

УПРАВЛЕНИЕ ПО СТАНДАРТУ

РЫНОК УПРАВЛЕНИЯ АПАРТАМЕНТАМИ В ПЕТЕРБУРГЕ ПЕРЕШЕЛ ОТ СВОЕГО СТАНОВЛЕНИЯ К ФОРМИРОВАНИЮ РЫНОЧНЫХ СТАНДАРТОВ. ОДНОЙ ИЗ ТЕНДЕНЦИЙ СТАЛО СТРЕМЛЕНИЕ ДЕВЕЛОПЕРОВ НЕ ФОРМИРОВАТЬ СОБСТВЕННУЮ УПРАВЛЯЮЩУЮ КОМПАНИЮ (УК), А НАНИМАТЬ СТОРОННИХ ПРОФЕССИОНАЛОВ. КСЕНИЯ ПОТАПОВА

По данным консалтинговой компании Knight Frank, по итогам первого полугодия 2021 года свободное предложение на рынке апартментов в Петербурге составило 3,7 тыс. юнитов общей площадью 130 тыс. кв. м. За полгода из них было реализовано 1,85 тыс., 80% продаж составили сервисные апартменты.

«Рост доли сервисных апартментов в структуре спроса на протяжении последних трех лет говорит о том, что покупатель „распробовал“ данный тип недвижимости, осознал, что это эффективный инструмент инвестиций с пассивным доходом за счет предлагаемых управляющей компанией доходных программ», — говорит Константин Сторожев, генеральный директор УК Valo Service.

По оценкам экспертов, Петербург является столицей сервисных апартментов, в других городах апартменты в основном представляют собой «псевдожилье». Соответственно, здесь сконцентрированы и передовые тактики управления апарт-отелями.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ РЫНОК В качестве самостоятельного направления управления сервисными апартментами в России развивается с 2011 года. По словам Андрея Косарева, генерального директора Colliers в Санкт-Петербурге, создание собственной УК — наиболее распространенный подход девелоперов. С развитием рынка и усилением конкуренции среди проектов также сформировался рынок внешних профессиональных УК. На сегодняшний день в Петербурге работают две такие компании. В ближайшие годы также появятся проекты под управлением международных брендов: Mercure (Accor), Ramada Encore (Wyndham), Best Western, Adagio Access.

По мнению экспертов, появление международных гостиничных операторов — признак того, что рынок миновал стадию становления и от освоения азоров этого бизнеса перешел к созданию стандартов. При этом в целом российский рынок пока только присматривается к петербургскому опыту, его заимствование притормозила пандемия.

РЫНОЧНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ Среди основных перемен Сергей Ногай, генеральный директор ООО «Пулково Скай»,

в первую очередь отмечает изменения в отношении игроков рынка к управлению апартментами. «Сформировалось понимание, что апартменты нуждаются в качественном и профессиональном управлении. Чтобы пережить такие просадки загрузки, которые рынок наблюдал в пандемию, необходим сильный оператор», — поясняет он.

Фактор УК играет ключевую роль при выборе частным инвестором того или иного апарт-отеля. Среди преимуществ профессиональной УК Константин Сторожев выделяет опыт работы с мировыми брендами, выстроенные стратегии взаимодействия с разными собственниками, наличие способов разрешения непредвиденных ситуаций, готовых принципов загрузки апарт-отеля в разные периоды.

«Кроме того, профессиональная УК выстраивает управление апарт-отелем на основе мировых стандартов сферы гостеприимства и современных гостиничных технологий. Организует централизованное продвижение через различные каналы продаж, обеспечивает прозрачность всех данных и расчетов для собственников апартментов», — добавляет эксперт.

Кроме этого, сегодня сегмент сервисных апартментов требует от УК опыта отельного менеджмента. «Чего раньше не было совсем, так это активного заимствования управляющими компаниями технологий у своих не прямых конкурентов — гостиничного сектора. УК создавались профессиональными девелоперами, и под управлением понималось управление эксплуатацией — facility и сдача апартментов в долгосрочную аренду. Когда УК поняли, что один из ключевых сегментов этого бизнеса — краткосрочная аренда, то есть типичная гостиничная деятельность, они за два-три года ее полностью освоили. В том числе — работу с системами бронирования, автоматизированными системами управления, финансовой отчетностью», — говорит Николай Антонов, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью».

Еще один тренд, по словам эксперта, — появление сетевых брендов. У компаний, которые вышли на рынок первыми, сейчас в управлении уже несколько объектов, они стремительно набираются опыта, разрабатывают собственные подходы к работе. Они на практике узнали, как отра-



ПЕТЕРБУРГ ЯВЛЯЕТСЯ РОССИЙСКОЙ СТОЛИЦЕЙ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ, В ДРУГИХ ГОРОДАХ АПАРТАМЕНТЫ В ОСНОВНОМ ПРЕДСТАВЛЯЮТ СОБОЙ «ПСЕВДОЖИЛЬЕ». СООТВЕТСТВЕННО, ЗДЕСЬ СКОНЦЕНТРИРОВАНЫ И ПЕРЕДОВЫЕ ТАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ АПАРТ-ОТЕЛЯМИ

ботать чемпионат мира, как стать любимыми отельерами для крупных корпораций, какие сервисы востребованы, а от каких лучше отказаться, как свести концы с концами в низкий сезон и как правильно поднять цену в высокий, на каком языке разговаривать с собственниками, чтобы быть услышанными, как пережить глобальный форс-мажор.

КУДА ДВИЖЕТСЯ РЫНОК? Будущее рынка — за единым профессиональным управлением. Только так, по мнению его участников, можно добиться соблюдения первоначальной концепции, оказания качественных услуг и обеспечения безопасности, оптимизации расходов и стабильной доходности. При этом рынок движется от самостоятельного управления собственником и небольших УК к пониманию того, что намного эффективнее передавать объект профессиональным управляющим кампаниям и отельным операторам.

Как отмечает Алексей Кричевский, эксперт рынка недвижимости Академии управления финансами и инвестициями, нельзя сказать, что создавать свою УК невыгодно. Это достаточно прибыльный бизнес, который может стать одним из триггеров дальнейшего роста продаж девелопера.

Тем не менее, по мнению господина Ногай, порой делегировать управление не просто проще, но еще и продуктивнее, так как управление апартментами отличается от управления жилым фондом и требует более широких компетенций как в сфере гостиничного менеджмента, так и в сфере работы с множеством собственников.

Петр Войчинский, директор агентства «МК-Элит», обращает внимание, что на рынке есть проблема непрофессионализма молодых управляющих компаний. «Совместно с ними застройщики формируют у инвесторов завышенные ожидания по окупаемости», — поясняет он.

По мнению экспертов, создание собственной УК эффективно, когда компания заходит в сегмент апартментов не с единственным объектом, а с планами по строительству сети. «Если застройщик освоил под апарт-отели одно-два „пятна“, он сэкономит, пригласив опытную управляющую компанию со стороны. Собственное

подразделение по управлению апарт-отелем требует инвестиций — в людей, их зарплаты, технологии, окупить которые можно только за счет масштаба. Если девелопер планирует и дальше заниматься строительством апарт-отелей, тогда такие затраты имеют смысл. У многих девелоперов принято, чтобы все блоки управления входили в общую систему бизнеса. Есть также вариант создать совместное предприятие в партнерстве с профессиональной УК. Тогда можно избежать многих ошибок на этапе запуска объекта и сразу правильно выстроить управление инфраструктурой здания», — подчеркивает господин Антонов.

ВЛИЯНИЕ СТАТУСА По сведениям Минстроя РФ, до конца текущего года планируется принять закон о статусе апартментов, внесенный в Госдуму. С его принятием появится понятие «многофункциональных зданий», содержащих как жилые, так и коммерческие помещения. При этом изменения в регулировании не затронут апарт-отели, которые вводятся по стандартам гостиничных комплексов, считает Антон Агапов, директор по развитию сети апарт-отелей YE'S.

«Соответственно, развитие рынка УК продолжится в будущем. Тем более что профессионального внешнего оператора с соответствующим опытом, хорошими результатами по доходности и продажам, положительными отзывами гостей пока найти не очень просто. Для девелопера возможны два сценария: развивать свою УК и делать ее конкурентоспособным игроком на рынке или довериться опыту УК, которая прошла все циклы работы в своем проекте — от разработки концепции самого проекта до управления уже действующим отелем», — добавляет господин Сторожев.

«Думаю, что законопроект даст новый импульс к развитию профессионального рынка управления апарт-отелями, так как строить „псевдожилье“ девелоперы фактически уже не смогут. Услуги УК будут более востребованы, отпадут последние сомнения в их необходимости, при этом девелоперы будут чаще обращаться к профессиональным игрокам, чем создавать собственные подразделения по управлению апартментами», — заключает господин Агапов. ■