

АПАРТЫ ЗАКЛАДЫВАЮТ РИСКИ

В МИНУВШЕМ ГОДУ ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО СПРОСА С РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СМЕСТИЛАСЬ В СЕГМЕНТ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ. СПАД ИНТЕРЕСА К ЖИЛЮ КАК ИНВЕСТИЦИОННОМУ ИНСТРУМЕНТУ БЫЛ ОБУСЛОВЛЕН СТРЕМИТЕЛЬНЫМ РОСТОМ ЕГО СТОИМОСТИ ПРИ ПОЧТИ НЕИЗМЕННЫХ СТАВКАХ АРЕНДЫ. ДОХОДНОСТЬ АПАРТАМЕНТОВ, ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ, ОКАЗАЛАСЬ ПОЧТИ ВДВОЕ ВЫШЕ. ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ, ЧТО ТАКАЯ ТЕНДЕНЦИЯ СОХРАНИТСЯ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ, ХОТЯ В ТЕКУЩЕЙ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ (УК) ПРИ РАСЧЕТЕ ДОХОДНОСТИ БУДУТ ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ НА САМЫЕ ПЕССИМИСТИЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ. НАТАЛЬЯ КАРАВАЙНИКОВА

В настоящее время доходность апарт-ментов уже сравнялась с процентными ставками по депозитам для физических лиц, в результате чего инвестиционная конкуренция для апарт-ментов ужесточилась. В то же время, по словам Светланы Московченко, руководителя отдела исследований консалтинговой компании Knight Frank St. Petersburg, в России пока еще сохраняется ментальный выбор населения в пользу инвестирования в недвижимость с целью не столько получить максимальный доход, сколько сохранить имеющиеся средства — особенно когда речь идет о небольших частных инвесторах, приобретающих один-два лота.

По данным аналитиков комплекса апарт-отелей Valo, доходность апарт-ментов в большинстве петербургских проектов апарт-отелей сейчас составляет примерно 8–10%. С рынка ушли маркетинговые предложения о доходности в диапазоне 17–20%. Редко встречаются цифры 12–15%. Но поверить в них становится все сложнее, учитывая возросший за прошедшие два года порог входа в проект, рекордные темпы инфляции, сниженный турпоток, отсутствие иностранных туристов на неопределенный период времени. Сейчас УК стараются давать более реалистичные цифры по предполагаемой доходности.

«Текущая доходность апарт-ментов, которая образуется от сдачи номеров в аренду, находится в диапазоне 8–9% годовых. При этом стоимость квадратного метра за прошлый год прибавила 30–40%. Обычно то, что называют капитализацией, тоже включается в ставку доходности, поскольку деньги не заморожены в стройке, а продолжают работать», — отмечает Николай Антонов, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью».

Стоимость квадратного метра растет вместе со строительной готовностью объекта, поэтому все зависит от его цены на момент покупки. По словам экспертов, приобретая апарт-мент в действующем и уже раскрученном апарт-отеле в центре Петербурга, не стоит ждать доходности выше 5–5,5% годовых. Покупая такой же юнит в строящемся проекте на старте

продаж, инвестор может рассчитывать на 8–10% дохода от аренды плюс капитализацию на этапе строительства и дальнейшего подорожания лота вместе с рынком. Однако в условиях, когда стоимость квадратного метра растет быстрее арендной ставки, ждать общей доходности на уровне 13–14% годовых все-таки не стоит. Хотя в городах-миллионниках она может достигать и до 10–12%.

РАЗНОВИДНОСТЬ ДОХОДНОСТИ Сегодня на рынке сервисных апарт-ментов две основные программы доходности. Первая — гарантированный доход. То есть ежемесячная фиксированная сумма выплаты инвестору на протяжении определенного периода времени (как правило, двух-трех лет); сумма выплат в конкретном рублевом эквиваленте или как определенный процент от суммы входа в проект. Вторая — максимальный (нефиксированный) доход. В этом случае сумма дохода ничем не ограничена и напрямую зависит от загрузки номера.

«Программа гарантированного дохода появляется в проектах сервисных апарт-ментов все реже. Если ее предлагают на объекте, то на лимитированный пул юнитов (к примеру, не более 10% от всего объема продаж, на определенных этажах, в определенных секциях), кроме того, стоимость «гарантированного дохода» закладывается в стоимость продажи в открытую. В качестве метода распределения прибыли в программе «нефиксированного дохода» все чаще применяется простой алгоритм, понятный как УК, так и собственнику: котловой метод. Его плюс — в справедливости системы распределения доходов собственникам и прозрачности УК при обеспечении загрузки апарт-отеля (исключает человеческий фактор). Он наиболее эффективен и прост для аналитики и регулирования процесса ценообразования на объекте», — отмечает Марина Сторожева, директор по продажам и управлению комплекса апарт-отелей Valo.

По словам госпожи Московченко, прибыль собственника по такой программе в большей степени зависит от действий управляющей компании по обеспечению загрузки и подвержена влиянию сезон-

ности, что является определенным риском для инвестора. С другой стороны, данный вид программы позволяет собственникам получать больший доход, нежели с программой гарантированного дохода. Как правило, доход генерируется наиболее эффективно при краткосрочной аренде (от одного дня до одного месяца) и чуть менее — при среднесрочной (один-три месяца).

Сейчас при расчетах доходности УК, как правило, применяют гибкий подход в загрузке: используется микс краткого, среднего и долгосрочного форматов. В несезон высокий уровень загрузки в апарт-отелях обеспечивается в основном именно за счет долгосрочного формата. Средне- и долгосрочный форматы аренды помогли апарт-отелям в локдаун и острый период пандемии, начавшейся весной 2020 года, выстоять и показать достойные результаты, в отличие от рынка гостиничной недвижимости, где уровень загрузки снижался до критического.

ПЕРСПЕКТИВЫ: БЛИЖНИЕ И ДАЛЬНИЕ По мнению экспертов, сейчас в большинстве случаев в расчеты доходности УК будут закладываться пессимистичные прогнозы, то есть упор будет делаться на средне- и долгосрочную аренду. Программа гарантированного дохода в проектах сервисных апарт-ментов будет предлагаться все реже, возможно, в скором времени от нее уйдет весь рынок. В приоритете будет программа разделения рисков между УК и собственником.

«Рынок жилой аренды сильно зависит от внешних условий. Но при этом в связи с многократным ростом ставок по ипотечным кредитам, ростом цен на недвижимость на первичном и вторичном рынке спрос может переориентироваться с приобретения своего жилья на аренду. Дешевле будет арендовать, чем покупать собственную недвижимость в кредит», — отмечают в Valo.

По словам госпожи Сторожевой, «обеление» рынка аренды жилой недвижимости, над законопроектом которого активно работает правительство РФ, приведет к росту расходов арендаторов. Все налоги, которые должен будет заплатить арендодатель, лягут именно на их плечи.



ДОХОДНОСТЬ АПАРТАМЕНТОВ В БОЛЬШИНСТВЕ ПЕТЕРБУРГСКИХ ПРОЕКТОВ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ СЕЙЧАС СОСТАВЛЯЕТ ПРИМЕРНО 8–10%. С РЫНКА УШЛИ МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ О ДОХОДНОСТИ В ДИАПАЗОНЕ 17–20%. РЕДКО ВСТРЕЧАЮТСЯ ЦИФРЫ 12–15%

Соответственно, рост арендных ставок на жилую недвижимость неминуем. При приближении ставок аренды на жилую недвижимость к арендным ставкам на апарт-менты последние заметно выигрывают своей новизной, продуманными гостиничными технологиями, развитой внутренней инфраструктурой, наличием большого количества предоставляемых в апарт-отелях услуг, наличием УК, а в большинстве случаев — удачной локацией.

При этом на перспективу в 10–15 лет загадывать довольно сложно. «Сейчас сегмент сервисных апарт-ментов растет даже быстрее, чем мы думали. С 2021 по 2024 год петербургские девелоперы собираются передать собственникам примерно 17 744 апарт-мента. Это близко к тому, что будет введено по всей Европе (по данным коллег из компании HVS, 19 899 сервисных апарт-ментов за тот же период). Но в европейских городах сервисные апарт-менты конкурируют с развитым рынком недорогих отелей и „белой“ арендой жилья. В России они конкурируют в основном друг с другом: трехзвездочных отелей в Петербурге по-прежнему мало, а жилье сдается без предоставления финансовой отчетности и уплаты налогов. Практически отсутствуют такие форматы, как коливинги, арендные дома или квартиры с сервисами для пожилых», — говорит господин Антонов.

Поэтому, по мнению экспертов, в течение ближайших трех-пяти лет у сервисных апарт-ментов есть предпосылки для уверенного развития. Но многое будет зависеть от общего состояния экономики. В том числе — от наличия внутреннего платежеспособного спроса на комфортное проживание и гостиничные сервисы.

По мнению аналитиков Valo, в Петербурге рынок сервисных апарт-ментов продолжит развиваться и будет занимать доминирующую долю в общей структуре предложения апарт-ментов. Покупатели за восемь лет существования данного формата недвижимости на городском рынке успели его «распробовать» и понять, что данный инвестиционный продукт помогает сохранить сбережения и получить достойный пассивный доход от вложения. ■