит **+34%**
до 2024 року



Гість платить
за персоналізоване
харчування, інфраструктуру
сну та ексклюзивний
локальний досвід.



**Для
України:**



Козир для Карпат:

розміщуйте проекти в горах, позиціонує їх як ідеальне кліматичне сховище від літньої спеки (Coolcationing), орієнтуючись як на внутрішній, так і на європейський ринок.



Досвід замість бази:

пропонуйте унікальні партнерські локальні послуги (приватні дегустації, закриті маршрути), які створюють високу додану вартість без шалених інвестицій у медичне обладнання.



Pet Wellness і Adults Only –
це передусім сервісні протоколи
й зонування, а не капітальні
витрати.

КІНЕЦЬ ГРІНВОШИНГУ: РЕГЕНЕРАТИВНИЙ ТУРИЗМ

Об'єкт без **BREEAM/LEED** у Європі втрачає до **20%** ринкової вартості і доступ до пільгового фінансування



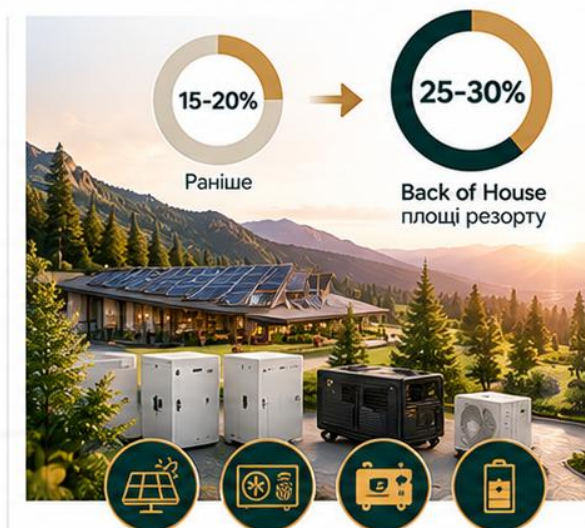
**Від «не шкодь»
до «відновлюй»**



Embodied carbon:
вуглецевий слід матеріалів
рахується ще на етапі
проекту



**ШІ-контроль харчових
відходів** скорочує їх на 40-50%;
окупність ~2 роки,
\$7 економії на \$1 вкладень



Енергетична автономність
та зростання частки Back of House
з 15-20% до 25-30% площі резорту



**Для
України:**



Синергія з українськими реаліями:

Інвестиції в сонячні панелі, теплові насоси та генератори — це не просто «еко», це операційне виживання і стабільність мереж в Україні, що повністю збігається зі світовими трендами.

РОБОТИ ВИХОДЯТЬ ІЗ ПІЛОТНОГО РЕЖИМУ

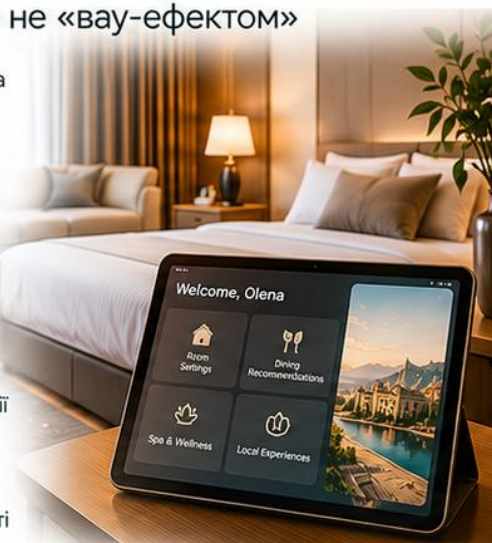


Найбільша частка ринку:



AI-персоналізація стала базовим очікуванням гостя, а не «вау-ефектом»

- Температура в номері
- Освітлення
- Штори
- Музика
- Рекомендації страв
- Well-being та активності



Для України:



Безконтактний check-in

Швидше обслуговування та менше навантаження на персонал.



Інтелектуальні чат-боти

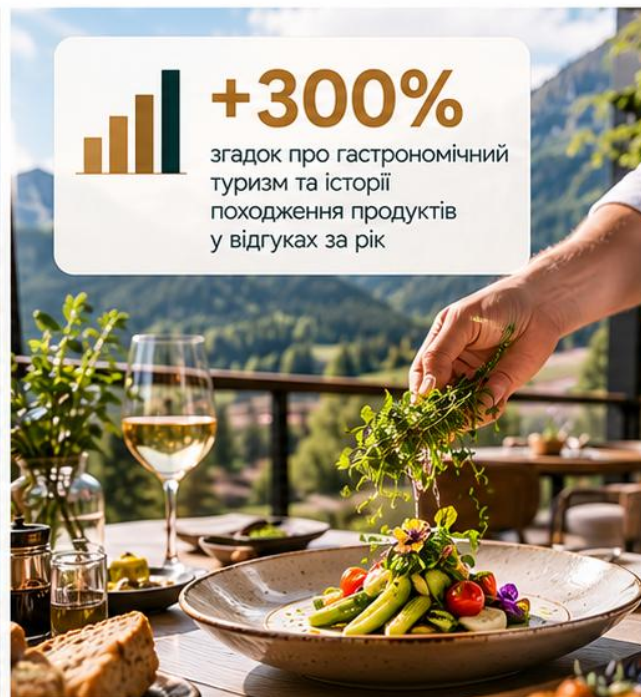
Відповіді на запити гостей 24/7 та збільшення прямих бронювань.



Автоматизація складського обліку білизни

Контроль запасів, менше втрат і швидкий економічний ефект.

FARM-TO-SUITE ТА «ІСТІВНІ ЛАНДШАФТИ»



Для
України:



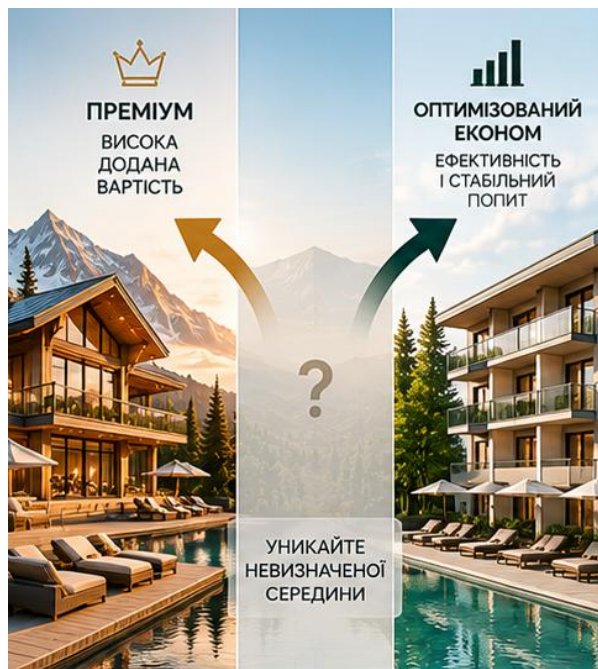
Природна перевага України:

дешевша земля та аграрні традиції дозволяють легко реалізувати міні-города чи теплиці для ресторану та SPA.



Це створює **унікальний маркетинг-контент** і знижує закупівельні витрати для заміських і гірських комплексів.

ВИСНОВКИ ДЛЯ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ: 4 КРОКИ ДЛЯ ІНВЕСТОРА ВЖЕ СЬОГОДНІ



1 Чітке позиціювання

Виберіть верх «К» (преміум) або оптимізований економ; уникайте невизначеної середини.



2 Енергонезалежність та екологічність

Інвестуйте в автономію як в інструмент виживання і майбутньої капіталізації.



3 Цифрова гігієна

Наведіть лад у прямих каналах продажу та підготуйте дані для ШІ-агентів.



4 Адаптивність концепції

Закладайте можливість гнучкої трансформації просторів під нові запити ринку. Готель має еволюціонувати разом із ринком, а не будуватися під один тренд.



Повний аналітичний звіт
«Революція готельного ринку»
читайте на нашому сайті



ДЯКУЮ ЗА УВАГУ!

Олексій ЄВЧЕНКО

+38 (067) 466 5221

artbuild.ua