

ИНВЕСТИЦИИ В АПАРТАМЕНТЫ. ДОХОДНЫЕ. НАДЕЖНЫЕ. ТВОИ.

События последних месяцев заставили инвесторов снова переосмыслить актуальность своих вложений: с момента падения курса рубля застройщики апарт-отелей фиксируют рост обращений от потенциальных клиентов на 20%. При этом если два-три года назад «тихой гаванью» для инвестиций считалось ликвидное жилье в целом, сегодня спрос заметно смещается в сторону обслуживаемых апарт-отелей, которые по показателям доходности обогнали банковские вклады и арендные квартиры, а по надежности и сохранности вложений — ушли далеко вперед ценных бумаг и инвестиций в валюту.

Рынок жилой недвижимости в Санкт-Петербурге переполнен однотипными предложениями, а в некоторых районах и переоценен. Это не позволяет инвестору традиционного жилья рассчитывать на доход, превышающий 3–4% годовых: обеспечивать арендной квартире хорошую заполняемость становится все сложнее. Если говорить о долгосрочных вкладах, то в среднем они дают чуть больше 6% годовых. Получается, что обслуживаемые апарт-отели с доходностью от 8 до 12% годовых уже в ближайшее время могут стать беспспорными фаворитами частных инвесторов. И не в последнюю очередь — за счет отсутствия серьезных инвестиционных рисков. Неужели и правда нет «поводов для беспокойства»? Что делает этот формат столь оптимистичным?

1). При прочих равных обслуживаемые апарт-отели на 15–20% дешевле квартир, но при этом они дороже с точки зрения аренды — за счет наличия профессиональной УК, умело обслуживающей апарт-отели, а также за счет разнообразной инфраструктуры, делающей пребывание здесь по-настоящему комфортным. Сервисные апарт-отели не экспонируются на рынке месяцами — ведь от уровня заполняемости апарт-отеля зависит доход самой УК. И кроме того, у нее есть ряд недоступных для самостоятельного лизинга инструментов повышения доходности актива, будь то краткосрочная аренда, сотрудничество с корпорациями и пр.

Prime Residence — апарт-отель бизнес-класса, расположенный в самом сердце Санкт-Петербурга — в 200 метрах от Невского проспекта, рядом с Невой и Александр-Невской лаврой. Изюминка Prime Residence — разнообразная внутренняя инфраструктура, рассчитанная не только на жителей комплекса, но и его гостей: фитнес-зона, коворкинг с трансформирующимся кинотеатром, собственный ресторан. «Если бы речь шла о рынке жилой недвижимости, стоимость входа в проект с подобным местоположением и качеством была бы значительно выше той, которую мы предлагаем своим инвесторам сегодня. Стоимость минимального лота в Prime Residence составляет 4,6 млн рублей. Возврат инвестиций мы прогнозируем на уровне 9–11% годовых», — говорит о проекте Андрей Кошкин, председатель совета директоров группы «Ярд».

2). Во многих апарт-комплексах сегодня работают специальные доходные программы: УК обеспечивает владельцу актива определенный уровень прибыли, вне зависимости от того, сдан ли апарт-отель или нет. Есть управляющие, которые оперируют понятием обратного выкупа апарт-отеля спустя время — без потерь для собственника.

Например, в апарт-отеле Prime Residence инвесторам предлагается гарантированная программа, по которой в течение трех лет с момента ввода объекта в эксплуатацию УК обязуется выплачивать собственнику по 32 тыс. рублей ежемесячно независимо от востребованности лота. Несложно посчитать, что доходность актива на этой стадии составляет около 8,5% годовых. По истечении трех лет клиент может заключить с УК договор на управление апарт-отелем по программе, предусматривающий разделение арендных платежей между арендатором и УК в пропорции 80/20 или 90/10. По данным программ доходность будет зависеть от заполняемости апарт-отеля. Но учитывая, что сегодня средняя заполняемость по апарт-отелям Санкт-Петербурга составляет 70% при краткосрочной аренде, прибыль собственника может достигать 11–12% годовых!

3). Инвестиции в сервисные апарт-отели — это в самом прямом смысле слова пассивный доход. Участие владельца в решении операционных вопросов сведено к минимуму — даже «коммуналку» УК оплачивает за него сама. Инвестор лишь получает в собственность номер в апарт-отеле с отделкой и мебелью, а все хлопоты перекладывает на управляющую компанию отеля (включая заключение договоров с



Апарт-отель Prime Residence. Вид с Херсонской улицы



Отделка апарт-отеля Residence, 53,7 кв. м

арендаторами, их временную регистрацию, ремонт апарт-отелей).

4). Нельзя забывать про рост капитализации самого актива. От котлована до сдачи здания в эксплуатацию апарт-отели вырастают в цене на 15–25%. Затем актив растет примерно на 2–3% в год. Понятно, что цена качественного жилья тоже растет, но в случае с обслуживаемыми апарт-отелями за ростом капитализации тщательно следит УК — кому захочется управлять активом, потерявшим инвестиционный потенциал?

«Спрос на доходную недвижимость сегодня действительно большой. Многие стремятся приобрести апарт-отели еще на начальном этапе строительства, и в этом есть свой резон: чем ближе завершение строительства, тем дороже лоты», — говорит Андрей Кошкин, председатель совета директоров группы «Ярд». — К слову сказать, в действующих сервисных апарт-отелях купить недвижимость довольно сложно. По данным группы «Ярд», около 85% номеров в апарт-отелях покупается в качестве доходной недвижимости и не более 2% выходит на вторичный рынок. В апарт-отеле Prime Residence, когда объект будет достроен, мы прогнозируем рост стоимости апарт-отелей на 20% минимум».

5). У апарт-отелей, вопреки расхожему мнению, сопоставимые с жильем эксплуатационные платежи. Да, они несколько выше за счет той инфраструктуры, которая представлена в апарт-отеле, но не стоит забывать, что отчасти именно наличие инфраструктуры делает этот формат недвижимости привлекательным для инвестиций. Например, в проекте Prime Residence круглосуточно работает зона reception, которая

предоставляет полный спектр услуг для резидентов апарт-отеля: заказ экскурсий, бронирование билетов и столиков в ресторанах. Также в проекте предусмотрен сервис event room (предоставление полностью оборудованного помещения для организации мероприятий) и service room (обслуживание и уборка апарт-отелей). Фитнес-клуб, коворкинг, ресторан — для такого объема инфраструктуры стоимость эксплуатации в размере 150 рублей за квадратный метр в месяц представляется очень адекватной. Если умножить эту цифру на средний метраж апарт-отеля (30 кв. м), то получится 4,5 тыс. рублей в месяц. Впрочем, отсюда можно вычесть стоимость коммунальных платежей, которые оплачиваются из кармана жильца, а не собственника.

6). Еще один довод «за» — растущий спрос на обслуживаемые апарт-отели со стороны потенциальных арендаторов — туристов, командировочных, корпоративных клиентов. Аренда апарт-отеля обходится на 20–25% дешевле жизни в гостинице аналогичного класса. А с точки зрения сервиса и объема услуг апарт-отели часто не уступают гостиничному размещению. В таких условиях востребованность апарт-отелей не подлежит сомнению, а значит, у пассивного арендного бизнеса прекрасные перспективы.

7). С точки зрения налогов инвестирование в сервисные апарт-отели — процесс довольно простой. Покупатель должен оплачивать налог на нежилой объект в собственности физлица в размере 0,5% от кадастровой стоимости. Кроме того, здесь предусмотрен налог на доход. Для оптимизации налогообложения мы рекомендуем своим клиентам зарегистрировать ИП, чтобы платить 6%, а не 13% от суммы дохода.

8). И даже если после всего этого вам по какой-то причине не понравилось владеть апарт-отелем и вы попали в те 2%, которые продают актив на вторичном рынке, не сомневайтесь — выйти из проекта удастся быстро и безболезненно. Реализовать жилую студию за 6,5 млн рублей значительно сложнее, чем продать доходный апарт-отель аналогичной стоимости в раскрученном апарт-отеле. По нашей статистике, на это уходит не более трех недель. Но это закономерно: 2% лотов на вторичном рынке — слишком мало при высоком спросе на готовый арендный бизнес.

Учитывая, что международные инвесторы по-прежнему не слишком оптимистично смотрят на строительство недорогих и качественных гостиниц в России, а в жилом секторе нет того набора инфраструктурных опций, на который создают спрос современные арендаторы, апарт-отели представляются тем разумным компромиссом, который подходит и инвестору, и конечному пользователю. И что самое важное: все чаще инвесторы называют апарт-отели «недвижимостью без потерь» — какой бы сценарий ее использования ни был выбран (купить, чтобы жить/сдать/продать), ни один из них не обещает инвестору негативных финансовых последствий.

Апарт-отель Prime Residence
ул. Александра Невского, 12/43
prime-residence.ru
(812) 325-0000