апартаменты

«Люди привыкли к кирпичам»

У компании Investa отели в центральных локациях — на Казанской, Садовой, Фонтанке, Лиговском. Где-то всего несколько апартаментов, где-то — десятки. Они объединены в две сети: «Гости любят» («две звезды» или «без звезд») и Port Comfort («три звезды» и «четыре звезды»). **Данил Бекиров**, сооснователь и генеральный директор Investa, рассказал, как компания пережила пандемию и почему может позволить себе тратить на продвижение в три раза меньше, чем другие девелоперы.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

— экспертное мнение —

— Как выбираете объекты для апарт-отелей?

— Чек-лист состоит более чем из 30 параметров, конечно, мы исходим из близости к метро, из анализа туристического потока и так далее, но это все понятные и очевидные вещи. Важно, что нам нужны недооцененные объекты по цене ниже рынка, нужные только нам. Это могут быть склады, заброшенные здания, старые бизнес-центры или гостиницы, которые не отвечают современным форматам и показывают убытки вместо операционной прибыли. Например, в двух минутах от площади Александра Невского нам выгодно достался бывший китайский ресторан площадью более 1000 кв. м. Турпоток из Китая иссяк, рестораторы не были готовы покупать такой огромный объект в разгар пандемии.

— Важно состояние объекта?

— Чем хуже, тем лучше: все равно придется все ломать. У нас свой строительный департамент, мы обязательно проводим обследование несущих конструкций, кровли, подвалов, восстанавливаем их, если потребуется, полностью меняем коммуникации, обустраиваем входную группу — занимаемся реновацией здания. Так, на Садовой, 28–30, где располагается наш офис, отель на 40+ с лишним номеров и коворкинг, нам пришлось поменять более 40 деревянных балок. Часть из них сгнила, а часть пострадала при пожаре. Но за пять лет механизм уже отлажен: от подбора здания до создания концепции и начала продаж проходит примерно два-три месяца, от сделки до ввода в эксплуатацию — около полугода, если речь об объекте площадью 1–2 тыс. кв. м, от полугода до года — для объектов 2,5–4 тыс. кв. м. Из-за пандемии мы на два месяца приостанавливали работы, и это для нас очень большая задержка.

— Коворкинги на каждой локации — дань моде?

— Вы, наверное, представили себе эдакий островок для фрилансеров, куда они приходят на несколько часов, пьют кофе и работают дистанционно на Москву, Америку или Сингапур. У нас же это мини-офисы от 10 до 30 кв. м, которые арендуют на срок от полугода и больше. На них большой спрос среди корпоративных клиентов: маленьких компаний, стартапов, иногда крупные организации снимают такой офис для какого-то своего подразделения. Что удобно: загрузка коворкингов практически не зависит от сезона. Разве что в начале января понятное затишье и небольшой всплеск в сентябре-октябре.

— Из чего складывается цена квадратного метра?

— Возьмем для примера объект на Садовой, 53, напротив Юсуповского сада и в двух минутах от метро «Садовая». Это бывшая гостиница для партийных работников. Цена за полезный метр составляет 260 тыс. рублей: 160 тыс. рублей / 61% — это стоимость недвижимости, 75 тыс. рублей / 29% — это расходы на реновацию, включая новые инженерные сети и документальное сопровождение, 10 тыс. рублей / 4% — это затраты на маркетинг и продажи, 15 тыс. рублей / 6% — маржа компании. Если сравнивать с другими девелоперами, то мы укладываемся в треть от их классического бюджета на ведение продаж: благодаря локациям в центре наших клиентов не нужно уговаривать. Но и маржа у нас скромная, обычно девелоперы с новостройки получают от 20 до 40%.

— Не слишком ли много отелей в Петербурге, хватит ли клиентов?

— Если опираться на данные Booking и Ростуризма, то Москва, Петербург, Екатеринбург и Новосибирск обеспечены отельным фондом в три-пять раз меньше, чем аналогичные города Европы, хотя объемы турпотока сопоставимые. Так что емкость рынка еще достаточная. А мы тем более работаем исключительно в центре города. Здесь уже практически нет вариантов для нового строительства, поэтому последние два года даже крупные компании начинают разворачиваться в сторону редевелопмента. Но количество зданий в центре ограничено, из них технически подходит под реновацию и приспособление под апарт-отели очень маленький процент, а число объектов, где это будет рентабельно делать, и того меньше. Получается эксклюзив.

— Поделитесь историей о нерентабельном отеле.

— Речь о бизнес-отеле VOX на Лиговском, 29: «три звезды», оценка выше 9 на Booking, 3,7 тыс. кв. м, в 300 метрах от Московского вокзала. Очень эстетичный и качественный объект не пережил пандемию и загрузку всего в 10–15%. Там на 77 номеров приходились всего шесть или семь с кухнями, не было возможности для долгосрочной аренды. Мы купили этот объект в августе, сейчас там ведутся демонтажные работы и возводятся новые стены. Это будет отель «четыре звезды», по проекту перепланировки большинство номеров — первой категории, площадью 19 и 22 кв. м, 9% от всего фонда — номера высшей категории на 26 «квадратов», разумеется, каждый будет включать спальную и кухонную зоны. По плану ввод в эксплуатацию — в августе 2022 года.

— А что можно сказать о клиентах?

— Если говорить о конечных потребителях, то 85% туристического потока у нас составляют россияне и русскоговорящие из стран ближнего зарубежья, большую долю занимают люди, которые приезжают из Москвы. Потеряв 15% туристов-иностранцев, мы не оказались в таком тяжелом состоянии, как другие отели, ориентированные на зарубежных гостей. Важно, что апартаменты могут сдаваться не только посуточно, но и на срок от месяца до трех или полугода. Когда началась пандемия, у нас была загрузка 35% как раз за счет клиентов, выбравших среднесрочное и долгосрочное проживание. Благодаря этому мы могли, в общем-то, неплохо себя чувствовать. В мае-июле 2020 года загрузка выросла до 50–85% за счет краткосрочной и долгосрочной аренды. Концепции комбинированного заполнения фонда придерживаемся до сих пор, это обеспечивает стабильные доходы и для управляющей компании, и для инвесторов.

— Кто ваши инвесторы?

— Первая категория — это люди, которые аккумулировали 5–7 млн рублей и хотят их надежно сохранить. Примерно 60–65% — женщины, средний возраст — 45 лет, но довольно много и старше 55. Они очень недоверчивые, пережили уже все возможные финансовые кризисы, их не убедят красивые обещания. Вторая категория инвесторов — бизнесмены и руководители высшего звена, они покупают на 10–30 млн рублей сразу несколько апартаментов в различных локациях, чтобы диверсифицировать активы. Им важно быстрее начать получать прибыль, поэтому они не хотят покупать просто квартиры в новостройках: от стадии котлована до сдачи в эксплуатацию, а после в аренду проходят два-три года, у нас же — от шести месяцев. Плюс у нас отсутствуют риски незаконченного строительства. Обе категории инвесторов выбирают вложения в недвижимость, потому что люди привыкли к кирпичам, и это оправдано: с января 2020 года недвижимость в локациях, где расположены наши объекты, выросла в цене на 30%.

— Все ваши инвесторы поручают операционку управляющей компании?

— У нас более 270 клиентов, и 99% из них абсолютно не хотят решать вопросы с выселением, заселением, уборкой, сгоревшими лампочками. Кроме того, задача управляющей компании — поддерживать уровень сервиса и цен на определенной планке, чтобы инвесторы получали не менее 10%, а лучше 11–12% годовых. В 2019-м мы обеспечили им 12,7% годовых — это уже за вычетом всех расходов, включая коммунальные платежи и работу управляющей компании. В ковидный год, когда подавляющее большинство объектов недвижимости в гостиничной отрасли или отработало в ноль, или имело минусовую доходность, наши сети принесли инвесторам по 5,6% годовых. К августу 2021-го инвесторы получили 9,97% годовых.

— Какие в целом перспективы у сегмента апарт-отелей?

— По статистике Booking и других ресурсов, рынок апартаментов по числу бронирований растет примерно на 20–30% ежегодно. Большинство апартов находятся в среднем ценовом и самом массовом сегменте, они предоставляют автономность и более широкий спектр услуг, а поэтому с успехом «отъедают» рынок у классических «три звезды» и «четыре звезды» отелей. И, мы уверены, этот процесс будет набирать обороты.

Беседовала Анна Чуруксаева

Перебирая статусы

— законодательство —

Одно из главных законодательных нововведений, которое ожидает рынок,— так называемый закон о статусе апартаментов. По прогнозам экспертов, до новогодних каникул принять его уже не успеют, вероятно, это произойдет в первом квартале будущего года. Вторым значимым фактором влияния на сегмент может стать ужесточение законодательства об аренде жилья.

Текущий год рынок провел в ожидании вступления в силу закона о статусе апартаментов. Его главной задачей было разграничить сегменты псевдожилья (жилых комплексов, возведенных на участках, не предназначенных для жилой застройки) и сервисных апартаментов (апарт-отелей), а также определить перспективы развития каждого из них.

«Текущая редакция закона предполагает, что статус апартаментов будет приравнен к статусу квартир в многоквартирных домах. Отличие квартир и апартаментов будет состоять в том, что жилые дома должны располагаться в зоне жилой застройки, а многофункциональные центры, в которых находятся апартаменты, могут находиться за пределами зоны жилой застройки, в том числе в общественно-деловых зонах. Соответственно, собственники апартаментов смогут получить регистрацию по месту жительства в апартаментах, а также пользоваться иными правами, которыми обладают собственники квартир. Главное ограничение для собственников апартаментов заключается в отсутствии прав на земельный участок под многофункциональным центром. Но этот вопрос может быть переформулирован на этапе доработки законопроекта»,— отмечает Василий Малинин, руководитель направления «Коммерческие споры» юридической фирмы «Рустам Курмаев и партнеры».

ДМИТРИЙ ДУХАНИН

Текущий год рынок провел в ожидании вступления в силу закона о статусе апартаментов

В январе 2021 года правительство РФ утвердило «дорожную карту», предписывающую определить статус апартаментов не позднее конца 2021 года. В апреле соответствующий законопроект был внесен в Госдуму. «Его рассмотрение было намечено на ноябрь. Однако в связи с многочисленными замечаниями документ был отправлен на доработку. Так, в настоящей редакции он не регулирует отношения в части эксплуатации уже построенных объектов, не решает вопрос о статусе построек, размещенных вне общественно-деловой зоны (в том числе многофункциональных комплексов), а также не дает ответа на вопрос о том, как избежать строительства квазижилья, если объект имеет полностью нежилой статус и называется, например, гостиницей. Безусловно, эти вопросы требуют серьезной проработки. Поэтому нет уверенности в том, что мы увидим одобренную редакцию законопроекта до конца этого года»,— отмечает Ольга Мищенко, руководитель практики недвижимости, строительства и ГЧП АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» в Петербурге.

Законодательное воздействие

По словам Антона Агапова, директора по развитию сети апарт-отелей YE'S, так как нынешняя версия законопроекта не носит запрещающий характер относительно строительства и функционирования апарт-отелей, его принятие не отразится на работе уже действующих комплексов. Тем более в Петербурге, учитывая, что доля несервисных апартаментов здесь составляет всего чуть больше 4%.

По мнению Данила Бекирова, совладельца инвестиционно-строительной компании Investa, принятие закона привлечет дополнительное внимание покупателей к и без того популярному сегменту.

«Приравнивание апартаментов к жилью — довольно важный вопрос для всех участников рынка. Для Минстроя РФ это возможность отчитаться о сдаче дополнительных квадратных метров жилья, которые были запланированы на 2020–2021 годы. Также это позволит поднять показатели спроса без серьезного влияния на ставки рефинансирования и банковские ипотеки, которые были основными драйверами роста спроса в эти годы. Для девелоперов это очередной катализатор спроса и повод поднять цены, увеличив объемы продаж. Бизнес от этого точно будет в плюсе»,— поясняет он.

Что касается потребителей, то, по мнению эксперта, с одной стороны, они получат возможность прописаться в апартаментах, а также решить проблемы с социальными объектами (школами, садиками и пр.). С другой стороны, остается много факторов, которые правительству предстоит урегулировать, в том числе оплата налогов за землю под комплексами апартаментов, размер коммунальных платежей.

«То, что закон повысит спрос на апартаменты,— это точно, но вот объем этого спроса будет зависеть от конкретных пунктов окончательного документа»,— резюмирует Данил Бекиров.

Основным минусом принятия закона для игроков рынка, по мнению Светланы Московченко, руководителя отдела исследований Knight Frank St Petersburg, станет повышение стоимости данного типа недвижимости.

По словам Василия Малинина, долгие годы главным преимуществом апартаментов была их более низкая стоимость по сравнению с ценами на квартиры. Однако выравнивание правового статуса квартир и апартаментов, вероятно, также сравняет цены между этими видами недвижимости. Поэтому действующие собственники апартаментов получат плюсы в виде правовой определенности статуса их недвижимости и повышения цены их актива. Однако потенциальные покупатели будущих апартаментов столкнутся с негативным для них повышением стоимости.

«При этом в стоимость многих апартаментов уже заложена премия за статус, особенно если говорить о многофункциональных комплексах (МФК), которые начали возводиться в 2019–2020 годах. Эти МФК сейчас могут торговаться с разницей в 7–10% с жилыми комплексами в той же локации, тогда как до кейса с законом разница составляла как минимум15%»,— добавляет Алексей Кричевский, эксперт рынка недвижимости Академии управления финансами и инвестициями.

По мнению Данила Бекирова, сразу после принятия закона начнутся изменения, направленные на регламентирование совершенно новой сферы. В первую очередь, изменения коснутся налогов, ставок ЖКХ, налогов на аренду и т. д. «При этом кардинальных изменений, на мой взгляд, не последует, так как они могут повлечь серьезные социальные последствия. Это будет последовательное упорядочивание актуальных вопросов»,— заключает он.

Ужесточение на руку

Свое влияние на рынок в ближайшем будущем также может оказать ужесточение законодательства в части сдачи жилья внаем. «Государство давно пытается найти инструменты, которые будут регулировать рынок аренды жилья и позволят вывести его в законное поле. Сейчас до 90% квартир в России сдаются с использованием серых схем: арендодатели не декларируют полученные доходы, многие не заключают договор найма, взаимодействие арендатора и арендодателя регулируется только на основе устных договоренностей»,— отмечает Антон Агапов.

До конца текущего года Минстрой планировал внести в Госдуму законопроект о создании условий для формирования рынка частного наемного жилья в стране. «Я думаю, что это будет, скорее, не ужесточение законодательства, а попытки навести порядок и вывести из тени значимую отрасль экономики. В настоящий момент, к сожалению, многие сферы рынка жилья, в частности, сдача жилья внаем, представляют собой серое пятно: колоссальный объем доходов не облагается налогами. Чтобы рынок был прозрачным и честным, все должны находиться в равных перед законом условиях»,— считает Данил Бекиров.

Ольга Мищенко, с одной стороны, не исключает, что такая законодательная инициатива появится, поскольку об этом говорят уже долгое время. «С другой — необходимо понимать, что наем жилых помещений — это сфера, которую крайне сложно контролировать. Краткосрочные договоры по закону не регистрируются. Выявить фактический наем жилья, как правило, крайне затруднительно, поскольку граждане не заинтересованы в раскрытии этой информации. Возможно, сфера арендного жилья получила бы больший толчок при предоставлении льгот и преференций институциональным инвесторам. Это позволило бы сбалансировать рынок и вывести его из серой зоны»,— отмечает эксперт.

В случае если подобный законопроект будет принят, он может увеличить востребованность апартаментов. По словам экспертов, спрос на них стабильно растет уже на протяжении десяти лет — то есть с момента формирования рынка. Главным преимуществом апартаментов является более высокая доходность по сравнению с рынком жилья и отсутствие необходимости участия собственника в управлении активом, так как все вопросы берет на себя управляющая компания.

«Принятие законопроекта о регулировании рынка аренды, безусловно, выступит еще одним положительным фактором и будет способствовать росту спроса на них. В этом отношении сегмент сервисных апарт-отелей является примером цивилизованного рынка аренды. Все услуги оказываются на основании договора, каждый собственник платит налоги с полученной прибыли, за этим строго следит управляющая компания»,— заключает Антон Агапов.

Ксения Потапова