

ФОРМИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНЦА

СЕГМЕНТ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ НАЧАЛ АКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ В ПЕТЕРБУРГЕ ОТНОСИТЕЛЬНО НЕДАВНО: ЧУТЬ БОЛЕЕ ПОЛУТОРА ДЕСЯТКОВ ЛЕТ НАЗАД. СЕГОДНЯ ИХ НОМЕРНОЙ ФОНД ДОСТИГАЕТ ТРЕТИ ВСЕХ СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ В ГОРОДЕ И, ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, УЖЕ ПРЕВЫШАЕТ НОМЕРНОЙ ФОНД КЛАССИЧЕСКИХ ОТЕЛЕЙ. ОДНАКО РЫНОК УПРАВЛЕНИЯ АПАРТ-ОТЕЛЯМИ ВСЕ ЕЩЕ НАХОДИТСЯ В СТАДИИ ФОРМИРОВАНИЯ. О ТОМ, КАК В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ УПРАВЛЕНИЕ АПАРТАМИ, ВЫЯСНЯЛА КОРРЕСПОНДЕНТ BUSINESS GUIDE ВЕРОНИКА АБРАМЯН.

Ольга Широкова, партнер NF Group, подсчитала, что по итогам 2023 года в Санкт-Петербурге было открыто семь апарт-отелей номерным фондом 2,1 тыс. юнитов, что в 11 раз превышает номерной фонд открытых за данный период гостиниц. Около половины нового предложения, 47%, приходится на третью очередь комплекса апарт-отелей VALO, включая корпуса Network и Business, а также корпус под брендом Mercure международного оператора Accor Hotels.

Совокупное предложение апарт-отелей на рынке составило 37 объектов с номерным фондом 8,2 тыс. юнитов, а доля апарт-отелей в общем объеме средств размещения достигла 35%. Всего к концу 2023 года в сегменте сервисных апартаментов в Петербурге, по подсчетам Nikoliers, работало около 18,9 тыс. юнитов.

СВОБОДНЫЕ НИШИ При этом рынок управления апартами пока находится в стадии формирования. Чаще всего для управления объектами девелопер создает дочернюю структуру. Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», говорит, что в Петербурге довольно сильные позиции ключевых управляющих компаний, которые консолидированы с девелоперами.

Участники рынка считают, что это не всегда правильно. Алексей Бушуев, директор по продажам DVA Group, уверен, что профессиональная управляющая компания полного цикла, которая сопровождает проект с самого начала на всех этапах строительства и обеспечивает высокую доходность, — один из факторов успешного проекта апарт-отеля. «Застройщик, создающий под один-единственный объект свою УК и пытающийся без опыта построить финансовую модель доходности, как правило, терпит фиаско. Мы же, проанализировав рынок, предпочли пойти другим путем и пригласили для управления нашим проектом, Avenue Apart Pulkovo, надежного партнера, который на сегодняшний день является номером один в Санкт-Петербурге», — «МТЛ. Управление недвижимостью», — рассказал эксперт.

Он полагает, что компании, которые уже давно не новички в бизнесе, и люди, занимающиеся делом не первый год, способны более детально просчитать и учесть все риски и тем самым вычислить максимально реальный процент доходного того или иного проекта. «На данный момент такое сотрудничество уже показало себя положительно. По итогам прошлого года наш проект вошел в тройку самых востребованных со стороны покупателей. Например, в декабре прошлого года мы реализовали больше всех апартаментов», — говорит господин Бушуев.

Два года назад на рынке управления апарт-отелями (как и на рынке управления классическими гостиницами) освободились ниши после ухода зарубежных компаний. Впрочем, некоторые иностранные компании продолжают работать. Объем номерного фонда апарт-отелей под управлением международных операторов составляет всего 6% предложения. И выражен одним объектом — апарт-отелем под управлением итальянского оператора Domina Hotels в составе кластера «Domina Отель и апартаменты».

По данным NF Group, сегодня под международными брендами функционирует пять апарт-отелей совокупным номерным фондом 2,6 тыс. юнитов. Три из них были открыты в 2023 году: апарт-отель We&I Ramada



СРЕДИ ТЕНДЕНЦИЙ НА РЫНКЕ УПРАВЛЕНИЯ АПАРТАМИ ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ УКРУПНЕНИЕ СЕТЕВЫХ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ИГРОКОВ В СЕГМЕНТЕ УПРАВЛЕНИЯ АПАРТ-ОТЕЛЯМИ, В ТОМ ЧИСЛЕ ЗА СЧЕТ ОБЪЕКТОВ, КОТОРЫЕ ПЕРЕДАЮТСЯ ИМ В УПРАВЛЕНИЕ ОТ СТОРОННИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ

by Vertical под брендом Ramada американской сети Wyndham Hotels & Resorts, «Domina Пулковский Отель и апартаменты» под брендом итальянского оператора Domina Hotels и корпус VALO под брендом Mercure от Accor Hotels.

В сегменте сервисных апартаментов 80% предложения находится под управлением российских сетевых операторов. Лидером по объему управления качественным номерным фондом является VALO Service, который занимает четверть всего рынка, за ним следуют Becar Asset Management, «МТЛ. Управление недвижимостью» и YE'S.

Господин Софронов говорит: «Тенденция на иностранное управление апарт-отелей и раньше была не столь ярко выраженной, как в классических гостиницах. Такие УК скорее привлекались как бренд, на часть номерного фонда или в формате некоего партнерства».

Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, отмечает, что доля коммерческой недвижимости, среди которой и гостиницы, и апартаменты под управлением зарубежных компаний, еще год назад сократилась на треть. «Очевидно, что по итогам всего 2023 года она стала еще меньше, а это менее чем 7000 номеров и апартаментов. На фоне общих объемов рынка апарт-отелей это число выглядит несущественным», — отмечает он.

На смену ушедшим зарубежным управляющим пришли отечественные. При этом нужно понимать, что люди, исполнители, работавшие в системе, остались в ней, а значит, общий уровень профессионализма сохранился, обращает внимание господин Кравцов.

САМ СЕБЕ МЕНЕДЖЕР При этом некоторые юниты в составе апарт-отелей по-прежнему управляются частными лицами. Николай Антонов, генеральный директор компании «МТЛ-Апарт», поясняет: «Практически в любом апарт-отеле, что бы ни декларировала основная управляющая компания, есть ряд апартаментов, которые ушли в „самосдачу“ (собственники занимаются

всеми процессами сами) или которые ушли под крыло частных, более мелких УК». По его словам, в целом это не мешает бизнесу головной управляющей компании, более того, примерно через год после запуска объекта, если основная УК дает собственнику хороший доход и прозрачную систему отчетности, то те собственники, которые уходили вначале в более мелкие УК, склонны перезаключать договоры на основную».

Господин Софронов говорит, что часто индивидуальные собственники управляют юнитами в сегменте рекреационных апартаментов. Господин Антонов добавляет: «Для проживания и „самосдачи“ в основном используют апартаменты в апарт-отелях, которые были построены давно, либо в тех, где от застройщика не была привлечена сервисная УК еще на этапе концепции и строительства».

По данным аналитиков VALO, около 58% апартаментов на рынке Санкт-Петербурга пока не классифицированы, они управляются самостоятельно или используются для собственного проживания. «При Экспертном совете Российской гильдии управляющих и девелоперов (РГУД) создана рабочая группа, которая ведет разработку методики классификации апартаментов и апарт-отелей. На 2024 год перед ней в том числе стоит задача увеличения доли апарт-комплексов, прошедших классификацию номерного фонда», — рассказал Константин Сторожев, генеральный директор VALO Service, председатель Экспертного совета по апартаментам НП РГУД.

ВЫРАСТИТЬ САМИМ Одной из главных проблем для управляющих компаний являются кадры. По словам господина Софронова, их компании готовят самостоятельно. «Когда в 2021 году мы запустили собственную управляющую компанию, PSK Invest, то кадровый вопрос встал в полный рост. И уже тогда стало ясно, что решить задачу лишь переманиванием кадров из классических гостиниц не получится. У апарт-отелей есть специфика, есть направление работы с собственниками, есть необхо-

димость активнее работать с корпоративным сегментом. И в целом управление апарт-отелем — это работа с множеством направлений и стратегий, как в плане спроса и его обеспечения, так и в плане коммуникации с имеющимися и еще только потенциальными инвесторами».

Господин Антонов подтверждает, что большинство компаний выращивают кадры сами. «Управляющие большинства наших объектов и операционный директор прошли путь от работы администраторами на стойке ресепшен до руководящих позиций. Плюс с уходом международных игроков на рынке труда образовался определенный профицит качественных управленцев», — рассказал он. Постоянная нехватка сотрудников в апарт-отелях больше касается службы приема и размещения, административного персонала, добавляет господин Антонов.

«Для развития и обучения кадров для собственных апарт-отелей и объектов наших партнеров, в которых мы принимаем участие как консультанты или управляющая компания, мы активно используем собственные разработки: систему дистанционного обучения и курс по управлению коммерческой недвижимостью», — делится он.

«Поскольку большинство апарт-отелей управляются профессиональными операторами, их ответственность за обучение и компетентность персонала является важным аспектом. В связи с этим некоторые УК, такие как „МТЛ. Апарт“, которые будут управлять нашим объектом VID1, разрабатывают собственные обучающие программы. Это позволяет обеспечить готовность сотрудников к началу работы на новых объектах сразу после завершения строительства», — говорит господин Кравцов.

Кроме того, добавляет он, в сегменте жилья премиум-класса также активно внедряются управление и сервис на уровне дорогих гостиниц. Поэтому создание разнообразных образовательных программ для обслуживающего персонала становится весьма актуальным вопросом. → 10