



СОЧИ

Июль

Тарифы на лето 2025 в отелях категории 2- 4

Сочи

В данном материале мы проанализировали динамику цен на проживание в отелях Сочи **в период с июня по сентябрь 2025 года.**

Исследование **основано на сравнении текущих летних тарифов с ценами, зафиксированными в марте этого же года,** а также дополнено данными по акциям и специальным предложениям отелей.

Мы собрали и систематизировали информацию по различным категориям отелей, чтобы выявить общие тенденции ценообразования в преддверии и во время высокого курортного сезона.

В рамках обновленного анализа также были изучены действующие акции, их влияние на стоимость проживания и доступность бронирования.

Полученные результаты позволяют оценить, как меняется цена в зависимости от сезона, а также **выявить наиболее выгодные предложения** с учетом специальных условий отелей.

Среднесуточный тариф(июль 2025)-Номер "Стандарт",
2 взрослых, руб./сутки
Формат: "Завтраки"



Тарифы на лето 2025 в отелях категории 2- 4

Сочи

Среднесуточный тариф (июль 2025)-Номер "Стандарт", 2 взрослых, руб./сутки

Формат: "Полный пансион", "Все включено"



Динамика тарифа: ЗАВТРАКИ

(Номер «Стандарт», 2 взр., руб./сутки)

Дата исследования тарифов:	17.03.2025				03.07.2025					
	Период:	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Июль	Июль Динамика к 17.03	Август	Август Динамика к 17.03	Сентябрь
Отели 2★	6 788	9 014	9 243	7 140	7 677	-14,8%	8 674	-6,2%	6 854	-4,0%
Отели 3★	10 276	12 816	12 824	11 226	11 056	-13,7%	12 019	-6,3%	10 769	-4,1%
Отели 4★	15 329	17 573	17 737	15 576	16 019	-8,8%	16 345	-7,8%	14 883	-4,4%

Вывод по динамике:

Цены на проживание в Сочи в июле 2025 года оказались ниже мартовских ожиданий практически во всех категориях отелей.

В июле зафиксировано самое заметное снижение:

2★ — до -14,8% и 3★ — -13,7%, 4★ — -8,8%.

Это указывает на то, что спрос в начале высокого сезона оказался ниже прогнозируемого.

В августе динамика остаётся отрицательной, но снижение менее выражено.

Сегмент 4★ показывает более значимое падение, что может быть связано с конкуренцией и чувствительностью спроса к цене.

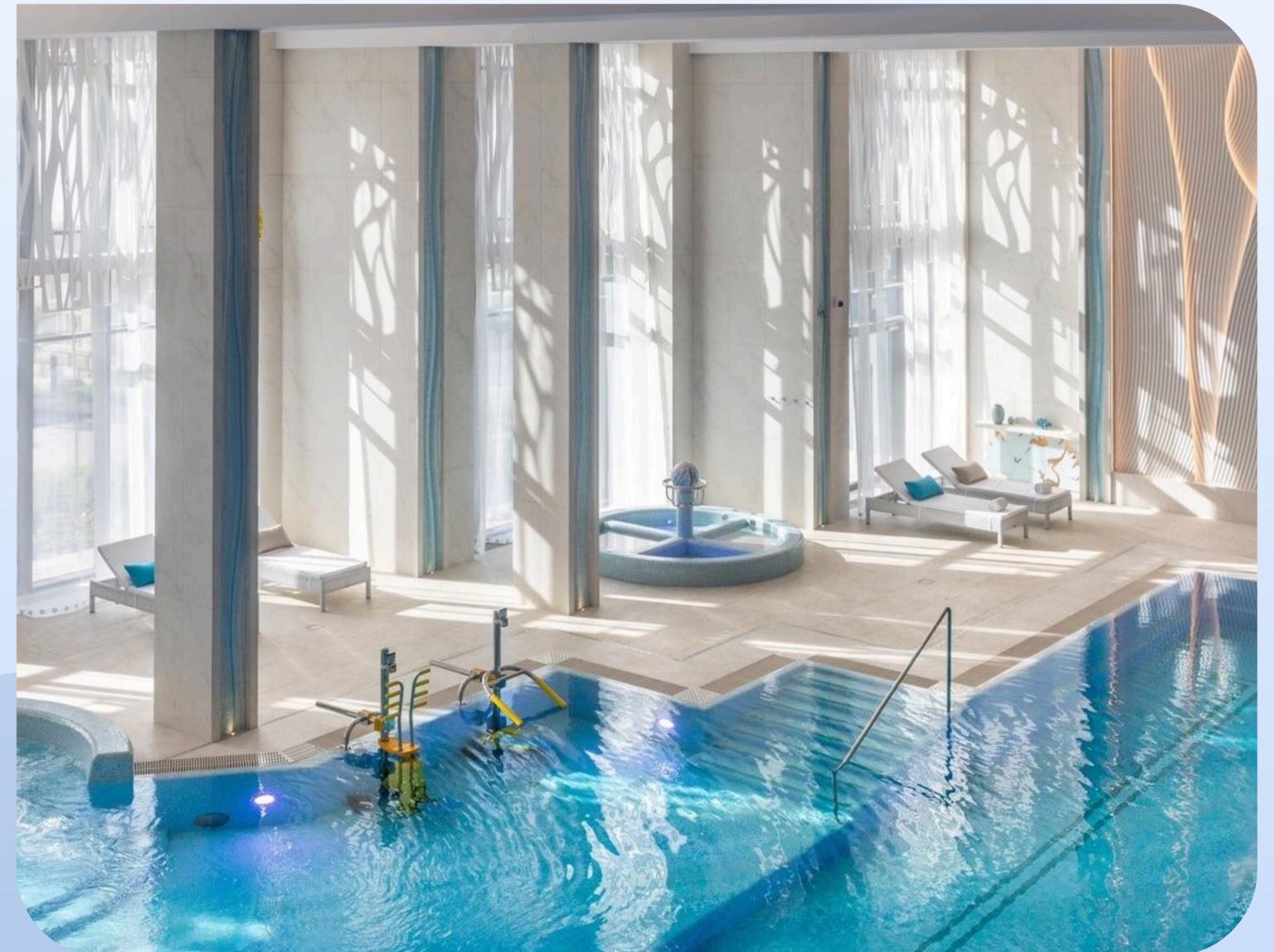
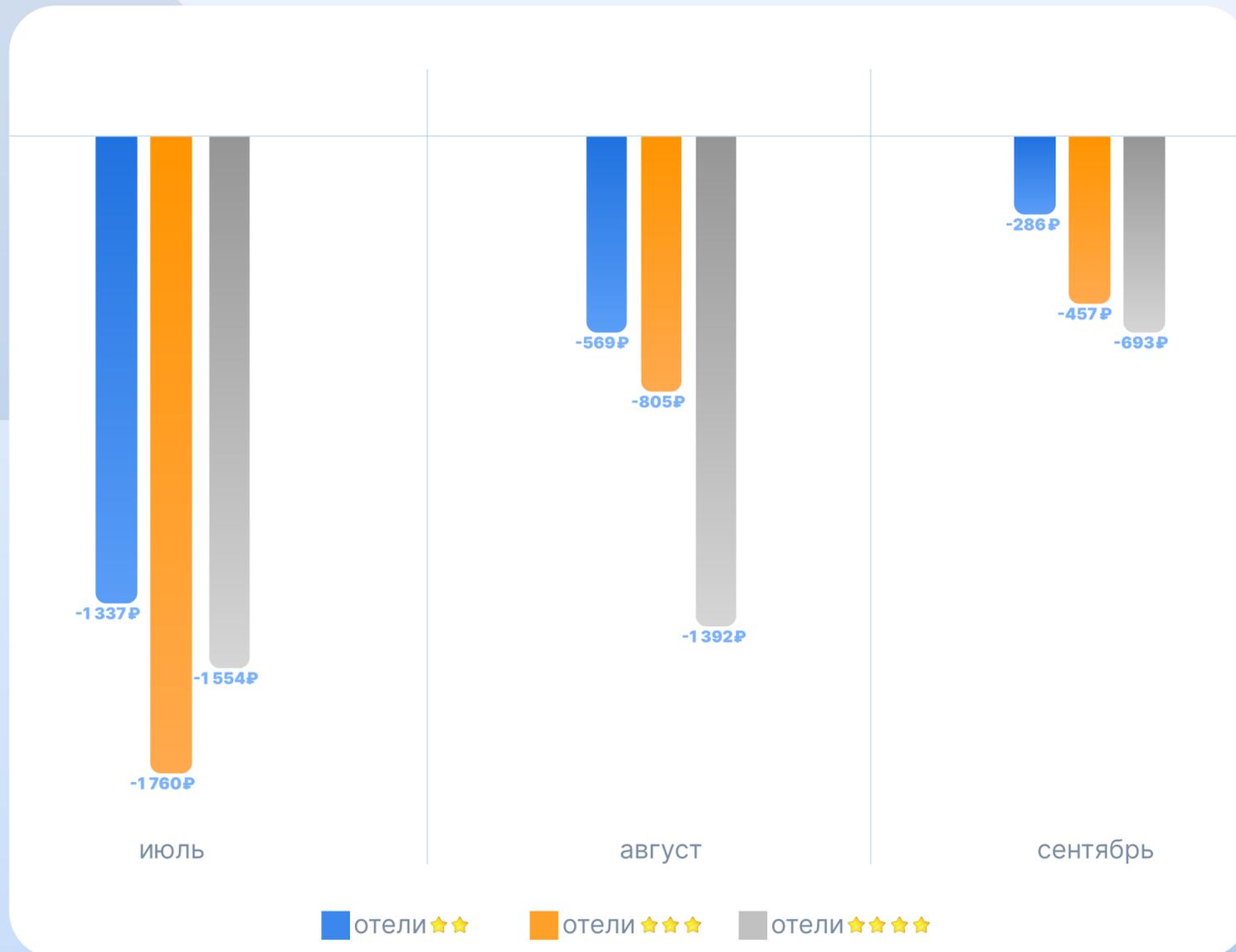
В сентябре рынок стабилизируется:

Бархатный сезон традиционно сохраняет спрос, поэтому ценовые корректировки становятся менее резкими.



Динамика среднесуточного тарифа: ЗАВТРАКИ

март/июнь 2025



Вывод Завтраки

Летний сезон в Сочи проходит с заметным снижением фактических тарифов по сравнению с мартовскими прогнозами.

Наибольшее расхождение — в июле, когда отели массово пересматривали ценовую политику.

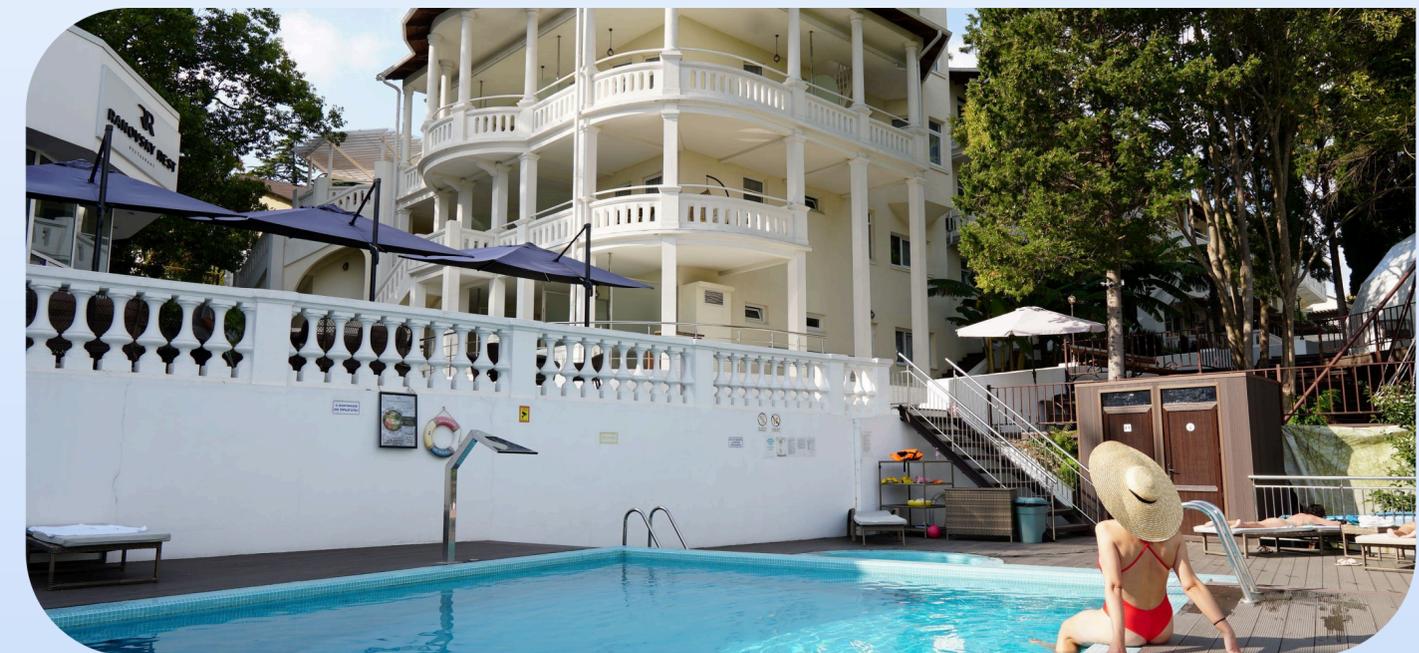
В августе наблюдается частичное выравнивание,

К **сентябрю** рынок стабилизируется.

Общая тенденция — корректировка завышенных ожиданий и адаптация к реальному спросу.

Основные тренды

- ✓ Корректировка переоценённых ожиданий
- ✓ Умеренное восстановление в августе
- ✓ Стабилизация к сентябрю
- ✓ Цены в 4★ держатся лучше



Рекомендации



Рекомендации для туристов:

Хорошее время для бронирования: если вы откладывали покупку тура — сейчас цены в Сочи даже ниже, чем весной, что делает отдых выгоднее.

Следите за "бархатным сезоном": **сентябрь — перспективный месяц по соотношению цена/качество.**

Гибкие тарифы — тренд: многие отели готовы пересматривать цены даже в сезон, что даёт возможность найти интересные предложения ближе к дате поездки.

Рекомендации для отельеров:

Пересмотр стратегий раннего бронирования: мартовские цены оказались завышенными. Необходимо тщательнее прогнозировать спрос и гибко подходить к ценообразованию.

Гибкость — ключ к заполняемости: снижение цен помогло удержать спрос, особенно в 2★ и 3★ сегменте.

Работа с репутацией и продвижением: на фоне ценовой конкуренции важно удерживать туриста не только тарифом, но и качеством услуг, рейтингом и акциями.

Поддержка интереса к сентябрю: разумно усилить маркетинг на бархатный сезон, делая акцент на комфорте без жары и снижении цен.

Динамика тарифа: ПОЛНЫЙ ПАНСИОН, ВСЁ ВКЛЮЧЕНО (Номер «Стандарт», 2 взр., руб./сутки)

Дата исследования тарифов:	17.03.2025				03.07.2025					
	Период:	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Июль	Июль Динамика к 17.03	Август	Август Динамика к 17.03	Сентябрь
Отели 2★	9 452	11 794	12 019	10 127	10 697	-9,3%	11 274	-6,2%	9 635	-4,9%
Отели 3★	13 901	16 771	16 844	14 039	15 485	-7,7%	15 644	-7,1%	13 730	-2,2%
Отели 4★	20 555	21 808	21 965	18 768	21 703	-0,5%	21 479	-2,2%	18 503	-1,4%

Вывод по динамике:

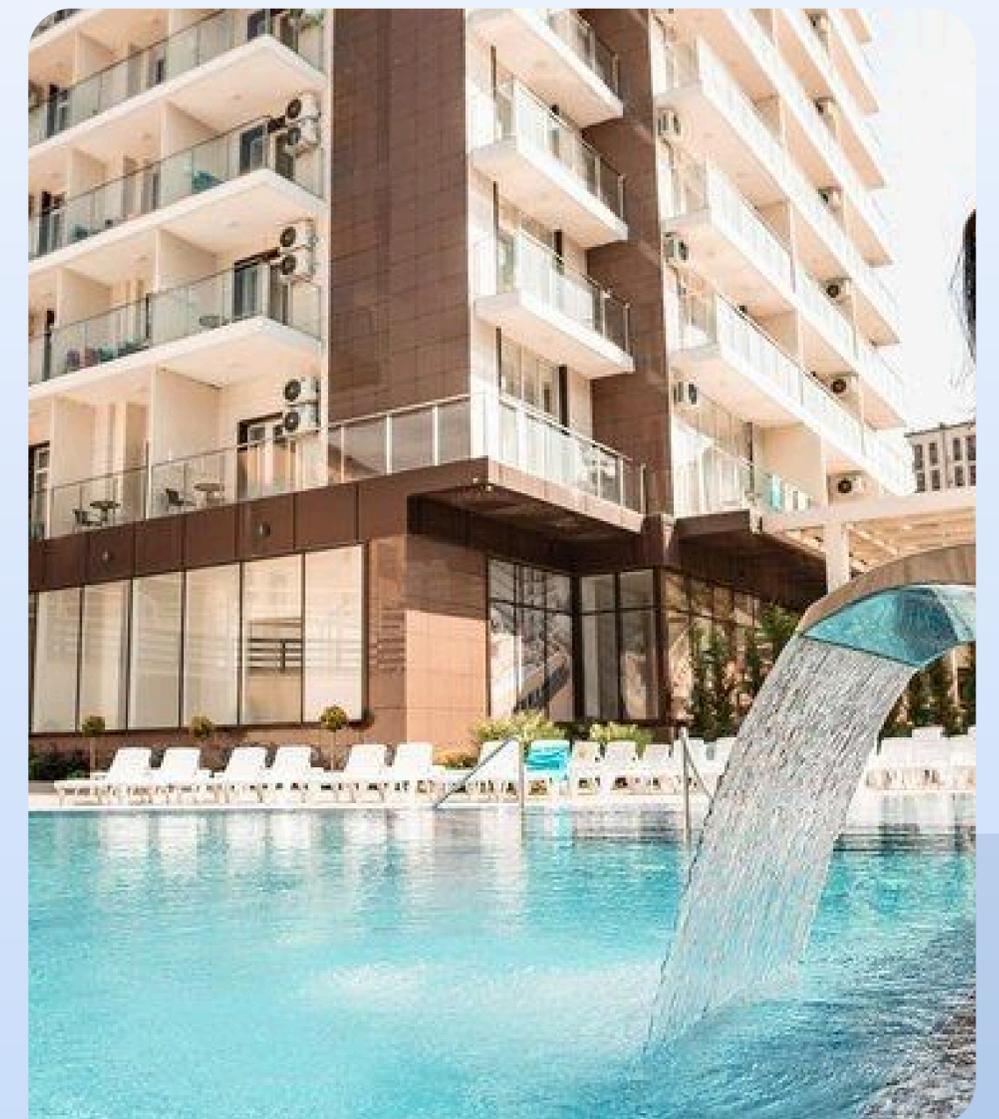
Цены на размещение с полным питанием летом **2025** года также снизились относительно мартовских ожиданий, но динамика более умеренная по сравнению с тарифами на «завтраках».

В июле максимальное снижение зафиксировано в отелях **2★** и **3★**:

Это говорит о попытке удержать массовый сегмент путём ценовых уступок, при этом **4★** демонстрируют устойчивость.

В августе ценовая коррекция продолжается. Самое заметное снижение — в категории **3★** что может говорить о переизбытке предложения или падении загрузки.

В сентябре расхождение с мартом минимальное: **3★** практически выровнялись, а **4★** показали неожиданный спад — вероятно, из-за слабого спроса.



Динамика тарифа: ПОЛНЫЙ ПАНСИОН, ВСЁ ВКЛЮЧЕНО (Номер «Стандарт», 2 взр., руб./сутки)



Вывод Полный Пансион и Все включено

Тарифы по системе «Всё включено» и «Полный пансион» корректировались менее резко, чем только с завтраками.

Отели старались сохранить **ценовую устойчивость**, особенно в сегменте 4★.

В целом видно, что при более высокой категории ★ отели меньше снижали цены, рассчитывая на стабильного гостя.

↗ Основные тренды

- ✓ Умеренная корректировка цен
- ✓ Сегмент 2★ остается наиболее чувствительным
- ✓ Отели 4★ уверенно удерживают цены
- ✓ Наименьшее снижение-у отелей 4★ в июле



Рекомендации



Рекомендация для туристов:

Отдых по системе «Полный пансион», «Всё включено» в июле и августе оказался выгоднее, чем ожидалось весной.

Сентябрь — оптимален для экономии в **3★**, где цены почти соответствуют весенним.

Лучшее соотношение цена/наполнение в **3★** и **4★**, особенно при бронировании на **бархатный сезон**.

Гибкость при выборе месяца позволяет хорошо сэкономить, особенно в **2★** и **3★** сегментах.

Рекомендации для отельеров:

Форматы «Полный пансион», «Всё включено» удерживают ценовой уровень лучше, чем завтраки.

Сегмент 4★ нуждается в дополнительном стимулировании продаж на осень.

Отели 3★ проявили грамотную ценовую политику, сведя отклонения к минимуму к сентябрю.

Рекомендуется ранняя настройка тарифов по месяцам с учётом тенденций загрузки и сезонного спроса.

Разнообразие пакетов и гибкие условия питания становятся важным конкурентным преимуществом.

Анализ проводимых акций отелей в Сочи на июль 2025

Отели 2★

Акционная активность крайне низкая.

Основные предложения:

Скидка **15%** на летнее проживание.

«Ранний старт» – стандартная сезонная скидка.

Вывод: Уровень конкуренции в 2★ сегменте низкий, основная ставка — на цену. Отсутствие акций в большинстве случаев может говорить о стабильном спросе либо ограниченных ресурсах на продвижение.

Отели 3★

Максимально активный сегмент по акциям — почти все отели предлагают различные виды скидок и бонусов.

Основные типы предложений:

Скидки на раннее бронирование (до **70%**!).

Бонусы за длительное проживание (бесплатные билеты, экскурсии, подарки).

Акции для семей с детьми (дети до 12 лет бесплатно или со скидкой).

Акции ко дню рождения, промокоды, подарочные ужины и экскурсии.

Вывод: 3★ отели используют широкий арсенал маркетинговых инструментов. Это наиболее конкурентный сегмент, борющийся за «семейного туриста» и продолжительное бронирование. Также активно стимулируется повторное размещение и программа лояльности.

Отели 4★

Наиболее продуманные акции, направленные как на стимул к раннему бронированию, так и на формирование лояльности.

Часто встречаются:

Промокоды, акции «День рождения».

Скидки **10–20%** на длительное проживание.

Бесплатное размещение детей до 12 лет.

Скидки от **10** до **40%** при бронировании через сайт.

Комплексные предложения с питанием, развлечениями и подарками.

Вывод: 4★ активно ориентируются на цифровые каналы продаж и прямые бронирования. Используются стратегические маркетинговые пакеты, направленные на удержание клиента и повышение среднего чека. Явная ставка на «семейного» и «планирующего» туриста.



Общий вывод по исследованию тарифов на лето 2025 в сочи в отелях категории 2-4★

Сочинский гостиничный рынок летом **2025** года **демонстрирует адаптацию к изменившемуся спросу:**

в условиях повышенной конкуренции и смещения предпочтений туристов отели пересматривают тарифы и усиливают маркетинговую активность. Особенно это заметно в **сегменте 2-3★**, где происходит корректировка цен и активное продвижение.

Акционная политика становится важнейшим инструментом продаж: отельеры предлагают гибкие условия, акцентируя внимание на ценности проживания, а не только на снижении стоимости.

Развиваются программы лояльности, семейные предложения, скидки за раннее бронирование и бонусы за длительный отдых. **Отели 3★** активно используют весь спектр промо-инструментов, в то время как **отели 4★** делают ставку на удержание клиента через дополнительные услуги и прямые каналы продаж. **Сегмент 2★ по-прежнему пассивен в этом направлении.**

Таким образом, рынок демонстрирует стратегический переход от простого ценового конкурентирования к борьбе за лояльность, удобство и полноту сервиса, стремясь сохранить устойчивый спрос в условиях насыщенного сезона.





BUTLER
hospitality



127474, Дмитровское шоссе, д. 60А,
БЦ "Лихоборский"



+7 (495) 009-56-96
+7 (905) 745-41-07



butlerhospitality.ru



info@butlerhospitality.ru



➤ [butlerhospitality](http://butlerhospitality.ru)