

# «МЫ ОЖИДАЕМ СМЕЩЕНИЯ СПРОСА ИНВЕСТОРОВ ОТ КВАРТИР К АПАРТАМЕНТАМ»

ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК АПАРТАМЕНТОВ — САМЫЙ МОЛОДОЙ СЕГМЕНТ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ — ДЕМОНСТРИРУЕТ НАИБОЛЕЕ АКТИВНУЮ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ. ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД ЕГО РОСТ СОСТАВИЛ 38%. О ДАЛЬНЕЙШИХ ПЕРСПЕКТИВАХ РАССКАЗЫВАЕТ КАТЕРИНА СОБОЛЕВА, ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ КОМПАНИИ «БЕКАР». ТАТЬЯНА КАМЕНЕВА

**BUSINESS GUIDE:** Какова текущая рыночная ситуация в сегменте апарт-отелей в Санкт-Петербурге?

**КАТЕРИНА СОБОЛЕВА:** Апарт-отели все еще остаются сравнительно новым форматом для Северной столицы, однако сегмент все больше вливается в рынок и уже не кажется чем-то непонятным. В целом оценивать его довольно сложно, поскольку существует два формата: buy-to-live (для жизни) и buy-to-let (для инвестиций). Причем если в Москве апарт-отели приобретаются преимущественно для проживания, то в Петербурге 85% спроса на апарт-отели формируют те, кто приобретает их с целью получения дохода.

**BG:** Чем обусловлено различие в предпочтительном формате на московском и петербургском рынках апарт-отелей?

**К. С.:** Прежде всего — дефицитом квадратных метров в Москве, которая остается наиболее привлекательным городом для переезда из всех регионов нашей страны. Пока доля апарт-отелей в Северной столице не превышает 4% от первичного рынка жилья. В Москве этот показатель — более 20%. Сейчас в связи со строительством «Лахта-центра», переездом «Газпрома» в Санкт-Петербург ситуация на рынке жилой недвижимости может и у нас измениться в корне. Дочерние предприятия «Газпрома» начали переезд, и мы уже отмечаем увеличение спроса на апарт-отели buy-to-live. Кстати, с некоторых пор московские инвесторы проявляют больше интереса к петербургскому рынку.

**BG:** С чего началось формирование рынка апарт-отелей в Санкт-Петербурге и кто задает на нем тон сегодня?

**К. С.:** Появился формат в 2012 году. Фактически наша компания стала первооткрывателем на рынке апарт-отелей. Мы выкупили «пято» с недостроенным на Московском проспекте, 73, и пришли на рынок с желанием реализовывать проект buy-to-live. А после старта продаж выяснилось: хотя объем предложения на рынке апарт-отелей небольшой, продукт без отделки, без мебели, без доходных программ и управляющей компании не представляет ценности для инвестора. Соответственно, с 2012 по 2014 год мы (в рамках проекта апарт-отеля Vertical на Московском) и компания YE'S занимались тем, что формировали рынок инвестиционных апарт-отелей в Петербурге. В обоих проектах есть доходные программы, присутствуют управляющие компании, но программы и подходы разные. Коллеги из YE'S сосредоточились на долгосрочной и (отчасти) среднесрочной аренде, а в апарт-отеле Vertical на Московском в 2016 году средняя продолжительность проживания гостя составила четыре-семь дней, и есть планы ее дальнейшего незначительного сокращения.



**BG:** На какие нюансы стоит обратить внимание инвестору при выборе проекта?

**К. С.:** Довольно много проектов в сегменте апарт-отелей декларируются как инвестиционная недвижимость. Но в то же время отсутствует управляющая компания с опытом работы отельера. Поэтому при выборе апарт-отелей инвестору надо прежде всего оценивать доходные программы и репутацию УК.

Если говорить об управляющих компаниях, имеющих большой опыт и большой объем в управлении без акцента на отельном бизнесе, то в Санкт-Петербурге это МТЛ и «Бекар» (названы лучшими на профессиональном конкурсе CRE Awards в 2017 и 2016 годах соответственно). В управлении апарт-отелями, помимо «Бекара», сильным игроком является компания YE'S.

**BG:** В чем правовая разница между апарт-отелем и апарт-отелем?

**К. С.:** С юридической точки зрения разница отсутствует. Со стороны управления проектом на его жизненном цикле апарт-отели — это формат buy-to-live: их можно использовать для постоянного проживания (при этом собственники могут получить временную регистрацию) либо самостоятельно сдавать в аренду. В таком случае гостю не будет оказан набор услуг, которые он получил бы в отеле: завтрак, смена постельного белья, уборка. Но стоит напомнить о невыгодности проживания в апарт-отеле для собственника. Уже на этапе продаж формируется концепция, что эта недвижимость — для получения дохода, и стоимость коммунальных услуг в инвестиционном формате намного выше, чем в сегменте квартир.

**BG:** А каковы преимущества апарт-отелей перед другими объектами инвестиций?

**К. С.:** Инвестиции в апарт-отель (апарт-отель сами по себе, без управления — это аналог квартиры в инвестиционном плане)

— абсолютно пассивные, которые дают возможность открыть собственный бизнес и получать прогнозируемый доход. Конечно, инвестиционные риски всегда остаются. Однако достаточно высокая стоимость самого актива дает гарантию сохранения капитала. Инвестиционные апарт-отели в среднем дороже квартир в новостройках на 15% и дороже псевдожилья на 30%. Это обусловлено тем, что при ценообразовании учитываются тенденции на рынке не жилой недвижимости, а отелей. Стоимость актива зависит от интенсивности туристического потока, стоимости реализации проектов гостиниц, а также средней ставки гостиничных комплексов. Стоимость актива, кроме того, напрямую исчисляется из доходности, связанной, в свою очередь, со сроком его окупаемости. У нас этот срок сейчас составляет около восьми лет — очень хороший показатель для рынка Санкт-Петербурга.

Для оценки доходности апарт-отеля важно его заполняемость в течение года. В нашем проекте заполняемость по состоянию на 2016 год — 75%, а по текущей ситуации — уже около 85%. И с учетом того, что трехзвездочные отели в Санкт-Петербурге показали загрузку не более 70%, это весомый аргумент для инвестора.

Для сравнения: за три года активы равной стоимости в виде квартиры под аренду, депозита в банке и юнита в апарт-отеле Vertical принесут владельцу соответственно 985 тыс. рублей, 997 тыс. рублей и 1,4 млн рублей. Неудивительно, что спрос на инвестиционную недвижимость частично сместился от квартир в новостройках к апарт-отелям, и такая тенденция, думаю, сохранится в ближайшие два-три года. А поскольку с целью инвестиций приобретается около 50% квартир, это ощутимо стимулирует развитие сегмента апарт-отелей.

**BG:** Какую доходность вы гарантируете инвесторам?

**К. С.:** В нашем новом проекте, апарт-отеле Vertical на площади Мужества (откроется в 2019 году), предусмотрено уже три доходные программы: «Гарантированный доход», «Максимальный доход» и «Классический доход». По первой программе инвестор получает гарантированный доход в размере 8%, договор с управляющей компанией заключается на пять лет. «Максимальный доход» — это программа для менее консервативных инвесторов, предполагающая доход до 16%. По третьей программе доход инвестора составит около 10% в год. Кстати, нижний порог для входа в этот проект сегодня — 2,6 млн рублей. С учетом возможности ипотечного кредита стартовый взнос составит всего 400 тыс. рублей, еще столько же придется заплатить перед вводом объекта в эксплуатацию за полную меблировку юнита.

**BG:** Часто ли собственники продают апарт-отели?

**К. С.:** Довольно редко. Решив по каким-то причинам (например, если срочно понадобились деньги) продать актив, собственник обращается в отдел продаж или в управляющую компанию, мы готовим отчет о доходности актива, и в течение двух недель, как правило, юнит продается. Сейчас есть даже очередь из тех, кто хотел бы войти в конкретный проект. Рынок апарт-отелей абсолютно «белый». Это большое преимущество в глазах покупателя, который получает подтвержденную информацию о доходности актива. Новый собственник также может обратиться в управляющую компанию для выбора доходной программы. Самый доступный юнит в апарт-отеле Vertical на Московском проспекте на нулевом этапе строительства стоил 2,8 млн рублей. Последний такой номер был продан в нынешнем году за 4,6 млн рублей. Юниты площадью более 35 кв. м в апарт-отеле на Московском проспекте сегодня продаются по цене 6–11 млн рублей. Но в новых проектах средняя площадь апарт-отелей составляет 23 кв. м, и доходность у более мелкой нарезки выше. При этом мы научились сдавать двухкомнатные номера как два отдельных юнита, и их доходность также высока.

**BG:** Что представляет собой проект Vertical сегодня?

**К. С.:** Это действующий апарт-отель бизнес-класса на Московском проспекте, 73. Это строящийся классический апарт-отель на площади Мужества, рассчитанный как на бизнес-аудиторию, так и на туристов. Это экспериментальный формат симбиоза коливинга и классического апарт-отеля на Большом Сампсониевском проспекте (открытие запланировано на 2020 год). И проектируемый апарт-отель с номерным фондом около 2,5 тыс. юнитов на улице Орджоникидзе. ■