ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Апарт-отели: шторм и штиль

Формат апарт-отелей не столько новый для российского рынка недвижимости, сколько нераспространенный. А ведь с точки зрения частных инвестиций формат выглядит очень неплохо, хотя и не без подводных камней. Впрочем, перспектив у этого субрынка не отнять.

— сектор рынка —

YE'S

Апартаменты в апарт-отеле YE'S сдаются полностью готовые к проживанию

YE'S

Реплика из прошлого

Если взглянуть назад, то апарт-отели — это современное прочтение доходных домов конца XIX — начала XX веков. «Еще до революции Москва и Санкт-Петербург в период с 1850 по 1917 год были застроены доходными домами разного класса, разной площади и разных архитектурных стилей,— рассказывает директор по девелопменту и развитию loft-проектов компании KR Properties Александр Подусков.— В то время этот формат был очень востребован, так как люди предпочитали снимать жилье и получать в придачу нормальный набор услуг: уборку помещений, охрану, содержание прилегающей к дому территории и прочее. Такие дома были оснащены центральной системой отопления и центральной системой электроснабжения. Также почти в каждом доходном доме была своя доминанта, например центральные бани в ряде проектов или центральные продовольственные магазины».

Цивилизованная аренда

Суть формата в следующем: апарт-отель — это нечто среднее между жильем и гостиницей, то есть квартиры-номера оборудованы всем необходимым для жизни, включая кухню, и в то же время комплекс предлагает весь набор гостиничных услуг: от уборки номеров до общепита, фитнеса и заказа такси. Проживание в таком отеле предусматривается длительное.

«В России рынок апарт-отелей пока немногочисленный, наиболее развит в Москве (шесть классических апарт-комплексов) и Санкт-Петербурге, а в Казани, Екатеринбурге и Новосибирске представлено по одному-два крупных комплекса. Всего в России насчитывается порядка 4 тыс. номеров в апарт-отелях, преимущественно это объекты средней ценовой категории (три звезды),— обобщает ситуацию на этом субрынке директор департамента аналитики и консалтинга компании Point Estate Елена Ржавская.— Потенциал этого рынка очень высок: дефицит качественного предложения на рынке как долгосрочной, так и краткосрочной аренды очевиден, и при этом это самый сложный и неструктурированный сегмент рынка». Спрос поддерживают как региональные менеджеры, в особенности в городах с вахтовой системой работы, экспаты, так и стандартные клиенты на внутреннем рынке.

Основные препятствия для развития этого сегмента, во-первых, низкая доходность таких проектов при классическом развитии в виде арендного бизнеса, ведь это самые длинные и капиталоемкие проекты. Затем данный сектор, безусловно, нуждается в поддержке и определенных льготах. Наконец, формату в определенной степени сопротивляется менталитет российского туриста, предпочитающего классический отель либо квартиру в частном секторе, замечает Елена Ржавская.

Развитие апарт-отелей — это определенно шаг к цивилизованному рынку аренды, поддерживает коллегу Александр Подусков. «Уже сегодня есть примеры самостоятельного создания доходных домов частными инвесторами: они выкупают целый подъезд или небольшой корпус с мелкой нарезкой квартир либо апартаментов, чтобы организованно сдавать жилье в аренду». В перспективе это поможет вывести весь арендный рынок из тени, заключает эксперт. Так, собственники жилья, не проживающие в своих квартирах, смогут организовывать ТСЖ и привлекать гостиничного оператора к управлению домом. А вырученные от сдачи жилья в аренду деньги можно потратить на ремонт или переоборудование общедолевого имущества (чердаков, к примеру). Это позволит собственникам капитализировать свой актив.

Но, конечно, погоду на рынке делают новые девелоперские проекты. И несмотря на свою пока еще малочисленность, уже можно говорить о некоей классификации, вырисовывающейся на этом субрынке. Так, принципиальным является деление апарт-отелей по географическому признаку, также их можно поделить на городские и курортные.

Кроме того, отмечают эксперты, апарт-отели делятся и по стратегии девелопера: это могут быть апартаменты, только сдающиеся в аренду либо же продаваемые частным лицам с дальнейшим общим управлением компании, предоставляющей услуги и дополнительный сервис.

Ну и, конечно, такие проекты делятся по классам: есть апарт-отели экономкласса, есть и бизнес-формат, и премиальные проекты. «Сегмент только формируется, и в ближайшем будущем определить ключевые направления его развития поможет спрос»,— говорит Александр Подусков.

Жить в городе

«Разделение апарт-отелей на городские и курортные обусловлено ориентацией на разные сегменты потребителей,— поясняет генеральный директор Unicorn Group Дмитрий Симагин.— В городском формате основной целевой аудиторией являются сотрудники компаний, работающие вдали от дома. Курортные, соответственно, ориентированы на отдых и потому могут предлагать больший ассортимент сопутствующих услуг».

Городские апарт-отели уже «старый» формат для Петербурга, здесь работает несколько таких заведений. S.A. Ricci насчитали четыре проекта: «Вертикаль», Avenue-apart, МФК Salut (первая очередь), YE'S от компании «Пионер». Первопроходцем является компания NAI Becar с первым апарт-отелем сети «Вертикаль» на Московском проспекте, 73.

По словам вице-президента компании NAI Becar Ильи Андреева, апарт-отель пользуется спросом как у арендаторов, так и среди инвесторов: «Этот формат интересен тем, что дает гораздо более высокую доходность по сравнению с любым другим сегментом коммерческой недвижимости. Он также принципиально более ликвиден, поскольку его доходность подтверждается официальным отчетом управляющей компании. Корпоративным и частным арендаторам этот формат интересен более широким набором услуг, чем в гостинице. При этом данные услуги не включены в стоимость проживания, а могут быть заказаны отдельно. Кроме того, стоимость проживания в апартаментах значительно дешевле, чем в гостинице аналогичного класса».

Если обратиться к цифрам, то стоимость покупки номера в апарт-отеле «Вертикаль» начинается от 166 тыс. руб. за 1 кв. м. Доходность — от 33 тыс. руб. до 120 тыс. руб. в месяц. Управляющая компания занимается поиском и привлечением арендатора, осуществляет контроль за своевременным поступлением арендных платежей. Собственник может самостоятельно проживать в номере по согласованию с управляющей компанией.

Пожалуй, самой разрекламированной из существующих апарт-отельных сетей является YE'S (группа компаний «Пионер»). Суть все та же: апартаменты продаются частным лицам, а затем управляющая компания берет на себя труд по сдаче их в аренду на длительный срок (от месяца и более), обслуживанию и выплате гарантированной арендной платы владельцу.

Программ по передаче квартир-номеров в аренду для владельцев несколько: можно полностью переложить все заботы и риски на УК и получать чуть меньше, можно взять некоторое количество работы на себя, а можно и вообще сдавать свою собственность самостоятельно или жить там.

О преимуществах апарт-отелей рассказал генеральный директор сети апарт-отелей YE'S Александр Погодин: «Апарт-отель во всем мире — это успешный формат, который является привлекательным как для собственников-инвесторов, которые вложили туда деньги, так и для тех, кто там проживает. Мы получаем много заявок и от частных клиентов, и от клиентов институциональных — компаний, сотрудники которых приезжают для работы, для обучения. Это интересно для этого арендатора тем, что мы составляем абсолютно прозрачный договор, все деньги проходят через официальные счета и эти затраты арендатор может вычитать из налогооблагаемой базы».

В ближайшее время аналогичный отель откроется в московском районе Митино. Еще один заявлен в рамках строительства «Пионером» столичного проекта «Ботаническая Life». Александр Погодин считает апарт-отели хорошим решением для вложений в кризис: «Я изучал опыт прошлых кризисов и хочу сказать, что жилая аренда — это тот сегмент, который страдает в кризис в наименьшей степени. И даже притом, что снижалась стоимость жилой недвижимости, ни один фонд, занимавшийся апарт-комплексами, не пострадал: ставки на проживание, несмотря на кризис, не падали».

Сегодняшние условия московской аренды YE'S таковы: при стоимости лота около 5 млн руб. (апарты в Москве продаются двух типов — 28 и 32 кв. м) стоимость аренды конечному потребителю — 45 тыс. руб., при этом инвестор получает «на руки» 40 тыс. руб. «Но ГК „Пионер" рассчитывает, что стоимость аренды будет расти, чему, в частности, способствует конкурентное окружение апарт-отеля в Митино»,— рассказал генеральный директор NAI Bekar Apartments Александр Самодуров. Также Александр Самодуров уточнил ситуацию с налогообложением такого мини-бизнеса для частных владельцев апартаментов: большинство из них регистрирует ИП, что позволяет не платить НДС, и платит 6% в год.

Новым городским апарт-отелем является и часть МФК «Ханой—Москва». Это большой комплекс на 700 апартаментов различного типа и планировки площадью от 40 до 150 кв. м. «Мы сочетаем долгосрочную аренду и краткосрочную, что является отличительной чертой среди похожих объектов. Мы относим свой апарт-отель в большей степени к гостиничному формату, вместе с тем апартаменты предлагаются также в долгосрочную аренду с широчайшим спектром инфраструктурных возможностей и услуг на выбор,— рассказывает генеральный директор компании Incentra (МФК „Ханой—Москва") Ле Чыонг Шон.— Для инвесторов мы имеем довольно интересное предложение. Это, во-первых, покупка с рассрочкой на длительный период. Во-вторых, инвесторы смогут воспользоваться помещением как по прямому назначению, оплачивая покупку регулярно на уровне арендной платы, так и с нашей помощью сдавать в аренду для получения дохода. То есть инвестор имеет возможность сразу начать получать доход, который он будет использовать для финансирования своей покупки, а в результате еще и станет владельцем апартаментов. Выходит интересный экономический эффект».

Арендовать на курорте

Второй развивающийся субрынок — курортные апарт-отели. Здесь, конечно, владельцев, как частных, так и владельцев комплексов, сдающихся в аренду, подстерегает опасность по имени «сезонность», но планы по развитию всесезонного, в том числе конгрессного, туризма должны помочь ее преодолеть. Расчеты девелоперов звучат оптимистично — так, в недавно введенном в эксплуатацию апарт-отеле в подмосковном Завидово (девелопер — «Завидово Девелопмент») на продажу выставлено 80 апартаментов, расположенных на последних двух этажах шестиэтажного здания (остальные 120 владелец, «Завидово плаза», собирается оставить в своей собственности и сдавать самостоятельно).

Еще до начала официальных продаж, по информации владельца, было продано 10% апартаментов. Цена, которая колеблется от 5,4 млн до 18 млн руб., зависит не только от площади «жилой единицы» (от 31 до 89 кв. м), но и от вида из окна. Инвестиционный расчет примерно следующий: совокупная доходность на приобретенный апартамент, по оценкам отдела продаж, должна составить 12,5% годовых, а рост инвестиционной стоимости — 23–25% к 2018 году.

Апартаменты продаются с чистовой отделкой, профессиональным декором, установленными мебелью и телевизором. Собственникам апартаментов доступна вся инфраструктура гостиницы Radisson Resort Zavidovo: рестораны, ночной клуб, SPA-центр, мини-гольф, многофункциональные корты. Жители апарт-отеля также получают скидки на услуги отеля Radisson и спортивно-досугового комплекса «Аквастория лета», а также имеют возможность брать уроки по гольфу у профессиональных тренеров и стать членами гольф-клуба PGA National.

Но Завидово — это точка как раз между Петербургом и Москвой и расчеты подготовлены как раз с прицелом на аудиторию двух столиц.

Курортный формат на «настоящих» курортах в прогнозах по доходности тоже не стесняется. По оценке экспертов фонда 11 Invest, уже сегодня владельцы квартир в проектах апарт-отелей Сочи с развитой внутренней инфраструктурой могут иметь от 12,4% годовых. Расчет был сделан аналитиками для квартиры с отделкой площадью 38,1 кв. м в жилом комплексе бизнес-класса «Катерина Альпик» («Роза Хутор»). «На сегодняшний день ее стоимость составляет 3,8 млн руб. При посуточной сдаче в аренду с условием 35-процентной заполняемости в год и стоимости номера 6 тыс. руб. в сутки эта квартира принесет 762 тыс. руб. в год. Из этой суммы нужно вычесть 30% комиссии управляющей компании за предоставление услуги «апарт-отель», которая включает обслуживание гостей, уборку апартаментов, бухгалтерское сопровождение и многое другое. Еще в 60 тыс. руб. в год встанут расходы на коммунальные услуги. В итоге собственник апартаментов получит годовой доход 473 тыс. руб. (примерно 40 тыс. руб. в месяц), что соответствует 12,4% от изначальной стоимости квартиры. При этом благодаря наличию отделки приносить доход апартаменты смогут сразу же после оформления права собственности»,— уверяет коммерческий директор российского представительства инвестиционного фонда 11 Invest Самир Джафаров.

Новостью апарт-отельного рынка нынешнего года станет апарт-отель в жилом районе «Резиденция Анаполис» (Анапа), который собирается возводить «Фонд Юг». «Для стабильной работы отеля планируется организация регулярных бизнес-конференций, поэтому предусмотрено оборудование всеми необходимыми помещениями. Апарт-отель будет обслуживать не только отдыхающих, но и постоянных жителей жилого района «Анаполис». Жители курорта смогут пользоваться спортивными площадками и фитнес-залами, ресторанами, прокатом оборудования и другими элементами инфраструктуры. Для этого будет предусмотрена специальная система пропусков или клубных карт. Апартаменты планируется продавать, а также сдавать в аренду под управлением оператора»,— рассказывает директор по маркетингу и продажам управляющей компании «Фонд Юг» Ирина Шумская.

Еще одна новинка-2015 — апарт-отель в Абрау-Дюрсо от Unicorn Group. Апарт-отель будет расположен в курортном комплексе Costa Alta. Инвесторам комплекса предлагается приобрести апартаменты с возможностью сдачи их в аренду посредством управляющей компании комплекса Costa Alta. Комиссия управляющей компании составляет всего 20%, и по нашим расчетам, доходность составит 13–15% годовых.

Заработает ли этот формат в курортном варианте — покажет время.

Оксана Самборская

16+ реклама

оформите подписку в режиме онлайн на сайте kommersant.ru

и оплатите с выгодой до 770 рублей*

по цене 6

* Указана экономия по сравнению со стандартными ценами в редакции при оформлении подписки на 7 месяцев на пакет «Коммерсантъ + Стандарт».

Дополнительная информация по телефону 8 800 200 2556 (бесплатно по РФ)