



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

УЧАСТНИКИ РЫНКА ПРЕДПОЛАГАЮТ, ЧТО, ВОЗМОЖНО, НАЛИЧИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ КАК РАЗ И МОГЛО БЫ СТАТЬ ТЕМ САМЫМ КРИТЕРИЕМ ОТДЕЛЕНИЯ АПАРТАМЕНТОВ ОТ ПСЕВДОЖИЛЬЯ

25 → «Самое главное в данном случае — выработать ряд адекватных критериев, которые позволили бы четко разделить две эти категории недвижимости. От лица Российской гильдии управляющих и девелоперов (РГУД) мы предлагали и Минстрою, и Госдуме, и городской администрации помощь в формулировке решения, которое устроило бы и власти, и бизнес. Но ни от кого не получили конструктивного ответа. Мы по-прежнему считаем, что привлечение бизнеса к выработке новых правил критически важно», — подчеркивает господин Сторожев.

Господин Косарев считает, что у рынка сервисных апарт-отелей должно быть светлое будущее, более четко определенное законодательством. Причем должны развиваться два формата, которые на таком развитом рынке, как петербургский, фактически вырастут из него: «арендные апартаменты», в том числе (в перспективе) для более комфортного семейного проживания, и «кондо-отели».

Эксперты поясняют, что главных отличительных черт апарт-отелей от псевдожилья три. Это технические помещения и инженерия, необходимые объекту временного размещения и отличающиеся от тех, что встречаются в обычных жилых домах; полный спектр гостиничных сервисов; реально работающие доходные программы с регулярными выплатами инвесторам. Кроме того, настоящий апарт-отель — это гостиница. Такой проект имеет богатую инфраструктуру, ресепшен, он прошел отельную классификацию и получил «звезды».

«И, наконец, один из самых важных факторов: настоящий апарт-отель управляется профессиональной управляющей компанией (УК). На ее плечи ложатся все операционные, технические, юридические, маркетинговые и финансовые задачи для обеспечения жизнеспособности

гостиничного объекта или целого комплекса. Профессиональная УК в сегменте апарт-отелей должна иметь экспертизу в индустрии HoReCa. Ее сотрудники — иметь профильное образование, уметь работать в отрасли гостеприимства, знать иностранные языки и то, как действовать в чрезвычайных ситуациях. И, конечно, соблюдать высокие стандарты обслуживания гостей. Только единое управление позволяет обеспечивать отельные стандарты размещения, обслуживания и привлечения гостей», — отмечает господин Сторожев.

Участники рынка предполагают, что, возможно, наличие профессиональной управляющей компании как раз и могло бы стать тем самым критерием деления апарт-отелей.

Так, Сергей Ногай, генеральный директор ООО «Пулково Скай», девелопер проекта Status, отмечает, что апартаменты действительно выпадают из классификации жилой недвижимости, когда становятся сервисными, находясь под управлением оператора и обладают инфраструктурой, соответствующей определенному классу гостиницы. Профессиональный оператор опирается при управлении апартаментами на гостиничные стандарты. Наличие сервиса и его уровень становятся определяющими факторами при классификации всех гостиничных объектов, к которым относятся и апартаменты.

По мнению Екатерины Лисовской, генерального директора отельного оператора PLG, профессионализм управляющей компании трудно оценить до того момента, когда она начнет работать. Хотя наличие отельного оператора и набора услуг, который он предлагает, уже является предпосылкой к тому, чтобы отнести объект к категории отелей. Очевидным показате-

лем назначения объекта является проект, в котором предусмотрена инфраструктура для ведения гостиничного бизнеса, а апарт-отели должны предоставлять услуги по временному размещению гостей и весь гостиничный сервис.

При этом Андрей Косарев полагает, что УК — это неоднозначный критерий, поскольку она может быть у любого жилого комплекса, равно как и у псевдожилья. Вопрос — в ее роли и функциях. Кроме того, УК как очевидное отличие апарт-отеля от псевдожилья, к сожалению, видно только уже на операционной стадии его развития, но не в проектной документации.

В целом в России рынок профессиональных УК сейчас только формируется. В Санкт-Петербурге работает больше всего компаний, управляющих апарт-отелями. При этом внешние (независимые) сетевые УК пока единичны, в основном они создаются девелоперами. «На сегодня в Петербурге всего две управляющие компании, которые имеют семилетний опыт работы именно в этом сегменте. Нам кажется правильным, когда управляющая компания начинает свою деятельность одновременно с началом строительства, отслеживая, в том числе, тенденции гостиничного рынка. Изначальный тандем застройщика и управляющей компании может дать будущему апарт-отелю серьезную фору», — отмечает Петр Войчинский, генеральный директор компании «МК-Элит». В прошлом году также стала заметна тенденция появления на петербургском рынке международных гостиничных отельеров, что связывают с его высоким потенциалом.

ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА Если разделение апарт-отелей произойдет в ожидаемом участниками рынка ключе (на жилые и гостиничные объекты), то, по мнению

Константина Сторожева, это позволит соблюсти права всех причастных к рынку: тех, кто покупал псевдожилье как квартиры, и тех, кто приобретал апартаменты как коммерческую недвижимость в качестве инвестиционного инструмента.

«Рынок отреагирует на это дальнейшим развитием сегмента апарт-отелей. В данный момент потенциал апарт-отелей как способ привлечения частных инвестиций в экономику Петербурга и повышения его туристической привлекательности недооценен. Если не брать в расчет пандемию, то турпоток в наш регион растет, а гостиничных объектов в сегменте «две-четыре звезды» не хватает. И если дать сегменту развиваться, то апарт-отели решат эту проблему и дадут частным инвесторам возможность вкладываться в развитие туристической отрасли, что станет драйвером ее развития», — считает эксперт.

Андрей Косарев соглашается, что для Петербурга такое решение будет позитивным и даст импульс появлению новых проектов сервисных апарт-отелей, которые способствуют как развитию туристического потенциала города (на фоне того, что новые крупные отели почти не строятся), так и фактическому развитию профессионального сегмента арендного жилья.

По прогнозу Антона Агапова, директора по развитию сети апарт-отелей YE'S, определение правового положения апартаментов приведет к тому, что псевдожилье полностью уйдет с рынка как формат, возводить такие проекты станет невыгодно. Девелоперы, ранее строившие подобные объекты, переключатся на жилую недвижимость или, в случае, когда участок не подходит под жилую функцию, вынуждены будут скорректировать концепцию своих проектов и возводить сервисные апартаменты, привлекая к проекту профессиональную УК. ■