ДОХОД С ГАРАНТИЕЙ

ОСЛОЖНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ ПРИВЕЛО В ПРОШЛОМ ГОДУ К РОСТУ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПРОГРАММ ГАРАНТИРОВАННОЙ ДОХОДНОСТИ НА ПЕТЕРБУРГСКОМ РЫНКЕ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ. СЕГОДНЯ, ПО ПОДСЧЕТАМ ЭКСПЕРТОВ, ТАКИЕ ПРОГРАММЫ ЕСТЬ ПРАКТИЧЕСКИ ВО ВСЕХ АПАРТ-ОТЕЛЯХ. ОДНАКО ПОДОБНЫЙ ШАГ ПОВЫШАЕТ РИСКИ ДЛЯ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ, ВЕДЬ ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ ОТЕЛЕЙ НЕ ВСЕГДА ПРОГНОЗИРУЕМА И ЧАСТО ЗАВИСИТ ОТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

В ушедшем году рынок столкнулся с ростом экспозиции сервисных апартаментов на фоне снижения заполняемости и оттока платежеспособного спроса. Сложная геополитическая ситуация и общая неопределенность подтолкнули часть инвесторов к сделкам в ОАЭ, Турции и других странах.

Часть застройщиков предпочла переориентировать новые проекты в формат «псевдожилья». Тем, кто изначально заявлял сервисную функцию, пришлось работать со стимулирующими мерами. Размер гарантированных выплат увеличивался, а срок варьировался от года до трех лет. Павел Евсюков, руководитель отдела по развитию продукта инвестиционно-строительного холдинга AAG, говорит: «Учитывая, что в 2022 году реальная доходность юнитов упала ниже 5%, девелоперы стремились показать инвесторам более интересные цифры на уровне 6,5–7% годовых».

Основные типы апартаментов, представленные на рынке Петербурга,— это сервисные апартаменты и так называемое «псевдожилье». Сервисные апартаменты могут делиться на подтипы по разным критериям. «Например, по преобладающей модели аренды: долгосрочной или посуточной. Большинство отелей работает по смежной модели, сочетая долгосрочную и посуточную аренду. Есть и отели, которые работают только с долгосрочной арендой. Третья категория — отели, работающие как гостиницы, то есть только с посуточной арендой. Их буквально единицы, и один из них — наш ARTSTUDIO Nevsky»,— рассказывает Карина Шальнова, генеральный директор RBI PM.

В ОДНОМ КОТЛЕ Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, отмечает, что на сегодняшний день большинство апарт-отелей использует котловой метод распределения дохода. Такая схема позволяет рассчитывать доходы не для каждого юнита в отдельности, а для группы схожих по планировкам и параметров апартаментов. Это позволяет сделать доходную составляющую универсальной для всех номеров, вне зависимости от их загрузки.

«После ухода с рынка международных операторов сетевых гостиниц на плечи апарт-отелей легла большая ответственность по обслуживанию туристов. Даже несмотря на невысокий турпоток в 2022 году, Петербург оставался в тройке лидеров по внутреннему туризму. С каждым новым проектом в центре города мы видим, насколько девелоперы продумывают все нюансы, начиная с архитектуры и заканчивая наполнением апарт-отеля, создавая по-настоящему хорошие проекты, где гостю не нужно покидать стены комплекса, чтобы решить свои повседневные задачи. Будущее именно за такими проектами, особенно в свете возвращения в Петербург туристов из Китая»,— уверен господин Кравцов.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», говорит, что часть управляющих компаний делает ставку на котловой метод доходности, когда все заработанное объектом делится между собственниками поровну. Часть выбирает модель индивидуальных расчетов, но обеспечивает равномерность загрузки номерного фонда с помощью имеющихся программных продуктов для управления отелями.

«Вероятно, в будущем появятся определенные специализации. Например, один апарт-отель будет размещать в основном корпоративных клиентов, другой — туристов, третий — долгосрочных арендаторов. Все будет зависеть от характеристик апарт-отеля и расположения, которые будут находить для себя оптимальными те или иные категории арендаторов. Но вне зависимости от специализации в высокий сезон апарт-отели имеют возможность повышать доходность за счет туристов с краткосрочным размещением, а в низкий сезон заполнять номерной фонд по долгосрочным контрактам»,— рассуждает эксперт.

Дина Булыченко, руководитель отдела продаж Yard Group, считает, что программы гарантированного дохода, как правило, вводят не УК, а застройщики строящихся комплексов. «В Петербурге сейчас около половины строящихся и готовящихся к вводу проектов предлагает гарантированный доход. Но здесь нужно понимать, что это некий маркетинговый ход, направленный на стимулирование покупательского спроса. Поэтому покупателям важно внимательно изучать договор, а главное — локацию, характеристики и инфраструктуру проекта, чтобы реально оценить шансы УК на исполнение своих обязательств в будущем. К примеру, в неоднозначных и отдаленных от центра районах УК никак не сможет на протяжении многих лет обеспечивать высокий гарантированный доход. Поэтому гарантированная доходность спокойно может быть изначально заложена в стоимость апартамента»,— уверена эксперт. Действующие апарт-комплексы гарантированную доходность, как правило, не предлагают, поскольку понимают реальные цифры, указывает госпожа Булыченко.

ДВА ТИПА Генеральный директор Valo Service Константин Сторожев считает, что сервисные апартаменты в Санкт-Петербурге можно разделить на два основных типа: апартаменты с сервисной составляющей и апарт-отели. Первый тип характеризуется наличием управляющей компании и программ доходности, но классические гостиничные услуги такие отели не отказывают — это скорее объекты для долго- и среднесрочной аренды. Апарт-отели — это объекты, как раз оказывающие гостиничные услуги, со множеством дополнительных сервисов и богатой внутренней инфраструктурой. ➔ 12



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СЕГОДНЯ БОЛЬШИНСТВО АПАРТ-ОТЕЛЕЙ ИСПОЛЬЗУЕТ КОТЛОВОЙ МЕТОД РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДА. ТАКАЯ СХЕМА ПОЗВОЛЯЕТ РАССЧИТЫВАТЬ ДОХОДЫ НЕ ДЛЯ КАЖДОГО ЮНИТА В ОТДЕЛЬНОСТИ, А ДЛЯ ГРУППЫ СХОЖИХ ПО ПЛАНИРОВКАМ И ПАРАМЕТРОВ АПАРТАМЕНТОВ