

ИНВЕСТИЦИИ В ЦЕЛОСТНЫЙ ПРОДУКТ

ПРОШЛЫЙ ГОД СТАЛ РЕКОРДНЫМ ДЛЯ РЫНКА АПАРТАМЕНТОВ ПЕТЕРБУРГА: КОНСЕРВАТИВНЫЕ ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ СТАЛИ ПРИОБРЕТАТЬ ЗНАЧИТЕЛЬНО БОЛЬШЕ ЮНИТОВ В АПАРТ-ОТЕЛЯХ, ПРЕДПОЧИТАЯ ИХ ТРАДИЦИОННЫМ ОДНУШКАМ. О ТОМ, ПОЧЕМУ В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ СЕРВИСНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ ПОЛУЧИЛИ СТОЛЬ ШИРОКОЕ РАСПРОСТРАНЕНИЕ, О ВЫСОКОЙ ДОХОДНОСТИ ОБЪЕКТОВ, РАСПОЛОЖЕННЫХ РЯДОМ С ТРАНСПОРТНЫМИ ХАБАМИ, А ТАКЖЕ О ФОРМИРОВАНИИ КАЧЕСТВЕННОГО ИНВЕСТПРОДУКТА ОПЫТНОЙ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИЕЙ — В МАТЕРИАЛЕ GUIDE. МАРИНА КОВАЛЕВА

Куда лучше инвестировать — в апартаменты или однокомнатную квартиру — частый вопрос, который получают гостиничные операторы, специализирующиеся на управлении инвестиционными комплексами апартаментов. «Безусловно, оба варианта могут использоваться потенциальным инвестором, который хочет обеспечить себе бесперебойное и прогнозируемое поступление денежных средств на расчетный счет, комфортную жизнь уже в настоящий момент или после выхода на пенсию», — поясняет Мария Онучина, генеральный директор компании «25/7».

Вместе с тем, в отличие от квартиры в многоквартирном доме, в апарт-отелях формируется единый и целостный продукт для конечного пользователя, а также присутствуют значительно более высокие компетенции управляющей компании. Именно она берет на себя обязательства по управлению объектом. «В случае с традиционными однушками бремя расходов на содержание недвижимости, контроль поломок, заселение и выселение гостей, решение прочих бытовых проблем лежат в зоне ответственности собственника недвижимости. В среднем такой инвестор тратит около 40 часов в месяц на обслуживание и содержание своего актива. А это целая неделя, которую он мог бы потратить на себя, своих детей, на получение нового жизненного и профессионального опыта», — продолжает она. С апартаментами все по-другому: ответственность за управление лежит полностью на управляющей компании.

БУМ СПРОСА По данным Colliers, в 2021 году количество реализованных городских апартаментов комфорт- и бизнес-класса в Санкт-Петербурге достигло 5,3 тыс. лотов (151 тыс. кв. м), что на 43% превышает показатель по итогам 2020-го, почти в два раза больше показателя 2019-го и является максимальным значением за всю историю рынка. Подавляющее большинство приобретенных в 2021 году лотов (89%) традиционно сформировали сервисные апартаменты. Несмотря на значительный рост цен в 2020–2021 годах, они по-прежнему выглядят интересным объектом инвестиций — в первую очередь для консервативных частных инвесторов, ориентированных на пассивный доход от недвижимости. «Вложения в жилые квадратные метры в среднем придется отбивать дольше. Апартаменты тоже не дешевы: и подорожали быстрее, и средний «квадрат» сейчас дороже среднего жилого. Но стоимость аренды в пересчете на площадь в апарт-отелях в среднем выше за счет дополнительных сервисов», — говорит Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК».



В ОТЛИЧИЕ ОТ КВАРТИРЫ В МНОГOKВАРТИРНОМ ДОМЕ, В АПАРТ-ОТЕЛЯХ ФОРМИРУЕТСЯ ЕДИНЫЙ И ЦЕЛОСТНЫЙ ПРОДУКТ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

По мнению Светланы Московченко, руководителя отдела исследований консалтинговой компании Knight Frank St. Petersburg, сервисные апартаменты в Петербурге не являются альтернативой квартирному жилью, как в других городах России. «Здесь апартаменты после ввода в эксплуатацию становятся полноценными отелями с определенным уровнем звездности», — добавляет она.

Партнерство с гостиничным оператором по коммерциализации апартаментов приносит больше инвестиций собственнику недвижимости, нежели самостоятельное управление однокомнатной квартирой: для профессиональных управляющих компаний доступен большой набор инструментов по повышению загрузки апартамента, есть необходимые гостиничные компетенции, формирующие продукт для конечного потребителя. «Здесь мы можем говорить об эффективности на уровне 11–13% годовых в сравнении с 5–6% в жилой недвижимости», — поясняет госпожа Онучина. Также важно отметить, что сервисные апартаменты не просто выше доходностью, но и структурно управляются. Это абсолютно пассивный доход, если у тебя качественная управляющая компания, которая организовала весь процесс, систему отчетности перед собственниками, IT-продукты под рутинные процессы и знает, как привлекать выручку в апарт-отели. Такой подход гораздо проще управления квартирой, собственнику не нужно заниматься процессом — лишь раз в месяц согласовывать отчеты и получать деньги.

Сервисные апартаменты, расположенные в «отельных» локациях (транспортные хабы, метро, исторический центр или поблизости), явно будут выигрывать

конкуренцию за клиента у тысяч юнитов, расположенных на окраинах, давая значительно более высокую доходность владельцам, добавляет Андрей Косарев, генеральный директор Colliers в Санкт-Петербурге. Особенно это будет ощутимо после возвращения туристического потока на допандемийные уровни. «Локацию нового проекта GloorX на Заневском проспекте я бы как раз отнес к таковым», — добавляет господин Косарев.

По мнению Андрея Бойкова, управляющего партнера Rusland SP, ключевое преимущество апарт-отеля «25/7 Заневский» — локация, близость к Ладожскому вокзалу и крупному транспортно-пересадочному узлу. «А ведь именно фактор транспортной доступности влияет на успешность проектов апартаментов», — уверен он. Помимо туристического, это еще очень серьезный бизнес-сегмент: многие люди приезжают в командировку и с деловыми целями.

ВЫСОКАЯ ДОХОДНОСТЬ Для партнеров в проекте апарт-отеля «25/7 Заневский» в Красногвардейском районе Петербурга, расположенного в двух минутах от станции метро «Ладожская», предлагаются две программы доходности на выбор: «Максимальный» и «Гарантированный доход». Основное их отличие — время участия в программе и потолок выплат по той или иной опции. В случае гарантированного дохода в рамках договора с инвестором гостиничный оператор берет на себя обязательства по выплате фиксированной арендной платы (от 41 тыс. рублей) на весь срок договора. В рамках максимального дохода прогнозируемый объем выплат инвесторам может составлять до 150 тыс. рублей в месяц.

«Ближе к запуску проекта в 2025 году мы выйдем с предложениями по инвестиционным программам к тем инвесторам, которые приобрели апартаменты в сервисной части. Наша операционная модель подразумевает котловое распределение дохода между партнерами пропорционально доле каждого инвестора в номерном фонде проекта. Таким образом, мы формируем наиболее прозрачную и понятную модель функционирования гостиничного проекта и систему распределения доходов и расходов между всеми партнерами апарт-отеля „25/7 Заневский“», — поясняет госпожа Онучина. Более того, для тех инвесторов, кто выбирает для себя максимальный доход, гостиничный оператор «25/7» в рамках договора с собственником берет на себя обязательства по выплате минимальной доходности по апартаменту по результатам операционного года. «Тем самым мы хеджируем риски инвесторов на начальных этапах операционной деятельности гостиницы», — уточняет эксперт.

Для удобства взаимодействия управляющая компания апарт-отеля «25/7» предлагает инвесторам современные диджитал-решения по управлению и контролю деятельности оператора на объекте. «Мы говорим о единой платформе для гостей, инвесторов и резидентов — от согласования отчетов до заказа дополнительных услуг и общения по интересам. Другими словами, мы формируем понятную и прозрачную среду для взаимодействия между инвестором, гостиничным оператором и гостем на каждой стадии реализации проекта», — объясняет Мария Онучина, добавляя, что такого не встретишь на рынке аренды жилой недвижимости. ■