



GETTY IMAGES

ИНВЕСТОРОВ ПРИГЛАШАЮТ В НОМЕРА

В МОСКВЕ ВХОДИТ В МОДУ ЖИЛЬЕ С ГОСТИНИЧНЫМ ОБСЛУЖИВАНИЕМ

Московскому рынку апартаментов с сервисным обслуживанием меньше десяти лет, и он только набирает популярность среди поклонников пассивного дохода. Докризисные показатели доходности инвестиций в апартаменты с обслуживанием уровня гостиниц 3–4 звезды были почти в пять раз выше, чем в покупку квартир для последующей сдачи в аренду. Из-за пандемии и резкого падения туристического потока доходность сократилась, но остается в два раза большей, чем в арендное жилье.



Апарт-отели, или кондо-отели, как их называют за рубежом, это развивающийся в России формат недвижимости. Кондо-отель, это многоквартирный дом и отель одновременно. Комплекс обычно состоит из отдельных номеров под управлением профессионального управляющего. Но принадлежат номера не одному, а разным собственникам. В апарт-отелях можно жить или сдавать номер в аренду и получать доход. По оценке частного инвестора в недвижимость Андрея Кочерова, покупка юнита в кондо-отеле — пример чистого пассивного дохода от инвестиций в недвижимость. «Все вопросы с арендаторами, включая поиск, закрывает управляющая компания», — уточняет он.

Первый классический апарт-отель в Москве — YE'S в Митино на 504 номера — начала строить группа «Пионер» в 2013 году. Тогда юниты площадью около 30 кв. м продавались по 4,6 млн руб. Сейчас в объявлениях о продаже, размещенных на ЦИАН, сопоставимые по площади апартаменты выставлены по 9,3–9,9 млн руб. Объем предложения с тех пор вырос в четыре раза. По данным Besag Asset Management, по итогам первого квартала этого года в Москве 1806 апартаментов под сдачу в готовых комплексах и 506 в строящихся. Это немного относительно рынка апартаментов, которые используются под жилье: сейчас 72 тыс. юнитов в строящихся и действующих объектах. Более того, под влиянием действующих в последние полтора года ограничений на передвижения туристов рынок апарт-отелей в Москве практически исчез: в продаже всего 55 юнитов в трех проектах. Предложение сократилось на 87% по сравнению с первым кварталом 2020 года и на 68% по сравнению с декабрем 2020 года. Спрос за год с марта 2020 по март 2021 года упал на треть, но превышает предложение — в первом квартале купили 82 юнита, следует из обзора Besag Asset Management. Дефицит помог удержать цены. В первом квартале прошлого года средняя цена квадратного метра составляла 303 тыс. руб. (в объектах, не имеющих звезд), а в марте этого года — 273 тыс. руб. за 1 кв. м. Апарт-отели уровня три звезды за это же время подорожали с 221 тыс. до 233 тыс. руб. за 1 кв. м.

Динамика спроса со стороны инвесторов и предложения на апарт-отели неравномерная (см. таблицу). Но, по словам Андрея Кочерова, перспективы сегмента гостиничной недвижимости в целом поддерживают туристическая статистика и ряд отраслевых решений, в частности режим открытого неба в аэропорту Санкт-Петербурга Пулково — он позволяет авиакомпаниям летать в аэропорт с любой частотой независимо от страны регистрации, введение электронных виз в Россию для иностранных туристов. По итогам 2019 года, по данным Ассоциации туроператоров, рост турпотока в Москву составил 20,5%. «После того как откроются границы, туристический поток возобновится, стабилизируется спрос на средства размещения, в том числе со стороны инвесторов», — убежден господин Кочеров.

Инвестиционные перспективы

Юниты в апарт-отелях покупают в основном с инвестиционной целью. Но есть и те, кто выбирает такой вариант для постоянного проживания — как частные собственники, так и компании, которые затем используют апартаменты для размещения сотрудников.

«Это подходящий объект для тех, кто заинтересован получать относительно высокий гарантированный доход», — объясняет управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая. Порог входа на этот рынок ниже, чем на жилой, минимум на 10–15%. Заявленная доходность, по оценке госпожи Литинецкой, выше. Особенно при стабильной загрузке. «В период жестких ограничений в рамках борьбы с распространением коронавируса загрузка сервисных апартаментов составляла порядка 25–30%. По мере смягчения показатели