

ГОСТИНИЦЫ И АПАРТ-ОТЕЛИ ИЩУТ ТОЧКИ СОПРИКОСНОВЕНИЯ

РЫНОК АПАРТАМЕНТОВ ПРОДОЛЖАЕТ СВОЕ РАЗВИТИЕ САМЫМИ АКТИВНЫМИ ТЕМПАМИ. В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ НЕДВИЖИМОСТИ НЕ ТОЛЬКО РАСТУТ ОБЪЕМЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ПРОДАЖ, НО И ПОЯВЛЯЮТСЯ НОВЫЕ ФОРМАТЫ ПРОЕКТОВ И ТРАНСФОРМИРУЮТСЯ ХАРАКТЕРИСТИКИ. НАМЕЧАЮЩИЙСЯ ТРЕНД — КОЛЛАБОРАЦИЯ С ОПЕРАТОРАМИ ТРАДИЦИОННЫХ ОТЕЛЬНЫХ СЕТЕЙ. ТАКИМ ОБРАЗОМ, ФОРМАТЫ, КОТОРЫЕ ЕЩЕ СОВСЕМ НЕДАВНО ВОСПРИНИМАЛИСЬ СКОРЕЕ КАК КОНКУРЕНТЫ, СБЛИЖАЮТСЯ, ТРАНСФОРМИРУЯ САМ ПРОДУКТ. ОДНАКО НЕ ВСЕ ТАК ОДНОЗНАЧНО, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ. В ТАКОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ ЕСТЬ КАК СУЩЕСТВЕННЫЕ ПЛЮСЫ ДЛЯ ОБЕИХ СТОРОН, ТАК И ВЕСОМЫЕ РИСКИ.

АГАТА МАРИНИНА

Очень интенсивно развиваясь, апарт-менты быстро оттянули на себя часть спроса на рынке средств временного размещения. По прогнозам, к 2021 году по номерному фонду в Петербурге традиционные гостиницы и апарт-отели будут находиться примерно в одной весовой категории. Более того, как считают аналитики, гостиницы конкуренцию будут проигрывать, так как путешественники все чаще предпочитают жить в отдельных квартирах или в юнитах в апарт-отелях.

«Раньше доля апарт-ментов в общей структуре бронирований для краткосрочного проживания составляла десятые доли процента, но за последние годы она достигла около 3% по Петербургу, а в целом по России — около 1%. Это связано с поиском туристами, в том числе российскими, более бюджетных средств размещения. Апарт-менты на краткосрочный период не только обойдутся дешевле традиционных гостиниц, но будут более удобными при размещении от трех дней за счет наличия полноценной кухонной зоны», — отмечает коммерческий директор сети апарт-отелей YE'S Анна Вааль.

ОБЪЕДИНЯЯ УСИЛИЯ Однако уже несколько девелоперов, работающих в сегменте апарт-отелей, заявили о привлечении к управлению объектами операторов международных отельных сетей. Так, в прошлом году часть площадей в комплексе Status by Salut! на пересечении Дунайского проспекта и Пулковского шоссе была передана на десять лет в управление сети Assor для размещения гостиницы «Novotel Санкт-Петербург Аэропорт». Представители застройщика в качестве причин такого сотрудничества отмечали, что таким образом удастся достичь синергии для дополнительных преимуществ покупателям юнитов. В начале этого года стало известно, что один из корпусов третьей очереди комплекса апарт-отелей Valo во Фрунзенском районе города будет реализован под брендом международной сети отелей Mercure (сеть Assor). Под управлением международного оператора ING в Петербурге также находится апарт-отель Stay Bridge Suites.

«Международным отельным операторам интересно участие именно в проектах сервисных апарт-ментов, которые



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

У СЕТЕВЫХ ОТЕЛЕЙ ЕСТЬ БОЛЬШОЙ ОПЫТ, ОТЛАЖЕННЫЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ СТАНДАРТЫ, СЛОЖИВШАЯСЯ ПРАКТИКА ПОЛУЧЕНИЯ «ЗВЕЗД». ВСЕ ЭТО ОКАЖЕТ ВЛИЯНИЕ НА КАЧЕСТВО СЕРВИСА В НОВЫХ АПАРТ-ОТЕЛЯХ: ПРИХОДИТ ПОНИМАНИЕ ТОГО, КАК НУЖНО ОРГАНИЗОВЫВАТЬ РАБОЧЕЕ ПРОСТРАНСТВО, СЛУЖЕБНЫЕ ЗОНЫ, ГОСТЕВУЮ ЗОНУ, КОМПЛЕКТАЦИЮ НОМЕРОВ

изначально сильно тяготеют к гостиницам. Юниты в таких объектах продаются частным инвесторам для последующей сдачи в аренду, а значит, будут выходить на рынок кратко- и среднесрочной аренды», — отмечает генеральный директор Assor New East Europe (Россия, СНГ, Грузия, Украина, Турция и Израиль) Алексис Деларофф.

Заместитель директора департамента консалтинга Colliers International Евгения Тучкова говорит, что сейчас многие девелоперы присматриваются к возможности

привлечения крупных международных операторов к управлению апарт-отелями. Были разговоры о том, что к такому сотрудничеству склоняются, в частности, Wyndham и Hilton. Однако пока конкретными сделками переговоры не увенчались. «В ближайшее время можно ожидать анонсирования новых проектов с участием международных операторов. Бренд гостиничной сети обеспечивает гарантию высокого качества и стандартов сервиса, повышает лояльность гостей и усиливает канал продаж. Развитие совместных проектов способно в хорошем смысле перевернуть рынок Петербурга и повысить привлекательность сервисных апарт-ментов как инвестиционного продукта», — считает госпожа Тучкова.

«Для нас участие в таких проектах — понятная и эффективная схема. Мы имеем аналогичный опыт в других странах, к примеру, в Бразилии. Мы работали, работаем и будем работать в этом сегменте. Применительно к российскому рынку мы пока рассматриваем проекты в крупных городах», — рассказал господин Деларофф.

По словам старшего юриста практики по недвижимости и инвестициям адвокатского бюро «Качкин и партнеры» Вероники Перфильевой, какого-либо специального регулирования в случае передачи апарт-отеля в управление операторам традиционных гостиниц действующее законодательство не содержит. Однако пока большинство петербургских апарт-отелей управляется собственными компаниями.

ВНИКНУТЬ В ДЕТАЛИ Управление апарт-отелями действительно имеет свою специфику, которая чужда гостиничным сетям. По словам управляющего партнера Cronwell Hotels & Resorts Алексея Мусакина, управляющие компании на рынке апарт-ментов занимаются скорее техническим обслуживанием здания, в то время как деятельность гостиничных операторов сосредоточена на предоставлении сервиса и услуг. Еще один аспект — сбор коммунальной платы, а это уже скорее относится к сфере ЖКХ.

В частности, по словам генерального директора компании «Вало Сервис» Константина Сторожева, опасения международных гостиничных операторов вызывает тот факт, что в российской практике юниты в апарт-отелях продаются част-

ным инвесторам. То есть один объект может иметь несколько собственников, а это дополнительные риски, на которые далеко не все готовы. «Международные операторы готовы работать, согласовывать все условия договоров, если второй стороной будет выступать управляющая компания апарт-отеля. В противном случае они воспринимают проект как слишком рискованный из-за большого числа собственников. К примеру, никто не может запретить собственникам апарт-ментов расторгнуть договор. То есть если масштабировать, то нельзя исключать ситуацию, когда собственники разбегутся и процесс управления выйдет из-под контроля. Именно поэтому собственные управляющие компании для таких проектов просто необходимы», — рассуждает господин Сторожев. По его словам, для того чтобы компания готова была принять подобные риски, кроме надежного партнера в лице управляющей компании апарт-комплекса, у нее должна быть и определенная стратегия развития в сегменте апарт-отелей, и интересы на российском рынке. Такая стратегия, к примеру, есть у Assor. «Одновременно с этим есть западные операторы, которые опасаются и России как региона для развития бизнеса в целом, и санкционного законодательства. В таком случае риски слишком велики, и вряд ли кто-то станет всерьез выходить на российский рынок апарт-ментов со всей его спецификой», — отмечает господин Сторожев.

По мнению Вероники Перфильевой, с большим числом собственников действительно проще работать при наличии положительного опыта по организации подобных процессов управления в целом.

По мнению генерального директора Центра классификации ООО «Звезды отелей» Лилии Биткуловой, привлечение к управлению гостиничных операторов имеет больше плюсов, чем минусов. «У сетевых отелей есть большой опыт, отлаженные операционные стандарты, сложившаяся практика получения „звезд“. Все это, безусловно, окажет влияние на качество сервиса в новых апарт-отелях: приходит понимание того, как нужно организовывать рабочее пространство, служебные зоны, гостевую зону, комплектацию номеров, позиционировать себя на рынке гостиничных услуг, занять свою нишу для получения возвратного гостя», — рассуждает она. ■