

**ДИНАМИКА КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СЕГМЕНТА АПАРТ-ОТЕЛЕЙ\***

ПЕРИОД	ФАКТ/ ДИНАМИКА	КОЛИЧЕСТВО АПАРТ-ОТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ (ШТ.)		КОЛИЧЕСТВО АПАРТАМЕНТОВ В ПРОДАЖЕ (ШТ.)	СКОЛЬКО АПАРТАМЕНТОВ КУПИЛИ (ШТ.)	СРЕДНЯЯ ЦЕНА (ТЫС. РУБ. ЗА 1 КВ. М)			
		ВСЕГО	ИЗ НИХ НОВЫЕ			БЕЗ*	3*	4-5*	
2018 I кв.	ФАКТ	3	1	417	6	175,2	158,1	-	
	ДИНАМИКА	0,0%	0,0%	+293%	-71%	-3,9%	-1,0%	-	
	II кв.	ФАКТ	4	1	589	17	173,6	190,5	-
		ДИНАМИКА	+33%	+0%	+41%	+200%	-0,9%	+20,5%	-
III кв.	ФАКТ	4	0	448	141	174,0	198,1	-	
	ДИНАМИКА	0%	-	-24%	+683%	+0,2%	+4,0%	-	
IV кв.	ФАКТ	3	0	885	110	180,5	192,2	-	
	ДИНАМИКА	-25%	-	+98%	-21%	+3,7%	-2,9%	-	
2019 I кв.	ФАКТ	3	0	643	257	202,2	191,5	-	
	ДИНАМИКА	0%	-	-27%	+132%	+12%	-0,4%	-	
	II кв.	ФАКТ	3	1	427	150	207,8	-	390,4
		ДИНАМИКА	0%	100%	-34%	-42%	+2,9%	-	+100%
III кв.	ФАКТ	3	0	550	127	310,1	-	376,98	
	ДИНАМИКА	0%	-	+29%	-16%	+49%	-	-3,4%	
IV кв.	ФАКТ	3	1	401	129	303,7	220,9	-	
	ДИНАМИКА	0%	100%	-27%	+2%	-2%	+100%	-	
2020 I кв.	ФАКТ	3	0	418	115	302,5	216,4	-	
	ДИНАМИКА	0%	-100%	+4,2%	-12%	-0,4%	-2%	-	
	II кв.	ФАКТ	3	0	374	44	268,6	219,2	-
		ДИНАМИКА	0%	-	-10,5%	-62%	-11,2%	+1,3%	-
III кв.	ФАКТ	4	1	344	112	271,5	220,2	Н/Д	
	ДИНАМИКА	+33%	+100%	-8%	+155%	+1,1%	+0,5%	-	
IV кв.	ФАКТ	4	0	171	126	273,0	222,3	Н/Д	
	ДИНАМИКА	0%	-	-50%	+12,5%	+0,5%	+0,9%	-	
2021 I кв.	ФАКТ	3	0	55	82	272,7	233,4	-	
	ДИНАМИКА	-25%	-	-68%	-35%	-0,1%	+5%	-	

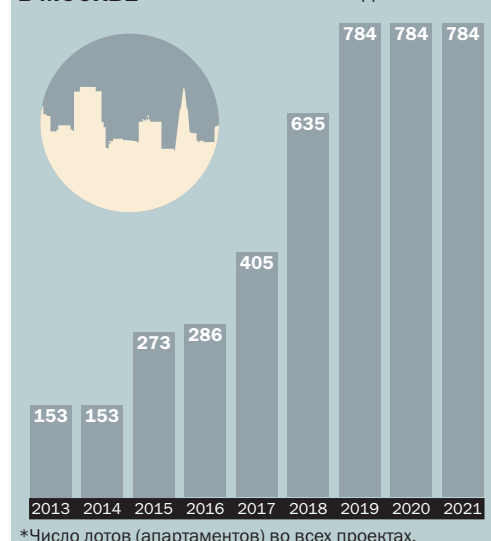
Данные: Becar Asset Management.

постепенно возвращаются к тому уровню, который был зафиксирован до пандемии: 60–85% в зависимости от проекта», — отмечает госпожа Литинецкая.

«Если управлением занимается профессиональный оператор, доходность от аренды составляет в среднем 8–10% годовых, в некоторых объектах 15–20%», — отмечает она, добавляя, что заявленные показатели выше ставок по банковским вкладам. Максимальная ставка по вкладу, по данным Banki.ru, составляет сейчас 7%. Доходность сдачи в аренду квартир сейчас находится на уровне 4–5% годовых. Так, однокомнатная квартира в новом ЖК рядом со станцией метро «Ботанический сад» — в этой же локации находится апарт-отель сети YE'S — на ЦИАН стоит 14,7 млн руб. Долгосрочная аренда однокомнатной квартиры в этом же комплексе оценена в 60 тыс. руб. в месяц. Прimitивный подсчет окупаемости, в котором квартира сдается всегда — без учета ипотеки, налогов, расходов на амортизацию, простоев, — дает срок возврата вложений 20,5 года. И не учитывает сопутствующие риски. Так, сегмент аренды жилья в России существует в основном в серой зоне. Мошенничества, например несанкционированная субаренда, уже не так распространены, но их нельзя исключать. Собственники и арендаторы заключают договор, но и те и другие без проблем его нарушают, часто без значимых последствий.

По оценке операционного директора департамента апарт-отелей Becar Asset Management Анастасии Заболотной, доходность апарт-отелей неравномерна. «До пандемии мы прогнозировали от 9% в первый год с постепенным ростом показателя до 15–17% к пятому

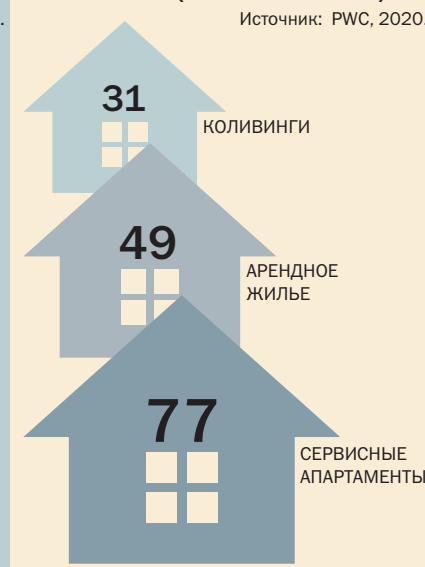
**ДИНАМИКА ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ  
БРЕНДИРОВАННЫХ РЕЗИДЕНЦИЙ  
В МОСКВЕ\***



году. Сейчас 5–7% в первый год с ростом до 12–13% через пять лет», — рассказывает эксперт, подчеркивая, что потом доходность растет незначительно, в том числе за счет капитализации актива и увеличения цен на проживание и инфляции. Точка безубыточности юнита, который сдается в долгосрочную аренду, находится на уровне загрузки в 30–35%. «Чтобы актив приносил максимальную доходность, нужно стремиться к стопроцентной загрузке, но лимитировать сервис. В проектах, рассчитанных на краткосрочную аренду, не стоит ориентироваться на полную загрузку, иначе растущие переменные операционные издержки и износ быстро ограничат доходность», — предупреждает госпожа Заболотная.

В показателях доходности учтена комиссия управляющего. Директор по развитию сети апарт-отелей YE'S Антон

**КАКИЕ ТИПЫ ЖИЛЬЯ ПРИВЛЕКАЮТ  
ИНВЕСТОРОВ (% ОПРОШЕННЫХ)**



Агапов говорит, что компания берет 15% дохода от аренды. Общая доходность инвестиций находится в пределах 6–10% годовых и зависит от того, когда был куплен юнит. «В YE'S Botanica средняя стоимость апартаментов категории Standard с момента старта продаж к этапу ввода в эксплуатацию увеличилась в среднем на 50%», — отмечает он. Годовой доход собственников в YE'S Mitino, в том числе в период пандемии, составлял 390 тыс. руб. в год. В апарт-отеле YE'S Botanica в первый год эксплуатации объекта собственники смогут заработать 452 тыс. руб. в год, потом этот показатель будет расти. Ежемесячный доход в среднем составляет от 32 тыс. до 37,6 тыс. руб.

**Личная резиденция**

По словам операционного директора департамента апарт-отелей Becar Asset

Management Анастасии Заболотной, развитие сегмента апарт-отелей уровня «комфорт плюс», или 3–4 звезды в гостиничной терминологии, только набирает темп. «Московские девелоперы были более заинтересованы в сегменте класса люкс», — отмечает она.

В сегменте дорогой недвижимости формат апартаментов с сервисным обслуживанием выглядит иначе, и его участники тоже считают, что рынок только начал формироваться. В Москве только начинают появляться комплексы апартаментов под управлением отельных сетей уровня 4–5 звезд с мировым именем, жители которых окружены инфраструктурой и сервисом международного уровня. «Сейчас на такие предложения приходится не более 5% в сегменте премиальной недвижимости», — рассказала коммерческий директор Vesper Марина Синягина. По ее словам, в проекте Fairmont & Vesper Residences уже проданы все 42 апартаментов, свободен только пентхаус. «В крупных мегаполисах всего мира формат брендированных резиденций очень популярен. У многих наших клиентов есть аналогичные активы в Нью-Йорке, Лондоне, Дубае», — уточняет госпожа Синягина.

В мировом масштабе брендированные резиденции существуют с середины 80-х годов, говорит управляющий партнер Savills в России Дмитрий Халин. «У нас только десять лет», — добавляет он. Застройщиков мотивирует возможность увеличить маржинальность проектов. «В среднем по миру дополнительная премия к цене жилья под управлением отелей составляет порядка 20%», — говорит господин Халин. По его словам, санкции ограничили разви-

