



◀ **Владимир ФЕДОРОВ,**  
заместитель генерального директора,  
ООО «ПУЛКОВО СКАЙ»

# Инвестирование в сервисные апартаменты: почему это нужно делать в Петербурге

**З**начительная часть населения, оценивая возможные варианты источника пассивного дохода, в том числе после выхода на пенсию, из всего возможного многообразия выбирает вложения в недвижимость. При этом одно из самых привлекательных значений доходности на рынке недвижимости демонстрирует возникший недавно рынок сервисных апартаментов. Фактически речь идет о полноценных отелях, имеющих, впрочем, две принципиальные особенности: номера (или блоки номеров) в таких отелях находятся в собственности инвесторов, а в самих номерах есть место для кухонной зоны. Российский лидер по предложению сервисных апартаментов — Петербург; только за первое полугодие 2019 года рост этого сегмента в штуках в северной столице превысил 40%. Такой формат недвижимости стремительно вытесняет так называемое «псевдожилье», то есть комплексы апартаментов, предназначенные для проживания собственников юнитов (их девелоперы возводят с целью оптимизации стоимости своих проектов), а также рекреационные апартаменты, предназначенные для загородного отдыха.

---

По данным консалтинговой компании Knight Frank St Petersburg, в Петербурге доля сервисных апартаментов в структуре продаж юнитов к середине 2019 года составила 85%. В связи с ужесточением конкуренции на рынке будут появляться апарт-отели под управлением международных гостиничных операторов, что позволит обеспечить высокий уровень

сервиса и достичь более высоких показателей отдачи для инвесторов. Один из таких проектов — комбо-отель, объединяющий в рамках единого здания апарт-отель 3\* и гостиницу «Novotel Санкт-Петербург Аэропорт» 4\* под управлением международного гостиничного оператора AccorHotels, — намерена предложить и наша компания.

## ПОЧЕМУ ПЕТЕРБУРГ — ЛИДЕР ПО ПРЕДЛОЖЕНИЮ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ

За четыре прошедших года Петербург несколько раз подряд получал самые высокие награды престижной международной премии WTA Awards, имеющей статус туристического «Оскара». Развитие туризма в северной столице имеет значительный потенциал роста, реализация которого сказывается на качественных и количественных показателях развития средств размещения, ориентированных на прием туристов. Поэтому именно сервисные апартаменты, которые, с одной стороны, встраиваются в туристический рынок, а с другой стороны, представляют собой привлекательный инвестиционный актив, получили в Петербурге максимальное развитие.

## ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ БУРНОГО РОСТА СЕКТОРА СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ

Спрос на сервисные апартаменты обусловлен социально-экономическими причинами. Туризм как отрасль мировой экономики растет даже быстрее, чем IT-индустрия. Изменение потребительской парадигмы и бурное развитие экономики впечатлений формируют вектор дальнейшего развития туристической отрасли, в которой Петербург благодаря своему потенциалу способен занять одно из лидирующих мест.

С другой стороны, развитие спроса на сервисные апартаменты обусловлено указанным выше наличием лиц, заинтересованных в сохранении и приумножении капитала.

Классический гостиничный сегмент обеспечивает инвестору доходность в 3–4% годовых, сдача в аренду квартир — 4–5% годовых. Сервисные апартаменты в гостиничном формате (краткосрочное и среднесрочное размещение) способны обеспечивать усредненное значение операционной доходности на уровне 8–12% годовых. Это лучший стимул для девелоперов.

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ В ПЕТЕРБУРГЕ

В последние 2–3 года суммарное количество туристов в Петербурге увеличивалось более чем на 0.5–1.5 млн

ежегодно. В настоящий момент совокупность прилагаемых федеральными и городскими властями усилий в увязке с мировыми трендами развития туризма ожидаемо приведут к более значительному увеличению турпотока.

Например, для сравнения: сейчас в Петербурге на 1 жителя города приходится до 1.7 туриста в год, в то время как в популярных туристических дестинациях это соотношение составляет 2–6 (иногда до 15) туристов на 1 жителя. При этом в городе пока только около 1000 средств размещения прошли обязательную классификацию. Вводимые ограничения на посуточную аренду квартир в гостиничных целях делают запрос на классифицированные апартаменты еще более актуальным.

С другой стороны, растет запрос на сервисные апартаменты, обусловленный интересом к ним инвесторов самого разного уровня.

Конечно, при этом необходимо понимать, что не все проекты сервисных апартаментов, их локации и концепции могут быть ориентированы на туристов, имеются естественные ограничения по объему предложения в составе одного проекта. Могут быть интересны и имеют определенный потенциал проекты, ориентированные на проживание с требуемыми услугами (например, современная реинкарнация прежних домов престарелых) или в формате определенного «клуба по интересам» для представителей выделенных социальных или профессиональных групп.

Возможен также и «план Б» — вариант ориентации на долгосрочную аренду, спрос на которую предъявляют как сами жители мегаполиса, которые по каким-либо причинам не хотят приобретать жилье в собственность, так и гости города, работающие по контракту или приезжающие в Петербург на обучение.

Под «долгосрочной арендой» мы понимаем аренду более 1 месяца; проживание, исчисляемое в годах, рассматриваем как условно-постоянное. Особенности спроса и предложения в этом подсегменте во многом формируются рынком аренды квартир, поэтому необходимо четко понимать, что отличного способны предложить сервисные апартаменты потенциальному арендатору.

## ЗАРУБЕЖНЫЕ ПРАКТИКИ. АНАЛОГИ

Рассматривая зарубежные примеры реализации сервисных апартаментов, особое внимание мы уделили, например, проектам We Live (Нью-Йорк) и The Collective (Лондон). Это проекты, связанные с краткосрочным и среднесрочным пребыванием, когда в рамках одного здания или комплекса зданий создаются разные по формату (планируемому срокам пребывания) и отличающиеся по категории (количеству звезд) средства размещения, управляемые одним гостиничным оператором.

Причем, если наши коллеги в Москве (на «Киевской» и «Павелецкой») объединили в одном здании гостиницу Ibis 3\*, апартаменты Adagio 4\* и гостиницы Novotel 4\* или Mercure 4\*, то мы посчитали важным с точки зрения эффективности, чтобы апартаменты, ориентированные на среднесрочное пребывание, имели категорию 3\*, а гостиница, ориентированная на краткосрочное пребывание (Novotel Санкт-Петербург Аэропорт), более высокую категорию 4\*.

## ПОТРЕБИТЕЛИ ПРОДУКТА «СЕРВИСНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ»

Мы полагаем, что спрос на сервисные апартаменты обеспечивают две основные группы потребителей.

Первая — инвесторы, заинтересованные вложить собственные денежные средства на привлекательных условиях на срок 5–7 лет.

Вторая — гости, которые, останавливаясь в апарт-отеле, максимально удобно расположенном относительно основных дестинаций запланированной ими программы пребывания, обеспечивают операционный доход для инвесторов.

Ориентир на тот или иной вид пребывания определяется прежде всего местом расположения средства размещения и его концепцией.

Спрос на краткосрочную аренду сервисных апартаментов обеспечивают прежде всего туристы, максимально дополняемые в нашем случае пассажирами аэропорта «Пулково», гостями и участниками мероприятий КВЦ «Экспофорум», автомобилистами, перемещающимися по новой трассе М-11 «Москва — Петербург».

В зависимости от целей своего визита туристы останавливаются чаще всего

## АПАРТАМЕНТЫ В ФОРМАТЕ ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КАК ВАРИАНТ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ:

- **качественная характеристика:** новое, растущее направление;
- **объемы предложения и спроса:** незначительный объем качественного предложения, растущий спрос;
- **возможности:** наличие интересных возможностей инвестирования на этапе строительства в условиях растущего спроса;
- **риски:** минимальные;
- **деньги:** требуется относительно небольшой объем денежных средств для входа;
- **доходность:** от 10% годовых.

на 1–3 дня или же на 4–7 дней. Достаточно часто встречается пребывание полдня — это пассажиры ранних утренних рейсов (из Петербурга в 5:40 и 6:00 утра вылетают регулярные рейсы в Париж, Франкфурт и Хельсинки, поэтому, когда их пассажирам необходимо быть в аэропорту в 4 часа утра, они с вечера заезжают в отель и в 3:45 утра выезжают в аэропорт), плюс пассажиры и члены экипажей, размещаемые в отеле в случае сбойных ситуаций, значительных задержек и переносов рейсов.

Самое главное при работе со всеми категориями гостей в подсегменте краткосрочной аренды — максимальное соответствие возможностей соответствующего средства размещения планируемой программе их пребывания, поскольку краткий срок пребывания многократно увеличивает значение стоимости каждой его минуты.

Все необходимо предусмотреть на уровне проектных решений и последующей их реализации в виде фактических объектов внутренней инфраструктуры, всего того, что обеспечивает реальные удобства, сервисы и услуги, а также эмоциональное восприятие гостем средства размещения.

Например:

- качество места (удобство нахождения относительно основных целей пребывания; эстетика среды, качество вида из окон, окружающая территория; экология средового района);
- предоставляемые услуги размещения (в требуемом объеме и надлежащем качестве);
- запоминающийся вид здания, дизайн и эстетика внутренних пространств.

Если обозначенные выше основные условия выполнены, значение доходности, которую обеспечивает проект для инвесторов, гарантированно превышает 10% годовых. Эта доходность формируется двумя основными составляющими — операционной, получаемой инвестором от девелопера по долгосрочному договору аренды, и инвестиционной, являющейся результатом капитализации стоимости коммерческой недвижимости, увеличением стоимости актива, являющегося собственностью инвестора.

В нашем случае гарантии указанного значения доходности обеспечивает команда участников проекта: опытный застройщик, реализовавший более 2,5 тысячи апартментов; компания AccorHotels, входящая в десятку крупнейших гостиничных операторов в мире; Банк «Санкт-Петербург», являющийся стабилизирующим проект финансовым партнером; ведущая международная консалтинговая компания Colliers International, а также качественные характеристики проекта. **C**

## ПРОЕКТЫ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ НА ПРИМЕРЕ КОМПЛЕКСА STATUS BY SALUT!

- Первый комбо-отель в Петербурге с расширенным функционалом аэропорт-отеля ([status-apart.ru](http://status-apart.ru)).
- Общий объем инвестиций — 3,5 млрд рублей.
- В здании на Пулковском шоссе будут сочетаться апарт-отель (305 номеров) категории «3 звезды» и классическая гостиница «Novotel Санкт-Петербург Аэропорт» (253 номера) категории «4 звезды» под управлением французского гостиничного оператора AccorHotels.
- Гибридный проект — завершающая часть гостинично-досугового кластера на Пулковском шоссе, который в 2012 году начала строить компания «Союз Инвест Девелопмент» Сергея Ногая и Владимира Селегеня.
- Комбо-отель откроется в 2021 году; сейчас там возводят четвертый этаж.
- Общая площадь разновысотного (8–17–22 этажа) корпуса — 44 тыс. кв. м; на нижних уровнях разместятся объекты

инфраструктуры: спортклуб с бассейном, ресторан, конференц-залы, офисы, а также встроенный паркинг.

- В Status by Salut! юниты (от 23 до 53 кв. м) продаются блоками. Например, блок № 1 на 13-м этаже — четыре номера общей площадью 108,25 кв. м; стоимость блока — около 26,5 млн рублей. Ежегодный доход — около 2,8 млн рублей (10,57% годовых).

