

# АРЕНДА ПРОЯВИЛА ГИБКОСТЬ

НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО СЕГМЕНТ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ РАЗВИВАЕТСЯ НА ПРОТЯЖЕНИИ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ ВЕСЬМА БЫСТРЫМИ ТЕМПАМИ, ДО СИХ ПОР ОСТАЕТСЯ ОТКРЫТЫМ ВОПРОС ЕГО ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ. УЧАСТНИКИ БИЗНЕС-ВСТРЕЧИ «ВСЕ ТОЧКИ НАД А: ОБСУЖДАЕМ РЕАЛИИ И ОЦЕНИВАЕМ РИСКИ РЫНКА АПАРТАМЕНТОВ», ОРГАНИЗОВАННОЙ ИД «КОММЕРСАНТЬ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, ОБСУДИЛИ ТЕКУЩИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ, УСТОЙЧИВОСТЬ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ К КРИЗИСУ, ГИБКОСТЬ ФОРМАТА И ЕГО ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ, СДЕЛАВ ВЫВОД, ЧТО ПЕРЕНАСЫЩЕНИЯ РЫНКА В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ОЖИДАТЬ НЕ СТОИТ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ЭКСПЕРТЫ ОТМЕТИЛИ, ЧТО В НЫНЕШНЕМ ГОДУ ДИНАМИКА ЦЕН НА АПАРТАМЕНТЫ ПОРАДОВАЛА ВСЕХ ИГРОКОВ РЫНКА

В отличие от московского рынка, где на сервисные апартаменты приходится около 10% от всего доступного предложения, в Петербурге их доля составляет около 90%. «Такие объекты находятся под управлением профессиональных операторов, предоставляющих доходные программы. Они служат отличным инвестиционным инструментом для институциональных и частных инвесторов», — замечает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers. По ее словам, наибольшее количество апартаментов было выведено в продажу в 2019 году и сейчас в городе представлено множество проектов: от крупных до совсем небольших в различных локациях.

При этом, несмотря на очевидную популярность сегмента, проблема отсутствия правового статуса апартаментов существует уже давно и до сих пор не решена. «Последняя активная попытка была предпринята в 2018 году, когда в Жилищном кодексе хотели ввести понятие „жилые апартаменты“ как отдельный вид для решения проблемы псевдожилья. Однако он был снят с рассмотрения. Сегодня в соответствии с новым законопроектом появился новый объект правоотношений — „многофункциональное здание“ с жилыми и нежилыми помещениями», — объясняет Дарья Филина, руководитель практики «Недвижимость и строительство» бюро юридических стратегий Legal to Business. По ее мнению, в нем непрозрачно регулируются правоотношения сторон, а вопросы создания социальной инфраструктуры должны будут решаться регионами. Кроме того, в законопроекте не рассмотрен порядок взаимоотношений с управляющими компаниями, и единственным плюсом от его принятия станет возможность регистрации собственников в своих апартаментах. «А это больше касается Москвы, где 90% апартаментов используется как псевдожилье. При этом законопроектом полностью игнорируются сервисные апартаменты», — добавляет она. Госпожа Филина убеждена, что для грамотной проработки всех нюансов необходимо создание рабочей группы, состоящей из девелоперов и инвесторов, причем с учетом регионального аспекта.

Эксперты отметили, что в нынешнем году динамика цен на апартаменты по-

радовала всех игроков рынка. «Апартаменты догнали происходящий в городе ажиотаж. Средняя цена на них достигла исторического максимума в 198 тыс. рублей за квадратный метр, и это далеко не предел», — уверена госпожа Конвей.

Участники дискуссии обращают внимание, что динамика, с которой растет качество продукта, — феноменальна. В этом отношении Петербург выступает локомотивом, в том числе и для московского рынка, где не хватает проектов с прозрачной доходностью. Так, по данным Colliers, в настоящее время в операционной стадии находятся 10 апарт-отелей сервисного формата с номерным фондом в 10 тыс. юнитов, что составляет половину номерного фонда отелей. Ряд игроков рынка стремится привлечь в свой проект профессионального оператора с мировым брендом, в том числе для «удержания проекта на плаву» даже в кризисных условиях и придания проекту дополнительной устойчивости. Вместе с тем, по мнению Екатерины Лисовской, генерального директора отельного оператора PLG, мировые сети в нашей стране пока что работают в классическом отельном сегменте, а опыт управления апарт-отелями у них полностью отсутствует. «Поэтому судить о результатах и делать выводы пока очень рано. Тем более в условиях, когда не решен вопрос с законодательной базой», — добавляет госпожа Лисовская. Вместе с тем эксперт полагает, что экспертиза международной команды может благоприятно сказаться на формировании концепции будущего объекта. «Другое дело — как это будет функционировать в российской действительности», — уточняет она.

Госпожа Лисовская отмечает, что в настоящее время компания PLG ведет строительство трех объектов: первая очередь инвест-отеля In2it на 533 номера запускается осенью этого года, вторая очередь In2it на 988 номеров начнет работать как отель в 2023 году, а инвест-отель «Про.Молодость» — в 2024 году. «Все наши инвест-отели обеспечены необходимой инфраструктурой, а специально разработанное мобильное приложение позволяет удаленно регулировать взаимоотношения между собственниками, отельным оператором и резидентами», — уточняет она.

В инвест-отеле In2it компания предлагает гарантированную доходность в размере 30 тыс. рублей в месяц, а в отеле «Про.Молодость» она составит 20 тыс. в месяц. «Мы идем на это, потому что инвесторы не всегда понимают, как работает рынок. Разница в суммах связана как с локацией и порогом входа, так и со стратегией развития отеля», — уточняет госпожа Лисовская. Программы гарантированной доходности, которые предлагает PLG, рассчитаны на пять лет. «Я уверена, что в будущем, когда сегмент инвесторам будет более понятен, эти программы уйдут и останутся только наиболее выгодные программы прогрессивного дохода», — добавляет она.

Антон Агапов, директор по развитию сети YE'S, поделился своим видением по развитию сегмента, заметив, что, в отличие от проектов других девелоперов, апарт-отели YE'S уже давно сданы в эксплуатацию и много лет успешно функционируют. «Так, например, первый апарт-отель, появившийся в России, был „YE'S Хошимина“ на севере Петербурга, который мы сдали в 2014 году. И с тех пор мотивация застройщиков в целом не изменилась: как и тогда, они стараются найти наилучшие способы реализации девелоперских проектов, не предназначенных для строительства жилой недвижимости. При этом сегодня данный вопрос стоит еще более остро: бизнес-центры и торговые объекты после пандемии уже не так рентабельны, как это было в 2019 году. Стали очевиднее преимущества гибких офисов перед классическими форматами, более активное развитие получила электронная коммерция. Это способствовало росту доли вакантных площадей и снижению доходности данных форматов», — рассуждает господин Агапов. По мнению эксперта, если между девелоперами сервисных апарт-отелей сейчас идет борьба за инвесторов, то буквально через несколько лет это уже будет борьба за арендатора, обеспечивающего доходность. «То есть конкуренция между управляющими компаниями серьезно возрастет», — подчеркивает он.

По словам господина Агапова, 90% всех собственников апартаментов сети апарт-отелей YE'S заинтересованы в получении пассивного дохода, а не в

личном проживании. «При этом управляющая компания берет на себя решение всех вопросов, связанных с обеспечением высокой загрузки апартамента и поиском арендатора, а владелец ежемесячно получает подробный отчет, из которого понятно, как формируется его доход», — говорит он. Эксперт считает наиболее эффективной экономической моделью для девелопера реализацию апарт-отеля с номерным фондом от 500 апартаментов. «В этом случае появляется возможность создать многофункциональные общественные пространства, как, например, в нашем апарт-отеле YE'S Marata, где площадь лобби составляет 1400 кв. м. В пространстве находятся уютные зоны отдыха с мягкой мебелью, лобби-бар, коворкинг, где все гости комплекса могут комфортно проводить встречи, общаться и просто отдыхать за чашкой вкусного кофе», — рассказывает эксперт. Среди других важных факторов — хорошая локация и развитая инфраструктура, соответствующая концепции «город в городе».

Антон Агапов напомнил, что действующий номерной фонд сети апарт-отелей YE'S составляет 3700 номеров, а средний показатель загрузки достигает 86%. «В пандемию он немного снизился до 75%, в то же время в классических отелях данный показатель был не более 35%», — замечает он. Эксперт объясняет это гибкостью формата, а именно возможностью перевода посуточного сегмента в «долгосрок».

Участники дискуссии убеждены: в ближайшем будущем перенасыщения рынка апарт-отелей не произойдет. «Мы прогнозируем увеличение туристического потока после открытия границ за счет отложенного спроса, возобновления делового, медицинского туризма и развития внутреннего туризма. Если власти примут дополнительные меры привлечения гостей в наш город в средний и низкий сезон, то это может нивелировать фактор сезонности, а значит — обеспечит хорошую доходность апартаментов вне зависимости от времени года. Кроме того, пандемия вымыла с рынка многих игроков, например, малые отели, номерной фонд в которых придется компенсировать новыми проектами», — уверена госпожа Лисовская. ■