

Рынок апарт-отелей и апарт-  
комплексов:

## ЯРМАРКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ОБЕЩАНИЙ

---

Насколько страшно  
конечным инвесторам?  
Знают ли они обо всех рисках?



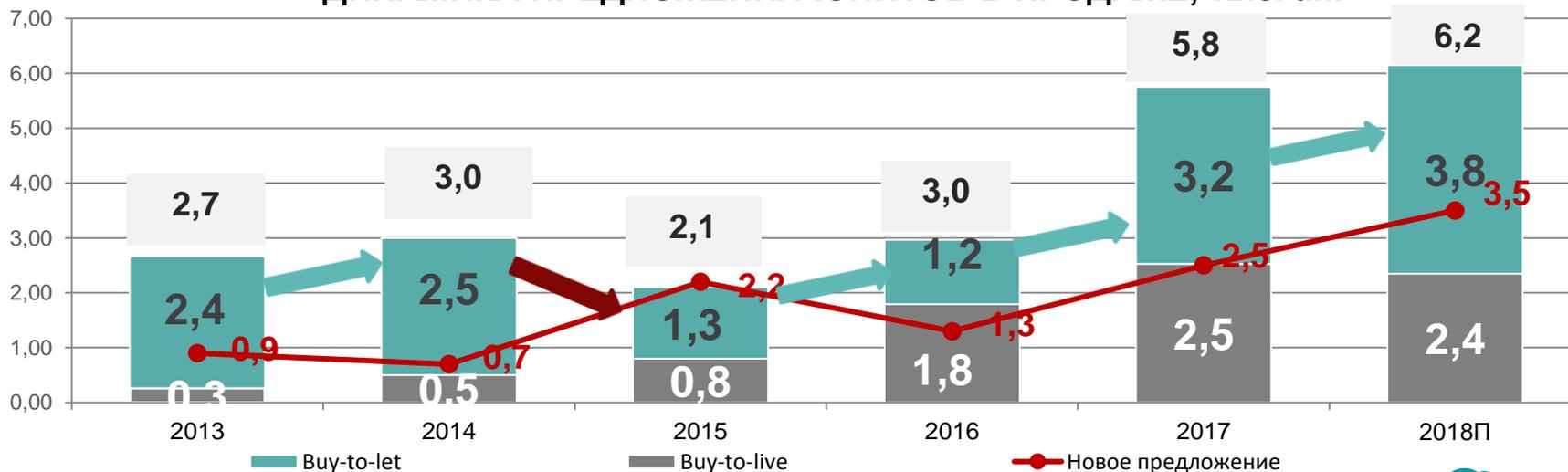
**ОБЕЩАНИЕ 1: Все апартаменты будут сдаваться в аренду!**

**РИСК ИНВЕСТОРА:** существенная часть объекта будет продана как жилье, и на объекте воцарится хаос.



На 4-й кв. 2018 г. на рынке Санкт-Петербурга почти **23 тыс. апартаментов**, из них **16%** введены, **26%** находятся в продаже, **70%** декларируются для сдачи.

**ДИНАМИКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЮНИТОВ В ПРОДАЖЕ, тыс. ап.**



**ОБЕЩАНИЕ 2: доходность  
будет высокой, очень!**

**РИСК ИНВЕСТОРА:**  
подтвержденных умений и  
навыков достижения высокой  
доходности у девелопера и  
планируемой управляющей  
компании зачастую нет

- На рынке ЕДИНИЦЫ внешних профессиональных УК
- Под свои проекты девелоперы создают свои КАРМАННЫЕ УК «с нуля»
- Текущие ОБЕЩАННЫЕ доходности 6 – 22% годовых.



**Задачи УК:**

- Работа с брендом и/или отельным оператором
- Работа со множественностью собственников
- Отчетность перед собственниками
- Сертификация
- Арендные продажи
- Работа с гостями
- Работа с системами бронирования
- Эксплуатация
- Работа с монополистами
- Реновация МОП, реновация юнитов
- ...

**ОБЕЩАНИЕ 3: загрузка и тарифы будут максимальными (на 10-20-30% выше, чем в среднем по рынку)**

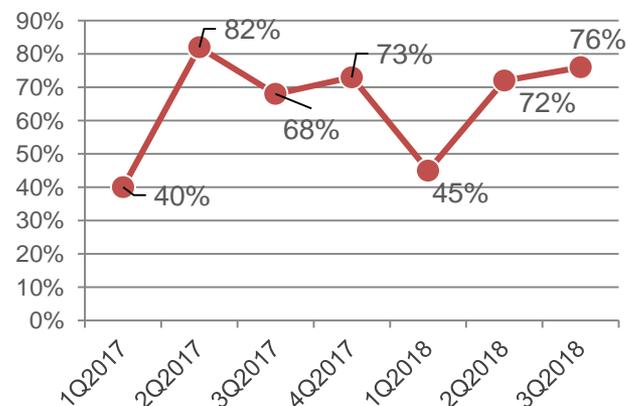
**РИСК ИНВЕСТОРА: девелопер не учел все особенности локации, рынка, спроса и конкуренции, не разработал концепцию. Загрузка и тарифы могут быть не только ниже планируемых, но и ниже среднерыночных.**



Средняя цена номера по категориям гостиниц, руб./номер/сутки



Динамика загрузки, 2017-2018



**ОБЕЩАНИЕ 4: УК возьмет на себя всю головную боль, задача инвестора – просто получать деньги**

**РИСК ИНВЕСТОРА:** УК может не справиться. Уйти с объекта. Может обанкротиться. Поссориться с собственниками. На плечи инвесторов ляжет непростой труд по поиску и согласованию новой УК, созданию своей УК (о ужас!) или самостоятельной сдаче в аренду.



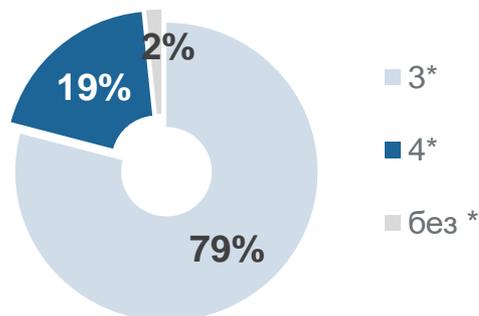
## Рынок Санкт-Петербурга:

- Рост числа специализированных УК
- Джунгли, где работают законы природы
- Выживут сильнейшие

**ОБЕЩАНИЕ 5: Объект без проблем пройдет нужную сертификацию.**

**РИСК ИНВЕСТОРА:** в проекте объекта не будут учтены все нюансы, с сертификацией возникнут сложности.

**12 комплексов / 2 102 юнита:**  
Структура предложения  
сертифицированных апарт-отелей



**Цены на первичном рынке  
апарт-отелей (3Q 2018):**

Апарт-отели 3\*: 122,6 тыс. руб./кв. м  
(↑ +3,2% ко 2Q 2018)

Апарт-отели 4\*: 159,3 тыс. руб./кв.м  
(↓ -1,0% ко 2Q 2018)

Апарт-отели без\*: 115,5 тыс. руб./кв.м  
(↑ +1,2% ко 2Q 2018)

**ОБЕЩАНИЕ 6: Юнит в апарт-отеле или апарт-комплексе – это ликвидный продукт. Его легко можно будет продать на вторичном рынке, если инвестор захочет выйти из актива**

**РИСК ИНВЕСТОРА:** в ближайшие 2-3 года произойдет затоваривание рынка, на рынок выйдет много вторичного предложения и продажа юнита станет затруднительной.



**Согласно нашему исследованию зарождающегося вторичного рынка юнитов:**

- Средняя доходность **7,7%**
- Диапазон доходности **4,6-12,7%** (на 23-42% ниже обещанной)
- Цены продажи выше на **25-30%**, чем цена покупки



**ОБЕЩАНИЕ 7. УК умеет работать со множественностью собственников**

**РИСК ИНВЕСТОРА:** справиться с несколькими десятками и сотнями собственников очень сложно. Решения будут приниматься мучительно долго и тяжело.



- Лихие 90-е: версия 2.0
- Обновлённые формы объединения собственников – не гарант слаженного взаимодействия
- Размер объектов с каждым годом укрупняется (сейчас средний – 523 юнита/проект) – «эффект масштаба производства» неизбежен

**ОБЕЩАНИЕ 8: Надо инвестировать в апартаменты и апартамент-комплексы. Других альтернатив малым инвестициям нет.**

**РИСК ИНВЕСТОРА:** инвестору сложно разобраться в нюансах апартаментов и апартамент-комплексов. Инвестиция действительно может оказаться неудачной.

Согласно нашим исследованиям объем малых инвестиций (сделки до 50 млн.руб.) в Петербурге:

2017 г. – 5-6 млрд. руб.

2018 г. – 6-6,5 млрд. руб. (+15-20%).



**КОНДО-ФОРМАТ – решение для малых инвестиций:**

- Кондо-отели
- Кондо-офисные центры
- Кондо-торговые центры

## ЧТО ДЕЛАТЬ?

### УЧИТЬСЯ И УЧИТЬ

#### ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ:

- Анализировать проекты
- Считать доходность
- Быть собственником

#### ДЛЯ БРОКЕРОВ

- Продавать инвест.продукты
- Обосновывать инвестиции

#### ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ:

- Разобраться с классификацией
- Понимать отличие форматов
- Следовать концепциям



#### ДЛЯ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ:

- Создавать школы для профильных сотрудников – управляющих апарт-отелями, апарт-комплексами (апартельеры 😊 )

# КОНТАКТЫ

---



**ОЛЬГА ШАРЫГИНА**



**КАТЕРИНА СОБОЛЕВА**



**МАРИЯ ОНУЧИНА**

Becar Asset Management Group

(812) 490-70-01

[www.naibecar.com](http://www.naibecar.com)

