Международное признание

Привлечение к управлению апарт-отелем международных операторов — сравнительно новое направление на российском рынке, однако успешные примеры такого партнерства уже существуют. Эксперты называют подобный подход взаимовыгодным для всех заинтересованных сторон: от девелопера до инвестора, доходность недвижимости которого выше за счет узнаваемости бренда и более высоких цен за размещение.

— операторы —

По состоянию на февраль 2021 года на гостиничном рынке России работают 20 международных гостиничных операторов. Если переводить на количество гостиниц, то это 210 проектов на почти 44 тыс. номеров в 41 городе. «Более половины номерного фонда приходится на отели Москвы и Санкт-Петербурга, затем идут Сочи, Московская область и Краснодар. Можно сказать, что международные отели строятся в туристически привлекательных локациях, а также в крупных спортивных, политических и событийных центрах»,— отмечает Николай Пана, директор по развитию сети апарт-отелей Vertical.

В условиях нарастания конкуренции международных гостиничных операторов с сильным брендом стали привлекать и апарт-отели. Среди тех, кто наиболее активно работает в сегменте управления апартаментами и апарт-отелями, лидирует группа Accor — ведущий мировой отельный оператор и лидер на рынке Европы с опытом более 50 лет и с более чем 5000 отелей в 95 странах мира. «В портфеле сети сейчас находятся в стадии строительства сразу несколько знаковых проектов апартаментов: брендированная резиденция Fairmont в Москве, сочетающая отель и жилые апартаменты под управлением, Adagio Access в Красной Поляне в Сочи (первый проект розничной продажи апартаментов частным инвесторам с дальнейшей передачей в управление отелю международного бренда), а также апарт-отель в Санкт-Петербурге в структуре комплекса Valo под управлением бренда Mercure»,— говорят в консалтинговой компании Strategy Partners (экосистема «Сбера»). Кроме того, в данном сегменте в Санкт-Петербурге из международных сетей работает IHG, Best Western Hotels & Resorts и Wyndham Hotel Group (бренд Ramada). При этом у Петербурга очень много преимуществ для развития данного направления: Северная столица — один из наиболее востребованных для путешествий городов — как для иностранного, так и для внутреннего туриста.

По мнению собеседников „Ъ“, в ближайшие годы количество подобных примеров будет расти. Так, по словам директора по продажам комплекса апарт-отелей Valo Марины Сторожевой, в настоящее время компания ведет переговоры еще с одним известным брендом для его привлечения к проекту Valo.

Высокий уровень

В отличие от российских компаний, международные отельные операторы ориентированы на высокий ценовой сегмент и требуют соответствия проекта стандартам сети и наличия инфраструктуры уровня категории «четыре звезды» и выше. Поэтому, по мнению экспертов, стоимость реализации подобных проектов возрастает примерно на 15–25% в зависимости от категории. «Кроме того, международные бренды рассчитывают на контракт по управлению минимум на 10–15 лет, что гарантирует стабильность работы их франчайзи, который отчисляет в пользу головной компании около 10% своих доходов»,— уточняют в Strategy Partners. Соответственно, привлечение международного оператора к управлению будущим апарт-комплексом требуется на начальной стадии проекта, до проектирования, чтобы в итоге проект полностью соответствовал всем требованиям международной сети.

Участники рынка выделяют целый ряд преимуществ подобной модели. В первую очередь это связано с созданием при помощи профессиональной международной команды продукта высокого класса по лучшим зарубежным стандартам. По умолчанию это сделает его более востребованным как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе, поскольку актив потенциального инвестора долгие годы не будет терять в стоимости. Таким образом, бренд становится дополнительным аргументом в пользу инвестирования именно в этот объект. Кроме того, наличие у международного бренда многолетнего опыта работы с большим потоком гостей, привлечения новых постояльцев, создания программ лояльности и четко отработанной системы бронирования позволит обеспечивать высокую круглогодичную загрузку по большей, чем небрендированный отель, стоимости номера.

«Привлечение международного оператора, с одной стороны, выглядит удачным решением для девелопера. Международный бренд — это высокие стандарты качества, узнаваемость у арендаторов и, как следствие, высокие показатели загрузки. Но так как большинство международных операторов „заточено“ на работу именно по отельным стандартам, партнерство девелоперов с ними имеет ряд особенностей»,— рассуждает Антон Агапов, директор по развитию сети апарт-отелей YE'S.

Работа в партнерстве

Среди особенностей работы с международным брендом собеседники „Ъ“ называют то, что отельные операторы и стандарты, на которые они опираются, нацелены на эксплуатацию апарт-комплекса, а не на продажи. «Например, отельные стандарты предполагают наличие в собственности ресторана, конференц-залов: как итог — продаваемая площадь апарт-отеля сокращается, девелоперам приходиться корректировать экономическую модель, чтобы сохранить маржинальность проекта»,— указывает господин Агапов. По наблюдениям эксперта, международные гостиничные бренды предпочитают брать в управление ограниченный номерной фонд, например, до 500 апартаментов. «Это связано, в том числе, с тем, что они работают с краткосрочной арендой, а реализация объектов на 1000 юнитов, каждый из которых сдается посуточно, является порой просто нереализуемым для большинства локаций и городов. Количество подобных отелей в России можно пересчитать по пальцам»,— добавляет он.

Зачастую международные бренды отдают гостиничные проекты на управление профессиональным операторам — по договорам франшизы или управления. При этом за оператором остается право на утверждение кандидатуры генерального директора на каждом объекте под собственным брендом. Самостоятельное управление возможно в большей степени в люксовом сегменте и в тех проектах, где бренд становится визитной карточкой отеля. По мнению господина Паны, если говорить об апартаментах, то сценарий самостоятельного управления со стороны бренда возможен, но в 99 из 100 случаев оператор никогда не пойдет на управление комплексом апартаментов, распроданных частным инвесторам (то есть в формате кондоотеля.) «Тут на помощь приходят профессиональные управляющие компании»,— добавляет он.

Таким образом, другая проблема для международного оператора заключается в управлении множеством собственников: с одним инвестором можно решить проблему практически тет-а-тет, но с несколькими — это будет очень сложно. «Как минимум потому, что количество задач и вопросов увеличится в несколько раз, а то и вырастет в геометрической прогрессии. Именно поэтому международные операторы самостоятельно не заходят на такие проекты, а работают исключительно в партнерстве с управляющими компаниями. Притом с успешно реализованными кейсами»,— замечает господин Пана.

Госпожа Сторожева при этом подчеркивает, что подобное взаимодействие формирует принципиально новый для российского рынка подход: стороны черпают опыт друг у друга, создавая уникальные для участников компетенции. Конечно, даже в таком формате сотрудничества нереально избежать каких-либо проблем, но свести их к минимуму — безусловно, возможно.

Мария Кузнецова

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В отличие от российских компаний, международные отельные операторы ориентированы на высокий ценовой сегмент и требуют соответствия проекта стандартам сети и наличия инфраструктуры уровня категории «четыре звезды» и выше

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В апреле 2021 году в Госдуму был внесен законопроект, направленный на урегулирование рынка апартаментов

Попытка выйти из «серой» зоны

— законопроект —

Дискуссии о необходимости регламентировать статус апартаментов на законодательном уровне длятся уже на протяжении многих лет. Однако до сих пор все попытки определить единые и понятные правила игры терпели неудачу. Внесенный в апреле этого года законопроект также вызывает споры в профессиональном сообществе: эксперты уверены, что он требует существенной переработки.

В настоящее время существует проблема разграничения как самого понятия «апартамент», так и статуса данного типа коммерческой недвижимости среди покупателей и представителей власти. «В Петербурге, например, в большинстве случаев под „апартаментами“ понимают вид коммерческой недвижимости, приобретаемый как доходный продукт, то есть с целью извлечения прибыли. В Москве же это в большей степени псевдожилье, строящееся и приобретаемое для жизни. Конечно, в таком виде оно менее выгодно, нежели жилая недвижимость, но для покупателя оно выходит дешевле. Опять же в зависимости от класса проекта и ограничений, наложенных на использование земельных участков и территорий»,— делится мнением Николай Пана, директор по развитию сети апарт-отелей Vertical. Именно на стыке этих двух понятий и возникает коллизия, которую законодатель пытается решить, обсуждая сейчас законопроект об апартаментах.

Далекий от совершенства

В апреле 2021 году в Госдуму был внесен законопроект, направленный на урегулирование рынка апартаментов. Он предполагает появление в законодательстве специальной категории «многофункциональное здание». «Многофункциональное здание может размещаться в общественно-деловых зонах (то есть вне жилой застройки) и включать в себя как нежилые, так и жилые помещения. На отношения, связанные с владением помещениями, будут распространяться нормы жилищного законодательства, что позволит оплачивать коммунальные услуги по тарифам для жилых домов, платить за капремонт общего имущества, осуществлять управление общим имуществом по аналогичным правилам для жилых домов»,— объясняет Юрий Нефедов, старший юрист АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры». Жилой статус помещений позволит решить и вопрос с регистрацией по месту жительства. «Создание таких объектов будет осуществляться в соответствии с законодательством об участии в долевом строительстве»,— добавляет он.

Что касается обеспечения возводимых объектов обслуживающей инфраструктурой, то данный вопрос отдается на усмотрение регионов — такие требования будут определяться региональными нормативами градостроительного проектирования. «По всей видимости, эти требования могут на практике оказаться более мягкими по сравнению с требованиями при строительстве многоквартирных домов и отличаться от региона к региону»,— объясняет эксперт.

В то же время законопроект никак не затрагивает вопросы правового статуса построенных апартаментов либо апартаментов, которые находятся в процессе строительства: правовой статус этих объектов продолжает оставаться в «серой» зоне. «В утвержденной правительством РФ в январе „дорожной карте“ прямо содержится указание на необходимость определения правового статуса апартаментов, включая ранее построенные. Вероятно, стоит ожидать, что текущая редакция законопроекта будет существенно переработана либо данный вопрос будет урегулирован отдельно»,— считает господин Нефедов.

Тем не менее законопроект учитывает далеко не все возможные варианты создания апартаментов: вне сферы его регулирования формально остаются объекты, размещаемые в иных зонах (например в рекреационных), допускающих создание объектов гостиничного обслуживания. «Текущая редакция законопроекта регламентирует только один из возможных вариантов создания апартаментов и лишь на будущее время. При этом в законопроекте отсутствуют положения, которые могли бы быть интерпретированы как запрет на строительство апартаментов по иной модели. Остается надеяться, что эти вопросы также будут учтены при доработке законопроекта»,— рассуждает господин Нефедов.

Доведение «до ума»

Внесение изменений в законодательство ожидается до 1 августа 2021 года — именно такой срок стоит в поручении президента. «Однако нет никакой уверенности, что он будет принят. Напомню, что в 2018 году проект, предполагающий присвоение апартаментам жилого статуса, также вносился в Госдуму, но не прошел обсуждения комитетов»,— говорит Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» (Setl Group).

Среди опрошенных участников рынка бытует мнение, что данный текст направлен на «поправку» статистики по вводу жилых квадратных метров, ведь законопроект вводит понятие «многофункциональное здание», а также предоставляет собственникам коммерческой недвижимости возможность определять статус приобретаемых или приобретенных площадей (перевод из нежилого в жилое). «В текущей редакции проекта потенциально под удар могут попасть профессиональные гостиничные операторы с номерным фондом в кондоотелях — комплексах апартаментов с множеством собственников»,— указывает господин Пана. По его мнению, новый законопроект повлечет за собой изменения в Земельном и Гражданском кодексах, затронет ряд НПА, регламентирующих оказание гостиничных услуг. При этом самой острой проблемой станет то, каким образом будет произведено разграничение в классификации таких «многофункциональных» зданий.

Андрей Косарев, генеральный директор Colliers в Санкт-Петербурге, убежден, что в части инвестиционных сервисных апартаментов нужно «оставить в покое» девелоперов, возобновить выдачу разрешений и заключений о соответствии, выработав при этом максимально четкие и прозрачные критерии для этого формата. «Реализация проектов сервисных апартаментов способствует улучшению туристической привлекательности Петербурга за счет увеличения номерного фонда, созданию цивилизованного рынка аренды для средне- и долгосрочной аренды, а благодаря реализации через эскроу-счета — обеспечению безопасности для инвестиций физлиц»,— считает господин Косарев. Он добавляет, что регулирование требуется для деятельности действующих апарт-отелей — например, через обязательную классификацию.

Что касается псевдожилья, то, по мнению эксперта, построенные объекты необходимо перевести в жилой фонд по выработанным правилам и процедуре. «Также следует разработать справедливый механизм перевода для строящихся объектов, а на новые проекты разрешения не выдавать»,— рассуждает господин Косарев. Он уверен, что строить апартаменты как псевдожилье со всеми требованиями для жилья (социальная инфраструктура, озеленение, парковки, инсоляция), но в нежилых зонах — нонсенс. «В таком случае логично изменить зоны по Генплану и ПЗЗ и строить там классическое жилье»,— подчеркивает он.

«Обеление» рынка аренды

Параллельно с легализацией апартаментов уже достаточно давно существует идея вывести из тени рынок сдачи жилья в аренду. «Пока никаких предпосылок, что это произойдет в ближайшем будущем, нет. Сказать однозначно, как повлияет возможное принятие закона о налогах с арендных поступлений при сдаче квартир на спрос на апартаменты, нельзя. Какой из законов быстрее дойдет до финиша и в каком виде — это и определит, в том числе, спрос на апартаменты как объект для сдачи в аренду»,— рассуждает вице-президент QBF Владимир Масленников. Он полагает, что на спрос и цену зачастую влияет не только законодательное регулирование отношений в данной сфере, но и экономическая ситуация в целом, а также ситуация по регионам, статус и характеристики объекта.

Михаил Игнатьев, адвокат АО «БОН Инвестиции», также оценивает ужесточение законодательства в части найма жилья как маловероятное. «Ужесточать там уже особенно некуда, все нормативные акты для того, чтобы привлекать незаконно сдающих квартиры к ответственности, есть: Налоговый кодекс, КоАП, даже УК в отдельных случаях, у властей есть данные обо всех транзакциях по картам. Вопрос остается в части практической реализации норм права»,— говорит господин Игнатьев.

При этом финансовым институтом «Дом.РФ» создается база регистрации договоров найма жилых помещений, интегрированная с налоговой службой. «Однако на данный момент непонятно, как власти будут стимулировать арендодателей регистрироваться на данной платформе»,— резюмирует госпожа Трошева.

Другие эксперты, напротив, считают, что ужесточение закона о сдаче и найме жилья вполне может произойти. «Из-за тяжелой экономической ситуации, а также по причине необходимости обеспечения поступлений и отчислений в региональные и федеральные бюджеты, законодатель определенно „порадует“ нас какой-то инициативой. Так, как это было, например, с „законом Хованской“. Так что поживем — увидим»,— рассуждает господин Пана.

Мария Кузнецова