

# «ПЛАНИРУЕМ ПРОЙТИ СЕРТИФИКАЦИЮ YE'S MARATA НА „ЧЕТЫРЕ ЗВЕЗДЫ“»

В 2022 ГОДУ НА РЫНКЕ АПАРТАМЕНТОВ ПЕТЕРБУРГА ВЫИГРЫШНЫМ ОКАЗАЛСЯ ГИБРИДНЫЙ ФОРМАТ УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕКТАМИ — СОЧЕТАНИЕ КРАТКОСРОЧНОЙ И ДОЛГОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ ЮНИТОВ. ПОЧЕМУ ТАК ПРОИЗОШЛО, А ТАКЖЕ О ТОМ, ЧТО В НЫНЕШНИХ УСЛОВИЯХ ПОМОГАЕТ ДАННОМУ СЕГМЕНТУ НЕ ТОЛЬКО СОХРАНЯТЬ, НО И УВЕЛИЧИВАТЬ ДОХОДНОСТЬ, РАССКАЗАЛА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СЕТИ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ YE'S ИРИНА ИВАШКЕВИЧ. АЛЕКСАНДРА ТЕН

**GUIDE:** Каким был 2022 год для сети YE'S?

**ИРИНА ИВАШКЕВИЧ:** Мы на протяжении последних лет живем в состоянии вызовов, случающихся с определенной периодичностью. Наша команда воспринимает их уже с определенным воодушевлением, иногда даже с азартом, потому что именно в такие периоды принимаются прорывные решения. В данном случае все зависит от профессионализма и мобильности команды в части реакции на внешние обстоятельства.

**Г:** И какие прорывы случились?

**И. И.:** Нам удалось практически вдвое увеличить доходность наших апарт-отелей по сравнению с результатами 2021 года. Уже в начале прошлого года мы понимали, какие процессы нам предстоит пройти, и выстроили определенную тактику, расставили приоритеты, и сейчас можем уверенно говорить, что стратегические решения себя оправдали. Планы на этот и последующие годы выстраиваем на основании полученных в прошлом году результатов.

**Г:** О какой тактике идет речь?

**И. И.:** Мы решили сделать акцент на работе с краткосрочной арендой, предвидя, что в связи с введенными ограничениями для россиян на выезд за рубеж, туристические потоки внутри страны будут увеличиваться. Речь идет и об отдыхающих, и о бизнес-туристах, которые также в прошлом году стали больше передвигаться между городами России. И поскольку наши проекты расположены в популярных и густонаселенных мегаполисах — Санкт-Петербурге и Москве — мы составили «дорожную карту» по выстраиванию тарифной политики в управлении доходностью и придерживались этого плана.

Мы также уделили большое внимание технической модернизации компании с целью автоматизации наших внутренних бизнес-процессов и серьезно вложились в нее. До конца разработали и внедрили личный кабинет собственника на всех объектах. Связали воедино все наши операционные системы. Была проведена глобальная работа, которая также дала свои плоды.

**Г:** Какой из объектов показал лучшие результаты?

**И. И.:** Наш флагманский проект в Санкт-Петербурге YE'S Marata (кроме него, компания развивает еще один проект в Петербурге, три проекта в Москве и один в Астане. — **Г**) показал какие-то феноменальные результаты в летний период. На московских объектах, несмотря на отток части корпоративных клиентов, мы тоже не заметили сильного падения, все достаточно стабильно. Краткосрочная аренда и там обеспечила высокую доходность.

**Г:** Повлияла ли релокация россиян в Казахстан на показатели вашего объекта в Астане?

**И. И.:** Мы называем его нашим первым международным и первым проектом, реализованным по франшизе. В начале 2022 года в Астане у нас оставались свободные к продаже апарт-отели от застройщика. Когда случились сентябрьские события, наш партнер принял решение не повышать стоимость квадратного метра, а цены там зафиксированы в долларах. С учетом разницы в курсе валют для российских инвесторов было сделано очень правильное, на мой взгляд, предложение с точки зрения входа на зарубежный рынок недвижимости. Кроме этого, застройщик предложил интересные бонусы: открытие валютного счета на территории Казахстана, банковской карты, полное



сопровождение сделки. В итоге практически все непроданные юниты во втором полугодии прошлого года там были реализованы.

Конечно, релокация россиян спровоцировала рост арендных ставок и на апарт-отели, и на жилье в Казахстане. Сейчас цены там более или менее стабилизировались. Но мы со своей задачей — реализовать апарт-отели на объекте — справились и сейчас ведем переговоры с этим же партнером о запуске нового проекта.

**Г:** Что больше пользуется спросом в Казахстане — краткосрочная или долгосрочная аренда?

**И. И.:** В принципе, сегодня на всех наших объектах мы работаем в так называемом гибридном формате. В зависимости от сезона мы предлагаем рынку тот или иной вид аренды. Именно такая бизнес-модель показывает наибольшую эффективность.

**Г:** Прошлый год прошел для застройщиков под знаком льготной ипотеки, но на ваш сегмент господдержки кредитования не распространяется. Какие финан-

совые программы предлагаются сегодня покупателям апарт-отелей?

**И. И.:** У застройщиков апарт-отелей плюс-минус одинаковые условия по ипотеке. Первоначальный взнос от 30%, кредит на 30 лет, субсидированная ставка — 3% годовых на первый год, начиная со второго года — ставка 11,3%. С начала года предложения по субсидированной ставке ниже 3% с рынка ушли.

В части финансовых схем еще в прошлом году мы вернулись к программе гарантированного дохода. Это классическая схема, смысл которой заключается в том, что с момента передачи апарт-отеля собственнику он начинает получать фиксированный процент пассивного ежемесячного дохода вне зависимости от ситуации на рынке, условий работы управляющей компании. В нашем новом проекте YE'S Leader это помогло реализовать определенное количество апарт-отелей на старте. Знаю, что у некоторых застройщиков апарт-отелей сейчас проводятся акции, в рамках которых собственнику начинают выплачивать процент

еще до момента сдачи юнита. Мы такой вариант не рассматриваем.

**Г:** В последние годы апарт-отели, по крайней мере в Москве и Петербурге, конкурируют с официальными гостиницами, ввод апарт-отелей учитывается в объемах нового номерного фонда. Распространяется ли в таком случае на ваш сегмент господдержка гостиничной отрасли?

**И. И.:** Да, наши московские и петербургские объекты прошли государственную классификацию гостиниц и получили «три звезды». Как гостиница мы воспользовались льготой, предоставляющей нулевую ставку НДС в течение пяти лет. Это создало для нас хороший задел на будущее, и сейчас инициативные группы ведут переговоры с органами власти о продлении действия этой льготы. Данная мера поддержки серьезно стимулирует рынок строить качественное предложение.

**Г:** На какие преимущества апарт-отелей перед гостиницами вы делаете ставку перед началом следующего туристического сезона?

**И. И.:** У нас большие планы на предстоящий сезон. Внутренний туризм продолжает развиваться, в этом нет сомнений. Кроме того, ожидается возвращение туристов из Китая. По нашим прогнозам, турпоток в ближайшее время увеличится в 3–4 раза. И в этих условиях, конечно, мы делаем ставку на краткосрочную аренду.

Действительно, качественные апарт-отели сегодня становятся прямыми конкурентами классических гостиниц. Я сейчас говорю именно о качественных современных апарт-отелях, а не о сервисных апарт-отелях. Именно полноценные комплексы со всей необходимой гостиничной инфраструктурой, инженерным оборудованием, системами безопасности, с профессиональной гостиничной УК и сервисными службами способны активно конкурировать с классическими отелями.

Как правило, семейные туристы отдают предпочтение именно апарт-отелям из-за наличия кухонной зоны, удобных спальных мест для всей семьи. Для корпоративных клиентов преимущество апарт-отелей — в комфорте, качественном документообороте и отчетности, вопросах безопасности.

Считаю, что наш комплекс YE'S Marata не уступает лучшим гостиницам города. Я называю его «городом в городе», потому что в нем есть практически полный спектр услуг и опций, необходимый гостям. Апартамент уже получил уровень «три звезды», сейчас мы работаем над тем, чтобы пройти государственную классификацию на «четыре звезды».

**Г:** Вы уже упомянули о планах на новый проект в Казахстане. Какие еще проекты собираетесь развивать в этом году?

**И. И.:** Да, с партнером в Казахстане мы рассматриваем новые участки под застройку как в Астане, так и в Алматы. В Петербурге еще с одним нашим партнером продолжим развивать проект YE'S Leader. Операционную деятельность на объекте планируем начать к 2025 году.

Также параллельно ведем проекты в Нижнем Новгороде, Новосибирске, строительстве объектов в этих городах планируется начать в конце 2023 года. Смотрим мы и за пределы России и СНГ. В частности, присматриваемся к Арабским Эмиратам и Кипру. Там тоже ведутся переговоры с внешними партнерами, в том числе по продвижению нашей франшизы на управление объектами. ■