

туриста, это тоже в отдельных случаях оптимальный вариант размещения: для постояльцев с краткосрочным форматом пребывания — по соотношению цены и качества, если сравнивать с гостиницами аналогичной категории, для более долгосрочного размещения — это хорошая альтернатива аренде классического жилья для клиентов, ценящих качество, удобство и сервисы», — резюмирует она.

ПРОДУМАННАЯ КОНЦЕПЦИЯ И ПРОГНОЗИРУЕМАЯ ДОХОДНОСТЬ По данным Maris, по итогам первого квартала 2024 года в Санкт-Петербурге уже открылось два апарт-отеля на 509 юнитов. До конца года ожидается ввод в эксплуатацию еще девяти ключевых объектов с номерным фондом 3956 единиц, в том числе крупный Ladozhsky Avenir на 960 номеров. Это четвертый отель сети апарт-отелей Avenir от ГК «ПСК», которая была запущена всего три года назад.

«Когда мы анонсировали сеть Avenir в 2021 году, то делали это, по сути, запуском своей управляющей компании — PSK Invest. Первые апарт-отели сети в количестве трех (Putilov Avenir, Kirovsky Avenir, Moskovsky Avenir) строились с расчетом под управление созданной УК. Сейчас мы строим четвертый апарт-отель (Ladozhsky Avenir) и двигаемся к пятому проекту. Это развитие стало возможным, в том числе, потому что у нас есть управляющая компания. Сервисные апартаменты, разумеется, — важная часть нашего портфеля. Она стоит особняком — как раз по причине того, что мы сначала реализуем эти проекты как застройщик. Затем их оснащаем, выводим в статус апарт-отелей и классифицируем как гостиницы. И затем остаемся в них как управляющие», — объясняют в ГК «ПСК».

Сегодня доходность апартаментов сети Avenir доходит до 10,2% годовых, что соответствует средним цифрам по рынку. «Как правило, доходность зависит от загрузки апарт-отеля, а она в Петербурге определяется сезонностью. В нашем случае благодаря грамотно выстроенной концепции проектов зависимость от сезонности минимальная, и наши уже действующие апарт-отели загружены на 90–99%. Мы балансируем за счет локации и ориентируемся на определенных клиентов», — рассказывает госпожа Ехлакова.

Так, например, апарт-отель Putilov Avenir расположен не в центре города, а в Кировском районе рядом со станцией метро «Кировский завод». Он рассчитан на индивидуальных путешественников, но в большей части — на бизнес-аудиторию, так как рядом находятся промышленные производства. «Корпоративный блок клиентов составляет 85%. Поэтому для данного апарт-отеля характерна сдача „на долгосрок“, а среднегодовой процент загрузки составляет 91%», — продолжает госпожа Ехлакова.

А вот апарт-отель Moskovsky Avenir в Московском районе у станции метро «Фрунзенская» ориентирован больше на краткосрочную аренду, и загрузка соответствует четырехзвездочному отелю. Здесь доля туристов составляет 80%, поэтому загрузка в высокий сезон — 100%, в низкий — до 65%, указывает эксперт. Kirovsky Avenir у станции метро «Автово», в свою очередь, ориентирован как на групповой спрос, так и на индивидуальных путешественников: 50 на 50.

Собеседники Guide констатируют, что одну из главных ролей при выборе того или иного апарт-отеля играет локация. Так, все апарт-отели Avenir находятся в пешей доступности от метро (3–10 минут), рядом — развитая транспортная инфраструктура, большое наличие торговых-развлекательных центров, точек питания.

Кроме того, очень важно максимально соответствовать потребностям арендаторов. Например, уборка обязательна при краткосрочном размещении и опциональна при сдаче «на долгосрок», и она востребована почти всегда. В ГК «ПСК» также отмечают, что, например, при размещении студентов их родителям очень важно, чтобы ребята еще и могли бы всегда к кому-то обратиться. «Если возникнут какие-то вопросы, связанные с проживанием, шумом и так далее. Мы предоставляем и такую опцию для клиентов в лице вузов — в виде постоянного контактного лица, с которым и сами родители могут связаться по случаю», — указывает она. Кроме того, в отелях сети Avenir есть такие услуги, как прачечная, вызов такси, доставка еды, оперативный ремонт или замена чего-либо в номерах.

«К концу года мы введем Ladozhsky Avenir возле станции метро „Ладужская“. Это Красногвардейский район, который находится близко к центру. В апарт-отеле большой номерной фонд, так как мы считаем, что локация этого района позволяет их продать и обеспечить нормальную загрузку этого объекта. Комплекс будет иметь внутреннюю инфраструктуру гостиничного типа: лобби с зоной ресепшен, сервисное обслуживание, уборка номеров и другие опции. Точка входа для инвестора — от 5 млн рублей, средняя по рынку», — делится госпожа Ехлакова.

Участники рынка ожидают, что доходность апарт-отелей в Санкт-Петербурге будет только расти. «Мы ожидаем, что арендная плата в грядущем высоком сезоне увеличится. Это обусловлено растущим спросом, с которым мы имеем дело и который можем в определенной степени прогнозировать. В абсолютном выражении доходность должна вырасти на величины, в зависимости от того или иного апарт-отеля. Доходность в процентах выражать сложно, поскольку у каждого инвестора она будет своя. В зависимости от того, какой он приобрел юнит, на каком этапе строительства, использовал ли ипотеку и так далее», — говорят в ГК «ПСК». ■



НЕВИЗЯЯ НА ВОЛАТИЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ, РЫНОК СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ ОСТАЕТСЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОДУКТОМ ДЛЯ НЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИМ СТАБИЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ДОХОДА

АПАРТ-ОТЕЛИ

«ИНВЕСТИЦИИ В АПАРТ-ОТЕЛЬ — ЭТО СТАБИЛЬНОСТЬ»

ЕЛЕНА ЕХЛАКОВА,
коммерческий директор УК PSK Invest (входит в ГК «ПСК»)



Апарт-отели — это активно развивающийся сегмент. С покупкой юнитов инвестор приобретает часть гостиничного бизнеса и получает доход от сдачи апартаментов в аренду: посуточно или на долгий срок. Кроме того, он капитализирует свои вложения и получает выгоду от увеличения стоимости апартаментов к моменту завершения строительства. Порой эта доходность выше, чем у банковских вкладов или при «консервировании» средств в жилую недвижимость. При этом собственник может не подключаться к процессу управления своим апартаментом, а заключить договор с управляющей компанией, которая берет на себя содержание и риски. Большую роль в продвижении играют узнаваемость УК и проводимый ею маркетинг.

Существуют различные конфигурации владения и управления апартаментами: собственник может пожить самостоятельно, а потом сдать в аренду, или, наоборот, кто-то из дольщиков покупает юнит сразу под аренду или исключительно для личного проживания. У нас гибкая компания, мы изначально рассказываем собственнику все варианты событий. Выход из управления тоже возможен, в случае если собственник хочет продать апартамент или самостоятельно там проживать: ситуации бывают разные. Выход из нашего договора абсолютно бесплатный, без штрафных санкций.

В целом доля собственников, заключивших договор с PSK Invest, составляет 75%. Многие дольщики позже подключают к управлению УК. У нас практически самая низкая в городе ставка за обслуживание: агентское вознаграждение — 15%.

Существенный фактор, который действительно оставляет самостоятельных арендодателей позади, — это корпоративный рынок, с массовыми размещениями гостей, на котором можно работать, только располагая большим объемом номерного фонда. Рынок очень обширен, стабилен и из года в год растет. Компании размещают десятки и сотни своих клиентов и сотрудников из месяца в месяц. Юниты в управлении, разумеется, в этом участвуют. И их собственники получают доход, пользуясь этим объемным и ровным спросом в течение всего года. Собственники, сдающие апартаменты самостоятельно, с такой категорией клиентов работать практически не могут.

Дольщик покупает апартамент с полной отделкой. В случае с PSK Invest нужно заключить договор по оснащению апартаментов мебелью, чтобы соблюсти требования в рамках классификации апарт-отеля. Стандартизированные номера должны быть меблированы совершенно одинаково. Поэтому мы изначально предупреждаем инвестора: если он планирует к сдаче номер, то необходимо заключить договор на меблировку и оснащение заранее.

Сегодня ипотечная ставка выросла, соответственно, спрос на аренду жилья тоже растет. В сравнении с арендой квартиры, очевидно, апартамент выигрывает, потому что он предоставляет широкий спектр услуг. В перспективе доля сервисных апарт-отелей будет расти, возможно, не такими темпами, как в текущем году или ранее, но рост точно будет. Если рассматривать апартамент как инвестиционный инструмент, то точка входа гораздо меньше, чем у квартиры. У многих есть опасение, что повышенная для апарт-отелей «коммуналка» может «съесть» доходность. Однако эти опасения напрасны. Да, расходы на коммунальные услуги чуть больше, но доходность все равно превышает разницу по сравнению с обычной квартирой. Кроме того, коммунальные услуги платятся арендатором, и это забота УК, чтобы не было дебиторской задолженности и была соответствующая ожиданиям загрузка. Также не стоит забывать и о капитализации. Сегодня предлагаются хорошие ставки по депозитам, но это временное явление и все может измениться в любой момент. Инвестиция в апарт-отель — это стабильность.

При управлении УК полностью несет финансовую ответственность, в том числе оплачивает коммунальные услуги, а также отвечает за сохранность номера. В случае ЧП управляющая компания будет реагировать в правовом поле. Кроме того, апартаменты страхуются и находятся под защитой в случае протечки или нанесения ущерба третьими лицами. Апарт-отели работают в таком же правовом поле, как и отели, и соблюдают такие же требования, например, выполняют постановку на миграционный учет гостей.

На рынке не так много УК, подобных PSK Invest, в штате которой высококвалифицированные сотрудники с опытом работы в отельном бизнесе, а также руководители среднего звена. Команда — это, конечно, залог успеха. Мы смогли минимизировать текучку кадров, и сейчас ее практически нет. К нам приходят запросы о масштабировании бизнеса УК, но пока мы сосредоточены на своих объектах.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА