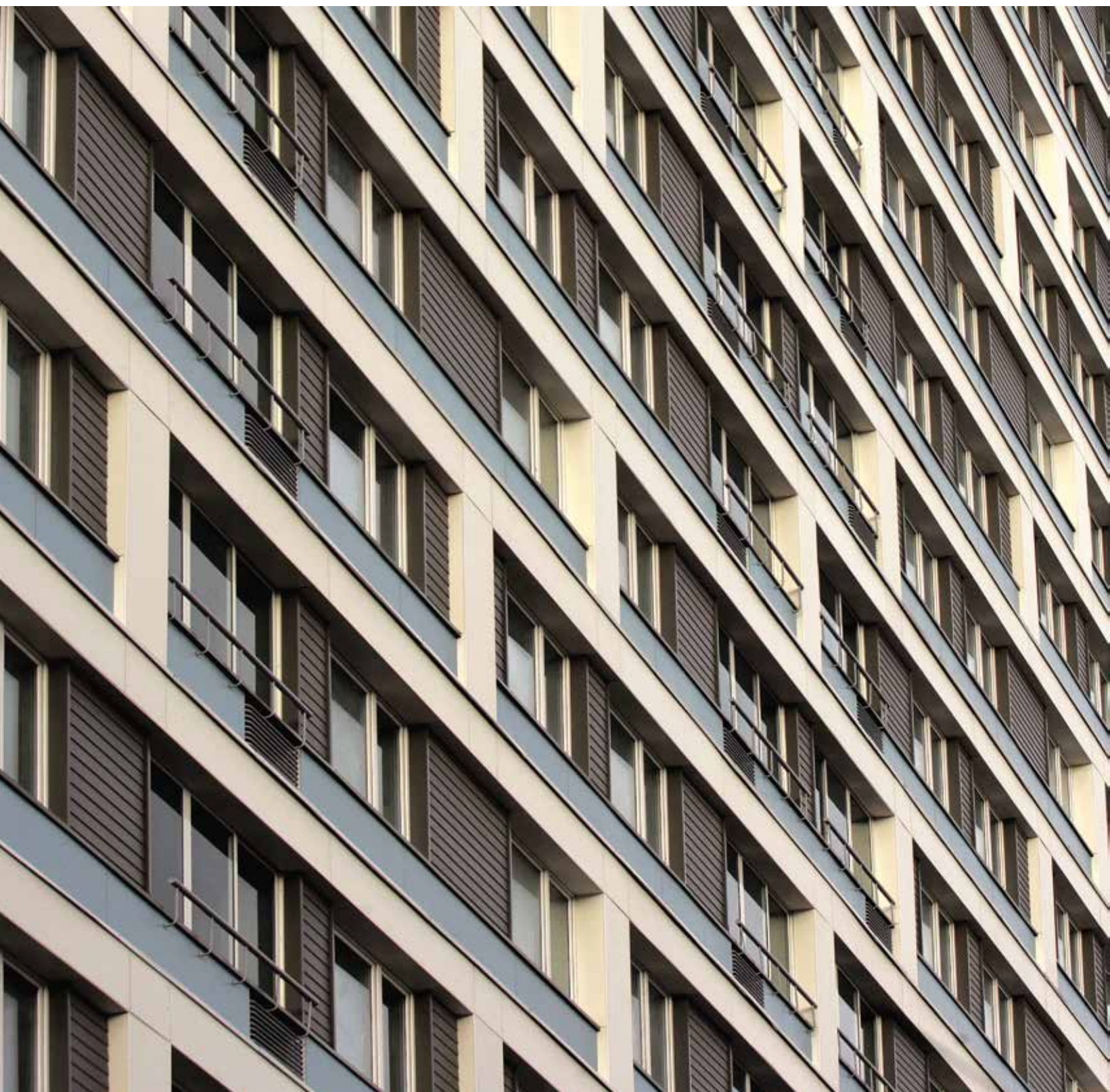

АПАРТ-ОТЕЛЬ:

АПАРТАМЕНТЫ, СОЗДАННЫЕ ЗАРАБАТЫВАТЬ



ГДЕ ПОСЕЛИТЬСЯ ВЫСОКООПЛАЧИВАЕМОМУ ПРОФЕССИОНАЛУ, ЕСЛИ КАРЬЕРНЫЙ РОСТ ПРИВЕЛ В ЧУЖОЙ ГОРОД, А ПОКУПАТЬ СОБСТВЕННОЕ ЖИЛЬЕ ПОКА НЕТ РЕЗОНА? В БОЛЬШИНСТВЕ МЕГАПОЛИСОВ МИРА АРЕНДАТОРЫ ЧАСТО ВЫБИРАЮТ АПАРТ-ОТЕЛЬ ИЛИ АПАРТАМЕНТЫ С СЕРВИСОМ. СЕЙЧАС ЭТИ ГИБРИДНЫЕ ФОРМАТЫ НЕДВИЖИМОСТИ СТАЛИ АКТИВНО РАЗВИВАТЬСЯ И В ОБЕИХ РОССИЙСКИХ СТОЛИЦАХ.

Апартаменты представляют собой новый интересный объект для вложения средств для тех, кто хочет заработать, — это альтернатива покупке обычной квартиры под сдачу в аренду. Например, семья топ-менеджера, работающего в представительстве одной из европейских фирм, живет в сервисных апартаментах уже полгода. Она москвичка, он экспат, у них есть ребенок. Как и многие смешанные семьи, раньше эта пара снимала квартиру в историческом центре Москвы в доме дореволюционной постройки и пользовалась услугами домработницы.

Недавно они переехали за пределы Бульварного кольца в апартаменты с обслуживанием (в англоязычном мире это называется serviced apartment, хотя встречаются и другие термины). Цена сопоставима, обстановка более стандартная, но качество жизни в целом выше. Свежая мебель, соседи примерно того же социального круга. В доме есть инфраструктура, бытовые проблемы решаются без сюрпризов от московских коммунальщиков, вопрос повседневной уборки решается централизованно. Поскольку проживание мужу оплачивает компания-работодатель, при переезде в апартаменты семья сэкономила: расходы на клининг покрывает корпорация.

Во всем мире такие корпоративные «легионеры», которые сегодня работают в Москве, а завтра находят позицию в Сингапуре, составляют основную аудиторию сервисных апартаментов и апарт-отелей. Эти виды доходной недвижимости комбинируют домашний уют и гостиничные услуги в разном объеме. Главное их отличие от классического номера в отеле — кухня со всей бытовой техникой и посудой. Договор на проживание в полуотеле-полуквартуре выгодно заключать на долгий срок, вплоть до нескольких лет (есть ежемесячный прайс).

По данным компании Blackwood Real Estate, в мире от 20 до 40% жителей апартов живут или намерены жить в них три года и более. Заполняемость апарт-отелей в больших городах гораздо выше заполняемости обычных гостиниц: ведь прибыль не так зависит от сезонности. Конкретные апартаменты могут

принадлежать как компании — владельцу здания, так и частным лицам. Собственник получает доход на оговоренных условиях от оператора-отельера (часто под сетевым брендом). Кроме того, он вправе использовать апарт для собственных нужд, получая гостиничные услуги по договору.

Первые пробы в жанре сервисных апартаментов и апарт-отеля состоялись в Красной



Поляне в Сочи еще в начале 2000-х, то есть еще до того, как было принято решение о проведении там зимней Олимпиады. Одна из московских компаний-отельеров построила там апарт-отель и продавала по соседству с ним резиденции под тем же брендом. Позднее рядом появилось большое количество подобной недвижимости, предназначенной для размещения спортсменов и гостей (по данным аналитического отчета Blackwood Real Estate, всего в Сочи более 3 тыс. апартаментов).

Вся эта масса постепенно выйдет на рынок в 2014–2015 годах. Однако эти апартаменты курортные, у них своя аудитория. Нынешний же тренд в том, что девелоперы обратили внимание на городской формат, предлагая

Собственник получает доход на оговоренных условиях от оператора-отельера (часто под сетевым брендом). Он вправе использовать апарт для собственных нужд, получая гостиничные услуги по договору

апартаменты с сервисом в различных ценовых нишах в Москве, Санкт-Петербурге, крупных региональных центрах.

Многие используют квартиры как инвестиционный инструмент, но тяготеют к сопутствующим хлопотам и общей непредсказуемостью персональной схемы вложений (по статистике, 15–20% жилья приобретает как инвестиционное). К тому же существует неудовлетворенный спрос на налаженный быт со стороны интенсивно работающих арендаторов, которые ставят личный комфорт и экономию времени во главу угла.

В связи с молодостью нашего рынка терминология для описания различных форматов подобного жилья пока не устоялась. Если посмотреть базы соответствующих сайтов («премиум-апартаменты с гостиничным обслуживанием»), то в них встречаются самые разные категории недвижимости: обширный жилой фонд бывшего ГлавУпДК, который традиционно выбирают многие иностранцы; хорошо отремонтированные квартиры с каким-нибудь красивым англоязычным названием, в которые ежедневно приходит уборщица и раз в четыре дня меняет полотенца; премиум-апартаменты под крышей классических отелей (например, в бывшей гостинице «Украина», ныне Radisson Royal Hotel категории пять звезд). Наконец, апартаменты в многочисленных крупных комплексах-новостройках с инфраструктурой и сервисом, которые девелоперы вынуждены строить как альтернативу жилью на бывших промышленных площадках, чтобы избежать

Сервисные апартаменты и апарт-отели — виды доходной недвижимости, которые комбинируют домашний уют и гостиничные услуги в разном объеме

сложных согласований и социальной нагрузки. По состоянию на I квартал 2014 года в Москве в стадии строительства было до полусотни таких жилых апарт-комплексов с весьма разным сервисным наполнением.

Надо учитывать, что любые помещения с функциями квартиры, но без соответствующего юридического статуса в России сейчас принято называть жилыми апартаментами. Они примерно на 20% дешевле аналогичных по параметрам квартир и востребованы



у собственников, которым не нужна прописка. На извлечение дохода апартаменты в целом не заточены, хотя такое использование опционально. Полной мебелировки от застройщика нет — как правило, предлагается отделка. Часто предусмотрена хорошая служба сервиса и централизованные услуги по сдаче в долгосрочный наем, что и дает право оператору комплекса говорить об апартаментах с сервисом.

Апарт-отели — это еще более специализированный тип коммерческой недвижимости. В Москве их пока минимальное количество, но отложенный спрос, если ориентироваться на опыт западных стран, должен быть очень велик. Карьерных переселенцев в Москве много, а достойного и адекватного по цене размещения с организацией всего гостиничного ассортимента (питания, уборки, заказа услуг, фитнеса и прочего) на долгий срок не найти. Разница стоимости номера в гостинице и арендной платы за небольшую квартиру даже на окраине существенный: 90–180 тыс. руб. в месяц против 30–90 тыс. руб. Дефицитную нишу способен занять гибридный вариант.

Например, в первом московском апарт-отеле сети YE'S, который строится в Митине, месячная стоимость размещения в апартаменте-студии составит около 40–45 тыс. руб. Проект реализует ГК «Пионер», которая уже построила аналогичный объект под тем же брендом в Санкт-Петербурге и одной из первых на рынке приобрела практический опыт организации такого бизнеса.

В первом московском апарт-отеле сети YE'S, который строится в Митине, месячная стоимость размещения в апартаменте-студии составит около 40–45 тыс. руб.

ВЫГОДНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОТ КОМПАНИИ



ПАВЛОВСКИЙ КВАРТАЛ

- Высокие темпы строительства
- Квартиры от 2,9 млн. рублей
- Рассрочка 0%
- Скидка 20% на страхование
- Д/сад, гимназия, ТРК, парковка
- Продажи по Ф3-214

WWW.PAVKVARTAL.RU

НОВОРИЖСКОЕ ШОССЕ, 14 КМ

495 **221-12-50**

Застройщик - ООО «Павловский квартал»
Проектная декларация и условия акций
на сайте www.pavkvartal.ru



- Дома готовы
- Скидка до 600 000 рублей
- Рассрочка 0%
- Скидка 20% на ремонт
- Школа, д/сады, СК, ТРЦ, паркинг
- Продажи по Ф3-214

WWW.VESNADOM.RU

КИЕВСКОЕ ШОССЕ, 27 КМ

495 **995-15-50**

Застройщик - ООО «Мартемьяново»
Проектная декларация и условия акций
на сайте www.vesnadam.ru





Формат апарт-отеля на 456 номеров на северо-западе Москвы позволяет гибко подходить к загрузке помещений: освободившиеся апартаменты в промежутках между долгосрочными договорами аренды предоставляются бизнес-путешественникам (в комплексе есть бизнес-центр). Минимизируется простоя помещений — выше гарантии прибыли, что привлекательно для частных инвесторов. Апартаменты продаются отремонтированными, с меблировкой, системами климат-контроля, современной бытовой техникой — они полностью готовы к тому, чтобы обеспечивать гарантированный доход без всякого личного участия собственника.

В размещении под крышей такого апарт-отеля за приемлемые деньги заинтересованы не только надолго командированные в столицу жители регионов, но и сами горожане. Многие арендующие жилье одиночки, пары и даже семьи готовы перераспределить бюджет в пользу экономии времени и в некотором роде статусных услуг вроде ресепшен. Родителям спокойнее отселить в такое жилище ребенка-студента. Есть категория людей, которые просто не хотят общаться с собственником-физлицом и при наличии выбора однозначно предпочитают иметь дело с четкими стандартами управляющей компании.

Следует отличать новый формат и от давно существующих апарт-отелей — переделанных старых ведомственных общежитий на окраинах. Например, три корпуса сети «Ваш отель» близ станции метро «Орехово» — панельные дома старых советских серий. Они населены туристами, командированными, транзитными путешественниками, изрядная часть фонда сдается под офисы и салоны услуг, так что

обстановку никак нельзя назвать пригодной для многомесячного семейного проживания.

Есть ряд апарт-отелей более высокого уровня с центральным местоположением и обстановкой премиум-класса (MaMaison Rokrovka, Adagio), однако в этих случаях номерным фондом также владеют компании, так что физлицам поучаствовать в бизнесе не довелось. В свежестроенном Marriott на Новом Арбате апартаменты с обслуживанием предлагались за \$14–25 тыс. за 1 м². Но по формату это все-таки гостиничные апартаменты для весьма состоятельных корпоративных покупателей, а не апарт-отель для широкой аудитории арендаторов-горожан.

УЕ'S является в своем роде уникальным проектом, где частные инвесторы могут стать рантье в чистом виде, владея достаточно небольшой стартовой суммой. При инвестировании 4,5 млн руб. схема предусматривает получение чистого дохода в размере 10% годовых (исходя из 14–16% чистой рентабельности) без вовлечения собственника в какие-либо процессы. Эта цифра больше, чем в универсальных апарт-комплексах, не сфокусированных именно на отельной схеме, которые осторожно обещают от 7% годовых и выше.

Итоги митинского опыта покажут, составит ли апарт-отель с доверительным управлением конкуренцию квартирам в том, чтобы зарабатывать и сохранять средства от инфляции. Для многих владельцев жилья идея делить с кем-то арендный доход на регулярной основе пока еще нова (ведь не все созрели даже до белой схемы с договором аренды). Но в России определенно уже имеется класс людей, которые относятся этому прагматично. (ан)

Карьерных переселенцев в Москве много, а достойного и адекватного по цене размещения с организацией всего гостиничного ассортимента (питания, уборки, заказа услуг, фитнеса и прочего) на долгий срок не найти

