

апартаменты. итоги-2020

Инвестиции на чаше весов

Непростая экономическая ситуация заставляет инвесторов тщательнее выбирать инструменты для вложения средств. Корреспондент „Ъ“ Ксения Потапова попыталась разобраться в плюсах и минусах инвестиций в апартаменты.

— инструменты —

В течение последних нескольких лет на рынке наблюдалось повсеместное снижение доходности недвижимости, это относится и к квартирам, приобретаемым на начальной стадии строительства, и к апартаментам. «Однако в условиях снижения процента по банковским вкладам и нестабильной экономической ситуации покупка апартаментов остается одним из эффективных инструментов инвестирования», — отмечает Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

В условиях пандемии и закрытых границ апартамент-отели чувствуют себя лучше, чем классические гостиницы, многие из которых были полностью закрыты. Основное преимущество апартаментов — их гибкость, что выражается в возможности перевода номеров из краткосрочного формата размещения в сегмент долгосрочной аренды или организации коворкинга. Однако, как подчеркивает Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге, переориентация проектов на долгосрочную аренду приводит к более консервативным уровням доходностей для инвесторов.

В целом даже на фоне снижения иностранного туристического потока апартаменты являются самым доходным инвестиционным инструментом на рынке недвижимости. Их заполняемость даже весной держалась на уровне 50%, а по итогам октября загрузка, например, в нашем проекте, комплексе апартаментов Valo, составила 81%, — поясняет Марина Сторожева, директор по продажам комплекса апартаментов Valo.

Вопрос реальной доходности сервисных апартаментов в сложившейся экономической ситуации стал наиболее актуальным. Как поясняет госпожа Московченко, на фоне роста и развития рынка апартаментов уменьшается доходность этого типа недвижимости, девелоперы становятся более консервативными и стараются избегать обещаний в 15–18% годовых. Средняя доходность сервисных апартаментов находится в диапазоне 7–12% годовых и зависит от конкретного комплекса и типа аренды.

Апартаменты или квартира
Если сравнивать апартаменты с другими инструментами инвести-

рования, то, по мнению госпожи Сторожевой, квартиры давно не показывают такой доходности, как раньше — ни при перепродаже, ни при сдаче в аренду. Доля инвестиционных покупок жилья постепенно снижается, квартиры все чаще покупают для жизни, а не для перепродажи, поскольку у них низкая ликвидность. «Это обусловлено тем, что из-за избытка предложений продавцам приходится конкурировать за покупателя и демпинговать. Такую картину мы уже несколько лет можем наблюдать в крупных проектах КОТ. Там в продаже находятся одновременно десятки идентичных квартир от разных продавцов, включая предложения от девелопера, работать с которым для покупателя зачастую проще и дешевле», — поясняет эксперт.

Как отмечает Иван Татарин, коммерческий директор девелоперской компании Glincom, вложения в апартаменты по сравнению с квартирами имеют ряд дополнительных преимуществ. Как и при инвестировании в квартиры, с апартаментами работает спекулятивная стратегия, когда объект покупают на этапе котлована и продают на высокой стадии готовности. Тогда доходность за цикл стройки (2,5–3 года) может достигать 30–40%, а годовая — 10–12% при условии адекватного выбора проекта, анализа инвестиционной привлекательности цены.

«Однако такой способ инвестирования сопряжен с серьезными рисками. На фоне кризиса, спровоцированного пандемией, могут возникнуть трудности со сдачей новых зданий, более того, трудно полностью исключить вероятность банкротства девелоперов», — считает Владимир Масленников, вице-президент QBF.

Что касается продажи, то эксперты полагают, что при прочих равных продать апартаменты будет чуть сложнее, чем квартиру. Как поясняет Роман Нуждин, специалист по оценке направления «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG, трудности связаны с действующим законодательством и юридическим статусом нежилых помещений, например, с отсутствием возможности оформления постоянной регистрации, высокими коммунальными расходами и налогами. Также на апартаменты не распространяется программа льготной ипотеки, ставшая драйвером роста на рынке жилой недвижимости в условиях пандемии. Дополнительно покупатели лишены воз-



В ситуации, когда ставки по банковским вкладам опустились до 3–3,5%, инвестиции в апартаменты становятся более привлекательными

можности получения материнского капитала, налогового вычета и прочих субсидий государства.

При этом рентабельность апартаментов выше, в частности, за счет более низкого порога входа в такие проекты для инвесторов. Андрей Косарев отмечает, что минимальный порог входа в апартаменты на рынке Петербурга — около 2,2 млн рублей в проекте, расположенных у станций метро «Парнас» или «Улица Дыбенко». Среди качественных сервисных апартаментов можно привести в пример один из проектов, где гарантированная доходность составляет 10,57% годовых при минимальном входе в 5,8 млн рублей. Для сравнения, при минимальной стоимости квартиры в 3 млн рублей доходность при долгосрочной сдаче в аренду составляет 5–7%. При краткосрочной сдаче можно достичь доходности в 10%, однако для этого нужно обеспечить постоянную заполняемость.

«При этом одно из главных преимуществ апартаментов, при выборе качественного апартамент-офиса с профессиональной управляющей компанией (УК), — получение пассивного дохода. Взаимодействие с арендатором и обеспечение гостиничных сервисов берет на себя УК. Инвестор же платит ей комиссию, получая полностью пассивный

доход в рамках 6–9% годовых, что весьма привлекательно в текущей экономической ситуации», — добавляет госпожа Сторожева.

К тому же не исключено, что в будущем апартаменты все-таки приравняют к жилью и разрешат там постоянную регистрацию, что, безусловно, ликвидирует разницу в цене на квартиры и апартаменты и сделает сегодняшние вложения в апартаменты выгодными за счет роста стоимости объекта», — заключает господин Татарин.

Депозиты и фондовый рынок

Специалисты также отмечают, что капиталовложения в апартаменты сейчас гораздо выгоднее, чем хранение денежных средств на депозитах. В ситуации, когда ставки по банковским вкладам опустились до 3–3,5%, апартаменты способны принести доход в 2,5–3 раза выше.

Что касается фондового рынка, то, по мнению экспертов, он пока слишком нестабилен, да и в обычное время требует от инвестора профессионализма и временных затрат. Более высокая доходность биржевых инструментов, как правило, связана и с повышенными рисками. «Приобретение апартаментов сегодня является крайне простой и удобной моделью инвестирования. От клиента требуются только денежные вложения, все остальные заботы берет на себя девелопер и управляющая компания», — поясняет госпожа Московченко.

Оценка рисков

Тем не менее ряд экспертов высказывает сомнения в перспективности инвестиций в апартаменты. «Хотя апартаменты и показали свою устойчивость, но риск есть всегда. В период кризиса дорогостоящее жилье становится сложнее окупать (даже если владелец не находит арендатора, все равно нужно платить коммунальные платежи), либо приходится самостоятельно жить в помещении, а быть прописанным по другому адресу. Коммунальные услуги и услуги обслуживающих организаций делают проживание в апартаментах существенно дороже, чем в обычной квартире», — поясняет Артем Тузов, исполнительный директор департамента рынка капиталов ИК «Универ Капитал».

Вадим Бараусов, директор Фонда 60+, считает, что единственное, что можно сказать о выгоде в контексте апартаментов, — это то, что девелоперам крайне выгодно их продавать. «Этот факт нужно учитывать потенциальным инвесторам, которые через его призму должны воспринимать всю предоставляемую им информацию. Рынок зависит фактически только от притока средств розничных инвесторов: если удастся и дальше создавать картину инвестиционной привлекательности апартаментов, это будет поддерживать цены, а также позволит девелоперам запускать новые проекты», — поясняет он.

Эксперт также отмечает, что хотя представители рынка апарта-

ментов говорят о его стабильном состоянии, по данным консалтинговой компании HVS, европейский рынок сервисных апартаментов (частью которого является и Россия) переживает пандемию достаточно тяжело: заполняемость в 2020 году упала на 48%, а средний доход с апартаментов (RevPAR) — на 54%.

Кроме того, для инвестора оценка выгоды вложений невозможна без оценки рисков — от риска недостройки апартамент-офиса до риска снижения ставки аренды и заполняемости и повышения расходов владельца (коммунальные платежи, налоги). Оценить их индивидуальному инвестору сложно, и успокоить его могла бы уверенность крупного игрока. «В Северной столице из публичных компаний, работающих в секторе апартаментов, есть финская SATO. Она специализируется не на апартамент-офисах, а на приобретении и сдаче квартир в аренду, общий объем ее активов в недвижимости — €4,6 млрд. В нашем городе SATO вложила более чем в 500 апартаментов. При этом в только что опубликованной отчетности компании отмечается более низкая заполняемость в Петербурге по сравнению с Финляндией. «Что же касается дальнейших вложений в апартаменты, то пока компания воздержится от принятия новых инвестиционных решений в России», — заключает Вадим Бараусов.

«Тем не менее с точки зрения баланса рисков и доходности апартаменты сегодня — это наиболее выдержанный продукт, так как он сочетает в себе надежность классических форматов недвижимости, возможность получать пассивный доход выше банковских депозитов и гибкие сценарии использования», — считает Ольга Смирнова, операционный директор PLG.

«Основной фактор успеха — это выбор качественного объекта инвестирования, а именно комплекса апартаментов, отвечающего современным требованиям рынка, в удачной локации и с опытной профессиональной управляющей компанией», — добавляет Светлана Московченко.

При этом, по мнению Андрея Косарева, теперь при выборе проекта для инвестиций интерес покупателей все больше будет смещаться в сторону девелоперов и управляющих компаний, в портфелях которых уже имеются успешно функционирующие проекты и гарантированные программы доходности. «За счет сохранения потенциала роста внутреннего туристического потока, а также восстановления въездного туризма в 2021 году мы ожидаем, что интерес к апартаментам как инвестиционному продукту сохранится», — заключает он.

Апартаменты расширяют целевую группу

— портрет покупателя —

Несмотря на то, что рынок апартаментов является относительно новым для Санкт-Петербурга, он успел пройти этапы от полного недоверия до устойчивого спроса. Эксперты отмечают, что сегодня среди покупателей заметно выросла доля инвесторов.

Как отмечает Кирилл Агапов, совладелец и управляющий партнер группы компаний Umbrella Hospitality, на этапе появления сервисных апартаментов были востребованы двумя категориями потенциальных покупателей — инвесторами, находящимися в поисках пассивного дохода, и покупателями, ограниченными в бюджете для покупки полноценной квартиры в жилом фонде. Со временем, с ростом географической представленности и повышением уровня самих апартаментов, произошло значительное расширение потенциальной аудитории.

«Покупатель апартаментов меняется: сейчас на рынке становится все больше инвесторов, которые целенаправленно вкладываются в доходную недвижимость. В Valo, например, с 2017 года доля инвестиционных покупок выросла с 71 до 95%», — поясняет Марина Сторожева, директор по продажам комплекса апартаментов Valo.

По мнению экспертов, также стабильно растет доля профессиональных инвесторов в апартаментах, которые покупают сразу несколько номеров, а также диверсифицируют свои возможности, приобретая много лотов в разных проектах. «Кроме того, теперь покупатели выбирают не застройщика, как это было, например, три года назад, а управляющую компанию, от кото-

рой зависит реальная эффективность вложений», — замечает Петр Войчинский, генеральный директор агентства «МК-Элит».

Современный тип

Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге, выделяет несколько типов актуальных покупателей апартаментов: небольшие инвесторы, инвесторы, региональные покупатели и покупатели премиальной недвижимости.

Для небольших частных инвесторов апартаменты являются хорошей альтернативой вложения средств. Повышенным спросом преимущественно пользуются сервисные апартаменты с минимальной ценой: вымывание таких лотов с рынка происходит еще на старте продаж. Однако, если год назад минимальный порог входа был на уровне 1,8 млн рублей, то сейчас бюджет покупки городского сервисного апартамент-офиса начинается от 2,2 млн рублей. Также ряд девелоперов дает возможность инвестирования в метры, что снижает порог входа до 500 тыс. рублей.

Для следующего типа инвесторов апартаменты становятся полноценной альтернативой другим способам инвестирования, особенно вкладам, у которых снижается доходность на фоне снижения ключевой ставки ЦБ. При этом, в отличие от квартир, апартаменты более интересны инвесторам за счет наличия у проектов гарантированных программ доходности, а также профессионального оператора (УК) для управления (один из трендов — выход на рынок апартамент-офисов международных отельеров и управляющих компаний).

Региональные покупатели — еще один ключевой тип покупателей. В отличие от рынка Москвы, где большая часть апартаментов представлена проектами формата «квазижилье», в Петербурге преобладающая доля рынка — это инвестиционная недвижимость, которая используется для получения дохода посредством сдачи в долго- и среднесрочную аренду либо вовсе работает как гостиничный продукт. Уникальная доля рынка и наличие таких продуктов привлекают внимание покупателей из Москвы и регионов.

«Что касается покупателей премиальной недвижимости, то в третьем квартале 2020 года мы увидели рост их интереса к несервисным апартаментам: в этом случае они рассчитывают на надежное вложение средств, нежели на доход. Как правило, комплексы апартаментов бизнес- и элит-класса расположены в локациях, где стоимость квадратного метра при любых условиях будет расти. С другой стороны, снижение ставки ЦБ и более привлекательные ипотечные ставки сделали апартаменты интересными покупателям, желающим улучшить условия проживания (статус проекта)», — заключает Андрей Косарев.

По мнению Марины Сторожевой, типовым покупателем для всего рынка классических апартаментов сегодня является владелец бизнеса со стабильным доходом, руководитель среднего звена или топ-менеджер от 31 до 50 лет. В собственности у него есть как минимум один объект жилой недвижимости. Сдача недвижимости в аренду — не основная деятельность, профессиональные интересы лежат в другой плоскости. По этой причине он и выбирает апартаменты, которые

предлагают готовые программы доходности, а УК профессионально ведет гостиничный бизнес и обеспечивает доход. «В Valo, например, в 2020 году чаще всего апартаменты покупали замужние женщины, а самая распространенная возрастная группа — 41–50 лет. Что касается занятости, то 28% клиентов — это руководители среднего звена, 26% — руководители или владельцы бизнеса. Интересно при этом, что по сравнению с 2019 годом изменился региональный спрос: если в 2019 году в нашем проекте был 31% региональных покупателей, то сейчас их уже 50%», — добавляет эксперт.

Ольга Смирнова, операционный директор PLG, выделяет четыре типа инвесторов в апартаментах. Первые рассчитывают получить прибыль на росте цены квадратного метра, а на продаже ликвидный лот до ввода в эксплуатацию. Вторым интересно заняться отельным бизнесом и самостоятельно сдавать номер. Третьи хотят получать пассивный доход, сдавая номер через управляющую компанию. Но чаще всего на этапе покупки человек еще не определился окончательно, как поступит с апартаментами в будущем. Он приобретает ликвидный товар, чтобы чуть позже решить, каким образом будет им распоряжаться.

Перспектива трансформации

Марина Сторожева предполагает, что в будущем среди покупателей станет еще больше инвесторов, так как популярность доходной недвижимости растет, а на рынке появляются все больше инструментов для ее приобретения. Девелоперы



В будущем среди покупателей станет еще больше инвесторов, так как популярность доходной недвижимости растет, а на рынке появляется все больше инструментов для ее приобретения

предлагают рассрочки, а банки — выгодные программы ипотечного кредитования.

По мнению Андрея Косарева, по мере того, как деньги будут дешевле с точки зрения доходности, недвижимость и апартаменты будут становиться все интереснее. Росту популярности апартаментов будут способствовать сравнительно небольшой порог входа, а также профессиональное управление апартамент-офиса, которое позволяет уверенно получать доход в полностью пассивном режиме. Соответственно, аудитория инвесторов будет и дальше пополняться частными лицами, обладающими свободной суммой от 2–3 млн рублей

для инвестиции с горизонтом в несколько лет.

«При этом мы не ожидаем активного прихода в этот сегмент более крупных и тем более институциональных инвесторов, даже после восстановления туристического рынка, в силу того, что для них доходность тех же офисов или складов будет выглядеть более предпочтительно, а гостиницы будут интереснее в плане владения целым объектом, а не частью», — добавляет эксперт.

«По нашей оценке, покупать апартаменты в будущем станут преимущественно как инвестиционную недвижимость. При этом перестанут сравнивать мебель и расположение — покупатель будет интересоваться только опытом управляющей компании. Да и само понятие покупки апартаментов, скорее всего, уйдет в прошлое. Продавать будут долю в отеле», — заключает Петр Войчинский.

Ксения Потапова