

# Знающий предпочитает апартаменты

Почему приобретать свою недвижимость на побережье выгодней, чем жить в гостиничном номере



**Андрей Серенко**

руководитель отдела маркетинга  
застройщика УК «ЮГ»



Российский турист уже прочно обосновался на черноморском побережье. И это связано не только с закрытыми сначала из-за пандемии коронавируса, а теперь – из-за внешнеполитической обстановки границами, но и с ростом уровня черноморских курортов до международной планки. Однако на курортах растут не только уровень комфорта, но и цены за проживание в средствах размещения. Сегодня, по мнению экспертов, гораздо выгоднее приобрести апартаментную недвижимость на побережье и окупать ее за счет экономии на проживании в отелях или за счет сдачи в аренду, нежели из года в год тратиться на постоянно растущие в цене услуги на гостиничные номера. Тем более что, по словам аналитиков, сейчас самое время покупать апартаменты, так как цены на них будут расти. Строительная компания УК «ЮГ», известная высоким качеством возводимых объектов, предлагает совершить такую покупку на максимально выгодных условиях.

## Окупаемость за шесть лет

Стоимость проживания в гостиничных номерах Анапы сегодня бьет все рекорды. Если проанализировать данные по ценам на размещение в гостиницах курорта уровня четырех звезд в самый «жаркий» сезон – июль-август 2022 года, – мы увидим, что в среднем это будет стоить около 30 тыс. руб. в сутки. При этом минимальная стоимость на самые простые номера класса standard (36 кв. м, гостей 2+1) начинается от 13 тыс. руб. в сутки, максимальная (тип номера family suite, 62 кв. м, гостей 4+2) – достигает 75,9 тыс. руб. в сутки. Аренда апартаментов (площадь более 200 кв. м, несколько комнат и санузлов) в среднем составляет около 100 тыс. руб. в сутки.

Как отмечают эксперты, при таком уровне цен гораздо лучше купить апартаментную недвижимость в собственность и приезжать на отдых в свой собственный номер, чем платить за гостиницу. В остальное время, чтобы апартаменты не простаивали, можно сдавать их в аренду, тем самым «отбивая» ипотечный кредит.

Как рассказали в компании Nedvex, тем, кто сегодня задумывался о покупке собственных квадратных метров на черноморском побережье, стоит делать это сейчас, поскольку в будущем цены на апартаменты будут расти быстрее, чем цены на аренду. Так, по данным аналитиков, в 2022 году в среднем апартамент может окупиться почти за шесть лет непрерывной аренды.

«Что выгоднее – каждый выбирает сам, исходя из своих индивидуальных потребностей и желаний. Те, кто регулярно посещает курорты Черного моря, все чаще рассматривают недвижимость здесь как второе жилье. Те, кто выбирает регионы Краснодарского края как место для отдыха, предпочитают покупке аренду. Есть и те, кто рассматривает апартаменты как инвестицию. Процент покупателей, которые приобретают квартиру на черноморском побережье для постоянного проживания, небольшой, в отличие от тех, кто приобретает жилье с целью инвестиций. Например, при выходе нового проекта в продажу 80% сделок приходится именно на инвесторов. Так, покупатель в сезон проживает здесь с семьей, а в остальное время сдает свое жилье в аренду – получает пассивный доход и сокращает сроки окупаемости», – рассказывает генеральный директор Nedvex Юлия Галимова.

## «Мест, где можно отдохнуть у моря, остается все меньше»

Преимущество апартаментов перед жилыми объектами на черноморском побережье, по словам руководителя отдела маркетинга застройщика УК «ЮГ» Андрея Серенко, довольно много, но, чтобы выделить главные, сначала нужно разобраться в том, какие мотивы движут людьми при выборе подобной недвижимости. «Я бы разделил их на три основные категории. Первая – это люди, покупающие некий актив. Вторая – это люди, которые покупают объект для собственного отдыха в летний сезон. И третья – это люди, приобретающие объекты недвижимости для длительного проживания», – говорит застройщик.

Если говорить про длительное проживание, то, по словам Андрея Серенко, главным

преимуществом является более высокий уровень комфорта. Это жизнь по принципу «все включено», когда у владельца недвижимости есть свой спортзал, свой бассейн, своя служба доставки, уборки и т. п. Службы комфорта, управления апартаментами, консьерж-службы позволяют делегировать большое количество мелких бытовых проблем, начиная от ремонта и заканчивая клинингом, кейтерингом. При этом апартаменты, как правило, находятся в более выгодных локациях, нежели жилые комплексы. Например, строительство жилых комплексов в прибрежной черте запрещено, а вот апарт-отели могут располагаться и на первой, и на второй береговых линиях, в рекреационных зонах, что невозможно в случае с жилыми комплексами.

«Если мы говорим о приобретении апартаментов для отдыха, то стоит отметить, что мест, где можно отдохнуть у моря, остается все меньше, и обладать собственным номером в одном из них уже само по себе большое преимущество. Вы можете в любой момент приехать, отдохнуть и уехать. И не думать, что будет с вашим номером в ваше отсутствие, как это бывает, когда покупают квартиры только для собственного отдыха. А служба управления будет сдавать апартаменты и следить за их сохранностью. Апартаменты становятся не просто местом, куда можно приехать и отдохнуть. Это уже некий актив, который будет приносить доход и окупать себя», – рассказывает Андрей Серенко.

Если же говорить о приобретении недвижимости как о некоем инвестиционном активе, то при выборе объекта для таких целей главным становится его окупаемость и ликвидность, считает представитель застройщика. И в этом разрезе, по его словам, ключевым преимуществом для апартаментов перед жилыми объектами является служба управления, которая будет сдавать эти апартаменты в краткосрочную или долгосрочную аренду, что имеет большую доходность по сравнению с долгосрочной арендой в жилых комплексах. В отличие от жилой недвижимости, где после сдачи объ-

екта она начинает дешеветь ввиду износа. «В сервисных апартаментах с хорошей управляющей компанией после ввода в эксплуатацию его стоимость будет только расти. Как раз за счет высокой доходности от краткосрочной аренды», – говорит Андрей Серенко.

## Спрос на апартаменты растет

После первого локдауна стоимость проживания в гостиницах по Анапе и всему черноморскому побережью резко подскочила вверх. В 2020–2021 годах можно было наблюдать практически стопроцентную загрузку номерного фонда с мая по конец сентября. Такой высокий спрос, по словам экспертов, привел к повышению стоимости проживания в гостиницах.

«Что будет в 2022 году, мы еще посмотрим, но уже сейчас цена двухнедельного проживания в семейном номере в отеле четыре звезды сопоставима с двумя-тремя ипотечными платежами за аналогичные апартаменты в апарт-отеле такого же класса. И если сдавать апартамент весь летний сезон, то он покроет расходы на ипотечные платежи на весь последующий год», – констатирует Андрей Серенко.

Спрос на апартаменты последние пару лет растет не только в Анапе, но и по всему черноморскому побережью. Во многом, по мнению экспертов, на это повлияла градостроительная политика в курортных городах Краснодарского края.

«Строительство новых жилых объектов в прибрежной черте больше невозможно, и если вы хотите, чтобы в квартире из окон открывался красивый вид на море, то единственный доступный способ – покупка недвижимости в сервисных апарт-отелях. Других вариантов на текущий момент просто нет», – резюмирует Андрей Серенко.

## Комфорт и доступность

Главное преимущество апартаментов строительной компании УК «ЮГ» – серьезный подход к строительству объектов. Для застройщика важно не просто построить квадратный метр, сдать и забыть, а предложить своим клиентам определенный стиль жизни с высоким уровнем сервиса и комфорта.

«Нам важно создать объект, который может стать бизнесом, который будет интересен, который будет привлекать новых гостей из года в год и который продолжит развиваться и после его сдачи», – говорит Андрей Серенко.

Еще одно преимущество объектов от УК «ЮГ» – доступная программа приобретения. Сегодня банки-партнеры предлагают ипотеку по очень выгодной ставке. Причем ставка зафиксирована на весь срок кредитования.

«С учетом того, что апартаменты – это объекты нежилой недвижимости, они не поддаются под семейные ипотеки, ипотеки с господдержкой. Такую ставку крайне сложно получить», – подытожил Андрей Серенко.