

«09» апреля 2019 г.  
г. Санкт-Петербург

Сочинский Всероссийский Жилищный Конгресс

**11.04.2019 г. Конференция «Апарт-отели: инвестиции, маркетинг, технологии работы»**

Заместитель Генерального директора ООО «СОЮЗ ИНВЕСТ ДЕВЕЛОПМЕНТ» Федоров Владимир

**Современное состояние рынка апартаментов в Санкт-Петербурге:  
чем отличаются апарт-отели от псевдожилья? Особенности интеграции социальных трендов.**

**Здравствуйтесь!**

Прежде всего:  
благодарю Вас за предоставленную возможность поделиться собственным мнением на интересную тему!

**• Оценка рынка (в инвестиционном плане).**

*Можно смело, не особенно рискуя, предположить, что в перспективе ближайших 5-7 лет насыщения рынка проектами, связанными с реализацией апартаментов предназначенных для сдачи в аренду не ожидается. При этом, напротив, количество подобных проектов будет прирастать, удовлетворяя формирующийся спрос.*

*Безусловно, со временем спрос на апартаменты станет более дифференцированным и акцентированным, а в ответ на рынок будет выводиться предложение новых форматов, основанных на социальных трендах и шеринг-экономике.*

*О насыщении рынка можно будет говорить в случае, когда значения спроса и предложения будут находиться в состоянии определенного баланса. В настоящий момент ни спрос, ни предложение в полной мере не сформированы.*

*В части спроса - инвесторы присматриваются и оценивают первые результаты, некоторые пока еще вообще не видят данный сегмент.*

*В части предложения - сегмент апартаментов рынка недвижимости Петербурга в настоящий момент находится в стадии формирования, переживая юношеский возраст планов самого разного масштаба и ожиданий воображимого и невообразимого характера.*

*В той или иной степени реально функционирует «великолепная десятка»:*

1. «Пятый элемент».
2. «YE'S» на Хошимина.
3. «VERTICAL» на Московском.
4. «AVENUE-APART».
5. «SALUT!» (первые две очереди).
6. «Crystal».
7. «DOCKLANDS».
8. «Первая Линия».
9. «Елагин апарт».
10. «МОНФЕРРАН».

*Заявлены или находятся на различных уровнях развития:*

1. «Крестовский, 12» - 25 апартаментов от компании Terra.
2. «Нарвский посад» от ООО «Технобалтснаб».
3. «ГОЛЛАНДИЯ» - эксклюзивное место проживания с делфтским фарфором напротив культурной урбанизации.
4. «CRUISE APART» на Васильевском острове,
5. квартал «Светлый мир «Внутри...» на берегу Финского залива от Seven Suns Development.
6. «PRIME RESIDENCE» в нескольких шагах от Невского проспекта.
7. «SALUT!» - комфорт-класс в составе гостинично-досугового кластера «SALUT!».
8. арт-кластер ArtStudio в Центральном районе,
9. проект «Русские сезоны», как современный взгляд на лучшие традиции легендарного «Сестрорецкого курорта»,
10. «Studio Moskovsky» апарт-отель с доходом «на уровне» от RBI.

11. DOCKLANDS 2, развивающий идеи «DOCKLANDS»;
  12. LOFT на Среднем, с ярко выраженными форматом и стилем.
  13. «YE'S» на Социалистической – продолжение формата «YE'S» от ГК Пионер.
  14. «Vertical» на Лесной – апарт-отель «VERTICAL WE&I» в интересном формате.
  15. «LIKE» в 800-метрах от станции метро «Площадь Мужества».
  16. «NEXT» с запоминающейся подачей от ГК Еврострой.
  17. «STATUS by SALUT!» - финальная очередь гостинично-досугового кластера «SALUT!» с участием AccorHotels.
  18. «M97» - апарт-комплекс у Московских ворот от Полис Групп.
  19. «NEOPARK» - апартаменты бизнес-класса от ЛСР.
  20. «VALO» - в 1 минуте от метро «Бухарестская» с Генеральным подрядчиком Лемминкяйнен Строй.
  21. инвест-отель «IN2IT» - в 30-метрах от станции метро «Купчино» с Генеральным подрядчиком ЮИТ.
  22. «AVENUE-APART на Малом» - развивающий идеи «AVENUE-APART» в Василеостровском районе.
  23. «AVENUE-APART на Дыбенко» - развивающий идеи «AVENUE-APART» в Невском районе.
  24. «WINGS» на бульваре Крыленко.
  25. «AVATAR» - апартаменты, дополняемые офисами на Петроградской стороне,
  26. «ПЛЯЖ» - апартаменты в ЖК «ПЛЯЖ» в Сестрорецке,
  27. «GRANI» - комплекс на П.С. со всем необходимым от Строительный трест.
  28. «Royal Park» – элитный комплекс на Петровском острове.
  29. «Императорский Яхт-Клуб» - комплекс резиденций на Крестовском острове.
  30. «1-я Березовая аллея» - резиденция на Каменном острове.
  31. «Дом на Львовской» - апартаменты в ЖК, расположенном в 100-метрах от Полюстровского парка.
  32. «Москва» - апартаменты в новом ЖК бизнес-класса в престижном Московском районе.
  33. «Граф Орлов» - апартаменты в ЖК от ЛП.
  34. «iPart» – проект от компании СОЛ на проспекте Энгельса, 174.
  35. «На берегу» - апартаменты в коттеджном поселке на первой береговой линии озера Разлив.
  36. «Лахтинский пассаж» – клубный комплекс апартаментов в закрытом клубном поселке на берегу Лахтинского разлива.
  37. «Лахта-плаза» – новый бизнес-отель на берегу Финского залива, в новом деловом центре Петербурга.
  38. «Acqualina Apartments» - стильные дизайнерские апартаменты бизнес-класса в формате клубного дома в центре Санкт-Петербурга.
- Состоялись и стали гостиничной классикой «STAYBRIDGE SUITES» (Пятизвездный апартамент-отель в непосредственной близости от «Holiday Inn St. Petersburg - Moskovskye Vorota») и «UPGRADE» (апартаменты для бронирования по краткосрочным тарифам в партнерстве с бизнес-отелем «КАРЕЛИЯ»).
- Готовятся к выходу на рынок еще несколько проектов различного уровня.
- Есть «заторможенные» проекты, где вот-вот решатся вопросы с исходно-разрешительной документацией или происходит уточнение проектных решений.

Конкуренция в сегменте увеличивается, исходя из увеличения объема предложения; при этом растет и спрос.

Особенность сегмента состоит в двойственности апартаментов: с одной стороны – правовой статус «нежилые помещения», с другой стороны – возможность проживания; с одной стороны – большие по сравнению с жильем расходы на содержание и эксплуатацию, особенности налогообложения, с другой стороны – возможность более выгодных условий приобретения по сравнению с жильем аналогичного класса, а также более высокая доходность и общая инвестиционная привлекательность.

В перспективе ожидается уже в самое ближайшее время еще большее разнообразие предложения, появление интересных тематических апарт-отелей, новых и дополнительных опций, возникающих на стыке сегментов рынка недвижимости и других секторов экономики и услуг, и, как результат, увеличение спроса.

Значение сегмента, важности формирования и развития его на изначально грамотно заложенной основе понимают и надзорные и регулирующие органы. Постановление Правительства Российской Федерации №158 от 16 февраля 2019 года определило, что классифицироваться как «апартотель» может гостиница (средство размещения) с номерным фондом, состоящим исключительно из номеров категорий «студия» и «апартаменты». При этом указанные категории номеров определяются, как:

- «студия» - 1-комнатный номер в гостинице общей площадью не менее 25 кв.м., рассчитанный на проживание одного/двух человек с мини-кухней (панель электроплиты/микроволновая печь, вытяжка, чайник, посудомойка/раковина для мытья посуды, комплект посуды, холодильник/мини-холодильник);
- «апартамент» - номер в гостинице общей площадью не менее 40 кв.м., состоящий из 2 и более комнат (гостиной/столовой/и спальни), с 2-спальной кроватью размером 200 x 200 см., с мини-кухней (панель

электроплиты/микроволновая печь, вытяжка, чайник, посудомойка/раковина для мытья посуды, комплект посуды, холодильник/мини-холодильник).

В результате большинство реализуемых проектов в настоящий момент не смогут классифицироваться как «апартаменты». Вопрос ценности классификации гостиницы (средства размещения) как «апартаменты» останется открытым на ближайшие несколько лет, ответ на этот вопрос даст сформировавшийся рынок, а для этого потребуется время.

#### • **Стоимость апартаментов.**

Для формата «апартаменты для проживания» стоимость зависит от традиционного для классического жилья набора ценообразующих критериев: место; архитектурно-планировочные решения (площадь и экспликация помещений, высота потолка); вид из окна и этаж; системы безопасности и комфорта, инженерия и оборудование; технологии строительства и материалы; объекты внутренней инфраструктуры, включая паркинг; качество общественных пространств и благоустройства; наличие и качество отделки и мебелировки; концепция проекта, объем апартаментов в его составе, программа управления, эксплуатации и содержания.

Для формата «апартаменты для аренды» стоимость зависит от главного ценообразующего критерия – доходности.

Косвенно на стоимость могут влиять маркетинговые факторы: репутация Застройщика, опыт строительства и управления.

Никогда не утратит своего влияния на стоимость сроки ввода в эксплуатацию и передачи ключей.

#### • **Составляющие выбора апартаментов.**

Если принять, как несомненную данность правовую чистоту документов, репутационную безупречность Застройщика и внятную программу дальнейшего содержания и эксплуатации, приемлемость сроков строительства, получения прав и ключей, а также стоимость, то при выборе апартаментов Покупателю, прежде всего, необходимо определиться с собственными целями приобретения апартаментов – для собственного проживания или последующей сдачи в аренду.

При выборе варианта для собственного проживания внимание уделяется классическому набору критериев рассмотрения:

- 1.) место;
- 2.) архитектурно-планировочные решения (площадь и экспликация помещений, высота потолка);
- 3.) вид из окна и этаж;
- 4.) системы безопасности и комфорта, инженерия и оборудование;
- 5.) технологии строительства и материалы;
- 6.) объекты внутренней инфраструктуры, включая паркинг;
- 7.) концепция проекта в части общего количества апартаментов;
- 8.) общественные пространства и благоустройство;
- 9.) наличие и качество отделки и мебелировки;
- 10.) управление, эксплуатация и содержание

- в общем, на все то, что влияет на качество и стоимость дальнейшего собственного проживания. Ведь фактически приобретает объект недвижимости для жизни, и здесь целесообразно ответить самому себе на вопрос: почему тогда не приобрести классическую жилую? И если вопрос не носит риторический характер, то ответы будут крыться в уникальности местоположения или/и концепции и в стоимости.

При выборе варианта для последующей сдачи в аренду и извлечения дохода внимание уделяется набору коммерческих критериев:

- 1.) концепции проекта, в которую закладываются идея доходной недвижимости, где главным моментом является определение того, кто и почему будет впоследствии арендовать апартаменты, обеспечивая определенный уровень дохода;
- 2.) уровень доходности, определяемый сочетанием значения общего объема вкладываемых средств и прогнозируемым значением регулярно получаемого дохода от сдачи в аренду;
- 3.) место и перспективы его развития;
- 4.) концепция управления в части наличия единой опытной управляющей компании, которая будет обеспечивать соответствие прогнозируемого значения регулярно получаемого дохода от сдачи в аренду и фактического значения получаемых денежных средств, а также эффективность содержания и эксплуатации;
- 5.) проектные решения и программа эксплуатации, обеспечивающие прохождение классификации объекта, как средства размещения;

- 6.) параметры варианта «Гарантированный доход» в составе программ доходности, определяющего уверенность Застройщика в своем Продукте, включая значение гарантированного дохода, сроки действия и возможность индексации;
- 7.) состав, характеристики и стоимость отделки, мебели, приспособлений и оборудования апартаментов, а также программы страхования;
- 8.) общий объем апартаментов в составе проекта;
- 9.) объекты внутренней инфраструктуры, обеспечивающие привлекательность проекта для последующей сдачи в аренду апартаментов, а также возможность дополнительных платных услуг для потребителей;
- 10.) проектные решения, определяющие качественные и количественные характеристики приобретаемого объекта недвижимости, включая: архитектурно-планировочные решения (площадь и экспликация помещений, высота потолка); вид из окна и этаж; системы безопасности и комфорта, инженерия и оборудование; технологии строительства и материалы; общественные пространства и благоустройство - в общем, на все то, что влияет на значение получаемого дохода и дальнейшую стоимость апартаментов при их возможной реализации после завершения планируемого периода инвестиции.

#### • Прогноз насыщения.

Привлекательность сегмента апартаментов кроется в возможностях, которыми обладают его два основных формата:

- формат «апартаменты для проживания» - предоставляет возможности приобретения недвижимости в уникальных местах, где строительство жилья ограничено или запрещено; характеризуется большей гибкостью архитектурно-планировочных решений; а также обладает более привлекательными значениями стоимости для проектов «эконом»- и «комфорт»-класса по сравнению с аналогичными проектами жилой недвижимости;
- формат «апартаменты для аренды» - предоставляет выгодные возможности для инвестиций, характеризующимися показателями доходности, превышающими многие другие инвестиционные инструменты.

Если говорить о проектах доходных апартаментов, то это проекты, которые ориентированы, в первую очередь, на туристический поток, краткосрочное и среднесрочное пребывание. Доля туризма в мировой экономике постоянно растет. Устойчивое развитие отрасли носит глобальный характер. В городах, формирующих основные туристические направления, значение доли туристов, приходящихся на 1 жителя составляет (3-8) туристов ежегодно, учитывая, что в нашем городе проживает более 5 млн. человек, можно оценить потенциал Санкт-Петербурга.

При этом на начало апреля 2019 года в Петербурге насчитывалось 1368 классифицированных объектов и иных средств размещения, а отставание от комфортного уровня обеспеченности средствами размещения в пересчете на 1 тысячу жителей оценивается почти в 2 раза.

Кроме того, необходимо учитывать, что меняющиеся социально-экономические условия обуславливают появление новых трендов, в рамках которых будут востребованы новые проживания для потребителей группирующихся по определенным качествам.

Продолжающееся развитие Петербурга потребует удвоения текущего предложения, но не в рамках бездумного реновации серого пояса или малобюджетных проектов, пытающихся привлечь инвестора и конечного потребителя низкой стоимостью входа, обещанием заоблачных доходов и броской рекламой. Проекты будут всесторонне подготовлены во всех своих составляющих, от проектных решений до проектного финансирования, и будут глубоко осознаны девелоперами и инвестором, обществом и конечным потребителем.

#### • Интерес институциональных инвесторов (негосударственные пенсионные фонды, иные).

Приходят, но их интерес сосредоточен больше либо на гостинице, либо на всем объекте целиком. Поэтому, как говорится, стороны пока присматриваются друг к другу и формируют позиции.

#### • Интерес иностранных инвесторов к доходным программам. Рентабельность и маржинальность таких проектов.

Интерес, безусловно, присутствует.

У нас, как и в городе в целом, уже есть инвесторы, вложившие свои немалые денежные средства в проект Salut!, где значения доходности (10-12)% годовых в рублях, их устраивает, тем более они видят перспективу, связанную с появлением проекта Status.

- **Средний показатель годовой инвестиционной доходности Status by Salut!, составляет 16% годовых. Предпосылками для достижения такой годовой доходности.**

*Указанное значение заявленной инвестиционной доходности*

*Проект Status by Salut! реализуется в Московском районе Санкт-Петербурга, в непосредственной близости от аэропорта Пулково, Пулковского парка (парка Городов-Героев), КВЦ ЭКСПОФОРУМ, удобно располагаясь в комфортной близости от основных транспортных магистралей: М11, КАД, ЗСД, и Московского проспекта, являющегося правительственной трассой, с одной стороны, и удобной городской магистралью (вторая по протяженности, ширина до 60 м.), с другой стороны.*

*Поэтому имеем следующие исходные данные / Исходные данные:*

- **1. Российская Федерация:** численность населения составляет около 147 млн. человек.
- **2. Санкт-Петербург:** второй по численности населения город Российской Федерации (население северной столице приближается к отметке 5,5 млн. человек), крупнейший культурно-образовательный, научно-промышленный, транспортный и туристический центр (обладатель трех «туристических Оскаров»).
- **3. Растущий туристический поток** (оценка 8,5 млн. туристов за 2018 год с перспективой дальнейшего роста до 18 млн. туристов).
- **4. Аэропорт Пулково** – крупнейший аэропорт Северо-Запада (около 6 млн. пассажиров в год).
- **5. Удобство расположения относительно федеральных трасс** (трасса М11, которая по планам соединит Петербург и Москву в 2019 году, маркирована «А1», что означает разрешенную скорость на некоторых участках до 150 км./час, и позволит добраться преодолеть почти 700 км. менее, чем за 5 часов (стоимость около 2 тыс. рублей)) и внутригородских магистралей (КАД и ЗСД – первая в России платная внутригородская магистраль скоростного движения (максимальная разрешенная скорость движения – 110 км./час)).
- **6. Близость КВЦ ЭКСПОФОРУМ** (самая современная в Европе и России площадка для проведения деловых и развлекательных мероприятий любого масштаба и формата – выставок, конгрессов, форумов, спортивных и культурных событий).
- **7. Существующие социально-бытовые объекты** внутренней инфраструктуры гостинично-досугового кластера SALUT! и внешней инфраструктуры окружающего среднего района.
- **24 мая 2018 года** подписан пакет документов между компанией «СОЮЗ ИНВЕСТ ДЕВЕЛОПМЕНТ» и французским гостиничным оператором AccorHotels, которого международная консалтинговая компания Colliers International привлекла к управлению отелем на 250 номеров в составе нового комплекса Status by Salut! в Петербурге, выступив консультантом по оптимизации концепции будущего отеля в составе комплекса. В частности, экспертами компании был проведен анализ финансовой модели проекта, подготовлены рекомендации по структуре номерного фонда, планировочным решениям, а также позиционированию будущей гостиницы на рынке Петербурга. «Нашей ключевой задачей была разработка максимально привлекательной и эффективной концепции проекта, которая в то же время гармонизовала бы с концепцией всего комплекса Status by Salut!, включающего также сервисные апартаменты, офисные блоки, спортивный центр с бассейном и рестораны» Евгения Тучкова, заместитель директора департамента консалтинга Colliers International.  
«Мы рады объявить о новом проекте в Санкт-Петербурге – одном из важнейших для нас городов России. «Novotel Санкт-Петербург Аэропорт» станет флагманским отелем бренда Novotel в России!» Алексис Деларофф, региональный директор AccorHotels Восток (Россия, страны СНГ, Грузия, Украина, Турция и Израиль). Это девятый отель под брендом Novotel в России, второй в Санкт-Петербурге, один из четырехсот отелей, представленных в самых популярных и перспективных городах мира.
- **Единое концептуальное здание обеспечит синергию 305 апартаментов «Status by Salut!», категории «3 звезды» и 250 номеров гостиницы Novotel Санкт-Петербург Аэропорт, категории «4 звезды», обеспеченных объектами соответствующей инфраструктуры (фитнес-центр с бассейном, рестораны на 150 мест, лаунж-бар, конференц-зона, 3 для экипажей авиакомпаний и пр.) под управлением международного оператора AccorHotels.**
- **305 апартаментов «Status by Salut!» категории «3 звезды» обеспечат инвесторам усредненное значение инвестиционной доходности на уровне 16 % годовых.**

### **Результаты маркетинга.**

*Средовой район проекта характеризуется следующим конкурентным окружением: 3 212 номеров*

КАТЕГОРИЯ	Высшая категория					Первая категория	Вторая категория	Пятая категория
	Сюит	Апартамент	Люкс	Джуниор сюит	Студия			
КОЛИЧЕСТВО НОМЕРОВ	7	106	79	410	169	2335	62	44

в составе 11 средств размещения, прошедших классификацию.

№	ТИП	НАЗВАНИЕ	КАТЕГОРИЯ	АДРЕС	ИНФОРМАЦИЯ О НОМЕРАХ	
1	Гостиница и иные средства размещения	Гостиница «Турист»	Две звезды	196105, Санкт-Петербург, Московский район, ул. Севастьянова, д.3	Категория	Количество номеров
					Первая	<b>44</b>
					Пятая	<b>44</b>
2	Гостиница и иные средства размещения	Гостиница «Аэропорт «Пулково»	Две звезды	196210, г. Санкт-Петербург, Московский район, ул. Штурманская, д. 24	Категория	Количество номеров
					Высшая «джуниор сюит»	<b>1</b>
					Первая	<b>67</b>
					Вторая	<b>62</b>
3	Гостиница и иные средства размещения	Гостиница «Россия»	Три звезды	196070, Санкт-Петербург, Московский район, пл. Чернышевского, д.11	Категория	Количество номеров
					Высшая «люкс»	<b>10</b>
					Первая	<b>341</b>
4	Гостиница и иные средства размещения	Средство размещения «Апарт-Отель Вертикаль»	Три звезды	196084, Санкт-Петербург, Московский район, Московский пр., д.73, лит. А	Категория	Количество номеров
					Высшая «апартамент»	<b>6</b>
					Высшая «студия»	<b>67</b>
					Первая	<b>53</b>
5	Гостиница и иные средства размещения	Отель «Hampton by Hilton St Petersburg ExpoForum»	Три звезды	196626, Санкт Петербург, Пушкинский район, пос. Шушары, Петербургское шоссе, д. 64, корп. 2	Категория	Количество номеров
					Высшая «джуниор сюит»	<b>14</b>
					Первая	<b>193</b>
6	Гостиница и иные средства размещения	Отель Hilton Saint Petersburg ExpoForum	Четыре звезды	196626, г. Санкт Петербург, Пушкинский район, пос. Шушары, Петербургское шоссе, д. 64, корп. 1	Категория	Количество номеров
					Высшая «сюит»	<b>7</b>
					Высшая «апартамент»	<b>19</b>
					Высшая «джуниор сюит»	<b>208</b>
7	Гостиница и иные средства размещения	Гостиница «Crowne Plaza St.Petersburg Airport»	Четыре звезды	191040, Санкт-Петербург, Московский район, ул. Стартовая, д. 6, лит.А	Категория	Количество номеров
					Высшая «люкс»	<b>6</b>
					Высшая «джуниор сюит»	<b>112</b>
					Первая	<b>176</b>
8	Гостиница и иные средства размещения	Гостиница «Park Inn by Radisson Аэропорт Пулково Санкт-Петербург»	Четыре звезды	196140, Санкт-Петербург, Московский район, Пулковское шоссе, д. 41, лит. 3Д	Категория	Количество номеров
					Высшая «джуниор сюит»	<b>10</b>
					Первая	<b>190</b>
9	Гостиница и иные средства размещения	Гостиница «Park Inn by Radisson Пулковская»	Четыре звезды	196240, Санкт-Петербург, Московский район, пл. Победы, д.1	Категория	Количество номеров
					Высшая «люкс»	<b>27</b>
					Первая	<b>815</b>
10	Гостиница и иные средства размещения	Гостиница «Холидей Инн Санкт – Петербург Московские Ворота»	Четыре звезды	196084, Санкт – Петербург, Московский район, Московский пр., 97, лит. А	Категория	Количество номеров
					Высшая «люкс»	<b>36</b>
					Высшая «джуниор сюит»	<b>65</b>
					Первая	<b>456</b>
11	Гостиница и иные средства размещения	«Апартотель "Апартамент – отель Стейбридж Сьютс Санкт – Петербург»	Пять звезд	196084, Санкт – Петербург, Московский район, Московский пр., 97, лит. Б	Категория	Количество номеров
					Высшая «апартамент»	<b>81</b>
					Высшая «студия»	<b>102</b>

Характеристики проекта.

Типовой этаж в составе проекта включает номера, обладающие следующими техническими и коммерческими показателями:

	Первая категория	Студия	Джуниор сьют	Люкс	Апартамент
Количество номеров, единиц	18	14	4	2	1
Расчетное значение ADR, руб./сут.	5 000,00	5 500,00	6 000,00	7 500,00	9 000,00
Усредненное значение заполняемости	70%	70%	70%	70%	70%
Общее значение усредненного годового арендного потока, млн. руб.	22,995	19,674	6,132	3,833	2,300
Расходы на управление, содержание и пр.	40%	40%	40%	40%	40%
Значение усредненного годового арендного дохода инвестора, млн. руб.	13,797	11,804	3,679	2,300	1,380
Общее значение усредненного годового арендного дохода инвестора, млн. руб.	<u>32 959 500,00</u>				

	Первая категория	Студия	Джуниор сьют	Люкс	Апартамент
Количество номеров, единиц	18	14	4	2	1
Площадь номерного фонда, кв.м.	431,30	371,61	137,93	84,95	47,95
Усредненное значение стоимости 1 кв.м. общей площади, руб./кв.м.	165 000,00	165 000,00	165 000,00	165 000,00	165 000,00
Усредненное значение стоимости контрактной мебелировки, приспособлений и оборудования, руб./кв.м.	25 257,14	25 257,14	25 257,14	25 257,14	25 257,14
Усредненное значение стоимости системы кондиционирования, руб.	2 733,49	2 733,49	2 733,49	2 733,49	2 733,49
Значение стоимости инвестиционного продукта, млн.руб.	83,237	71,717	26,619	16,395	9,254
	<u>207 221 759,00</u>				

Значение годовой доходности инвестиционного продукта:	15,9%
---	-------

Дополнительными факторами, поддерживающими инвестиционную привлекательность на протяжении периода инвестиции (в качестве расчетного периода инвестиции принят период 5,7 лет) являются:

- Московский район, признанный самым комфортным для проживания (по версии Urban Awards), характеризуется устойчивым ростом цен на недвижимость и высоким уровнем спроса, что обеспечивает достаточный прирост стоимости недвижимости, фиксируемый после завершения периода инвестиции).
- Гостиничная недвижимость, как часть глобального рынка туризма, привязана к курсам основных мировых валют, что позволяет индексировать коммерческие показатели инвестиции, прежде всего – ADR – стоимость суточного размещения.

- **Статистика продаж: 1) больше покупают для жизни или под сдачу? 2) больше с отделкой или без отделки?**

Из опыта нашей Компании следует, что:

- апартаменты, выводимые на рынок в 2013-2014 годах, приобретались в соотношении 50/50 для сдачи в аренду и условно-постоянного проживания;
- апартаменты, выводимые на рынок в 2015-2016 годах, приобретались в соотношении 70/30 для сдачи в аренду и условно-постоянного проживания;
- апартаменты, выводимые на рынок в 2017-2018 годах, приобретались в соотношении 90/10 для сдачи в аренду и условно-постоянного проживания.

В будущем мы видим сохранение тенденции превалирования в спросе «апартаментов под сдачу» над «апартаментами для проживания» с возможным колебанием долей в зависимости от места и позиционирования проекта.

Что касается «отделки», то она обязательна - при выборе «апартаментов под сдачу»; а при выборе «апартаментами для проживания» является опциональной: чаще всего – обязательной для проектов «эконом»- и «комфорт»-класса, в варианте «white box» - для проектов «бизнес»- и «премиум»-класса.

- Особенности сделки: если клиент покупает апартаменты как инвестицию, то **каковы условия сотрудничества и сдачи в аренду?**

*Приобретая апартаменты, как инвестиционный продукт, Клиент рассматривает для себя возможные варианты программ доходности.*

*Представляется целесообразным рассматривать вариант «Гарантированный доход», предлагаемый от единой управляющей компании, которая обеспечивает Клиенту, как инвестору, определенный уровень доходности, основанный на сдаче апартаментов в аренду.*

*Наиболее привлекательными показателями обладают программы доходности, связанные с краткосрочной арендой, ориентированной на туристов, транзитных пассажиров и/или лиц, приезжающих в Город по части, так называемых, «событийного» и «конгрессно-выставочного» туризма, «бизнес»-путешественники, лица, приезжающие на обучение, пребывание которых оплачивают компании и корпорации.*

*Например, для средства размещения категории «3 звезды»: среднее значение стоимости суточного пребывания составляет 3 тысячи рублей; среднее значение показателя заполняемости составляет 70%, что может обеспечить инвестору значение гарантированного ежемесячного дохода, в зависимости от категории апартамента, составляющее (30 – 50) тысяч рублей, выплачиваемого управляющей компанией, которая берет на себя все издержки, связанные с заполнением апартамента арендаторами, содержанием и эксплуатацией апартамента и соответствующей части общедомового имущества.*

*Прочие варианты программ доходности, предоставляющие возможности Клиенту самому заниматься извлечением дохода или с помощью управляющей компании, но без гарантий со стороны последней, несут в себе потенциальные риски, связанные с нарастающим уровнем конкуренции в сегменте, колебаниями спроса, ужесточением законодательства и действий надзорных органов.*

- **Сколько стоит жизнь в арендованных апартаментах сегодня?**

*При краткосрочном проживании среднее значение стоимости проживания в арендованных апартаментах, обеспеченных качественным сервисом и объектами инфраструктуры, соответствующих требованиям классификации к гостиницам и средствам размещения, составляет (3 000,00 – 5 000,00) рублей в сутки в зависимости от категории апартамента.*

*При среднесрочном и долгосрочном проживании среднее значение стоимости проживания в арендованных апартаментах, обеспеченных качественным сервисом и объектами инфраструктуры, соответствующих требованиям классификации к гостиницам и средствам размещения, составляет (40 000,00 – 60 000,00) рублей в месяц в зависимости от категории апартамента.*

*Указанные значения могут корректироваться в случае рассмотрения проектов в исключительных локациях.*

- **Варианты доходных программ. Предпочтения частных инвесторов.**

*Инвесторы предпочитают программу доходности, которая им представляется наиболее выгодной и удобной. Программа гарантированного дохода представляется более надежной и удобной, но при этом более консервативной в части обеспечиваемой доходности. Программа максимального дохода более привлекательна значениями возможного потенциального дохода, при этом, соответственно, обладает более высокими рисками по отношению к гарантированной доходности.*

*Частные инвесторы в своих предпочтениях делятся практически поровну, с небольшим преимуществом в пользу максимального дохода, поскольку количество апартаментов, участвующих в программе гарантированной доходности изначально ограничено.*

*Всего в проекте Salut! полностью реализованы все апартаменты в составе 3 корпусов ранее введенных в эксплуатацию (это 1188 единиц). В этом году вводятся в эксплуатацию еще 3 корпуса на 1500 апартаментов, где еще пока не продано менее 10% апартаментов. Для нас важен баланс коммерческих показателей реализации, их соответствие этапу развития проекта, то есть важен не только темп продаж, но и значение стоимости 1 кв.м. продаваемой площади, которое, в свою очередь, связано с показателями доходности.*

*В настоящий момент, когда до ввода в эксплуатацию осталось несколько месяцев, а из 2688 апартаментов осталось реализовать около 100, компания, как девелопер, рада достигнутым результатам работы и готовится к реализации новых, не менее интересных проектов.*

- **Влияние сегмента апартотелей на петербургскую культуру средств размещения.**

*Появление апартотелей вызвано меняющейся культурой общества, в целом, сменой потребительской парадигмы. Поэтому нас ожидают в самом ближайшем будущем появление новых форматов, тематизмов, коллабораций и сращиваний. Появятся больше услуг в рамках развития индивидуальных и групповых сервисов; будет больше нестандартных впечатлений. Будут выделяться очень дорогие эксклюзивные услуги и очень экономичные варианты сервисов.*



- **Интеграция отечественных компаний поставщиков продукции и услуг в рамках HoReCa.**

*Оживляющий эффект. Все довольно оживленно предлагают нам свою продукцию и услуги. Наши партнеры из AccorHotels уже давно осваивают российский рынок, поэтому у нас очень много всего отечественного. Меня, например, очень радует возможность совместной работы с Ириной и Ольгой Сундуковыми! Их студию дизайна интерьеров предложили нам в рамках тендера профильные специалисты AccorHotels. Образовавшаяся команда очень креативна, эмоциональна, неординарна, что, безусловно, самым положительным образом сказывается на развитии проекта.*

- **Прогнозы насыщения рынка апартотелей в контексте инвестиционных продуктов.**

*У каждого свои компетенции в оценке рынка, его возможностей, реализации собственных проектов встраиваемых в рынок, и соответствующий горизонт планирования.*

*Через 2-3 года у инвесторов и девелоперов только-только будет выработано взаимопонимание и начнут появляться ростки доверия. Через 3-5 лет появится осмысленность. С рынка уйдут те, кому были важны быстрые результаты и продажа апартаментов, как обычного жилья или «псевдожилья».*

*Нынешняя ситуация во многом аналогична начальному этапу развития авторыннка: много спекуляций, рекламного шума. Слабо сформирован рынок сервиса (управления и эксплуатации).*

*В общем, потребуется больше времени.*

- **Спрос частных инвесторов на "долёвку" в сфере гостеприимства.**

*Апартаменты (доходные и/или сервисные) позволяют зарабатывать больше, чем на рынке доходного жилья.*

*Поэтому в любом случае этот рынок останется, ибо у частных инвесторов всегда будет задача зарабатывать. Очень многие частные инвесторы через 2-3 года только-только выйдут на рынок. К этому моменту последний, то есть рынок, станет более цивилизованным и понятным с точки зрения его потенциала и возможностей, а также отношения к нему властей. Мест под идеальные гостиничные проекты мало, а будет еще меньше, проекты с высокими показателями доходности от краткосрочной аренды уступят место проектам, ориентированным на среднесрочную и долгосрочную аренду. В большинстве проектов через 3-4 года доходность будет не (10-12)%, а (8-10)%, и найдутся инвесторы, которых и это будет устраивать.*

*Буду рад обсудить возможные дополнительные вопросы и уточнения.*

*С Уважением, Заместитель Генерального директора ООО «СОЮЗ ИНВЕСТ ДЕВЕЛОПМЕНТ»*

*Федоров Владимир* \_\_\_\_\_