

Сервисные апартаменты: специфика формата, особенности управления и составляющие успеха

Владимир Тарасов

Директор по развитию

Управляющая компания «Евразия»



ЕВРАЗИЯ
real estate management

Что такое апартаменты

Виды:

по территориальному признаку

- городские
- рекреационные
- элитные

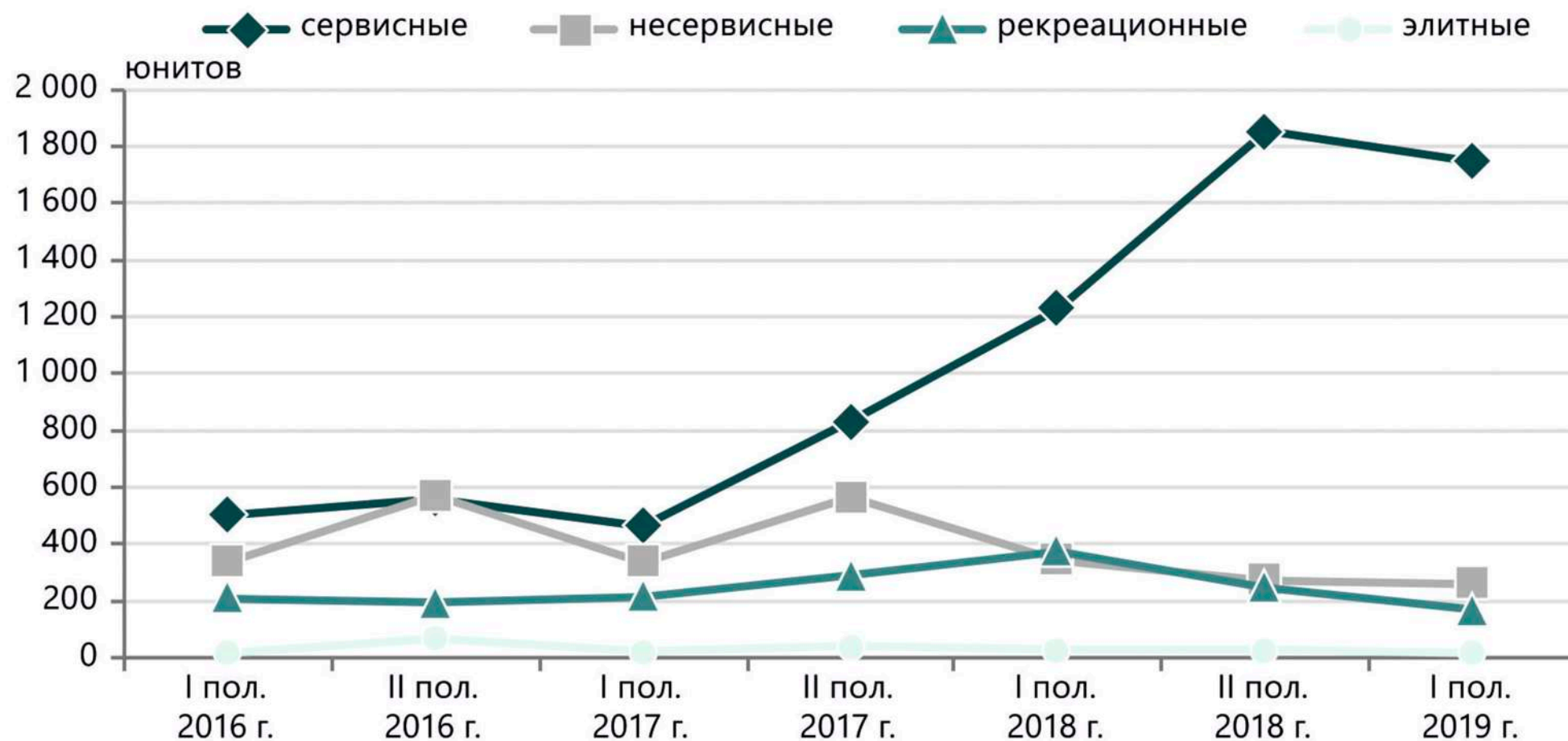
по набору услуг

- сервисные
- несервисные



Статистика

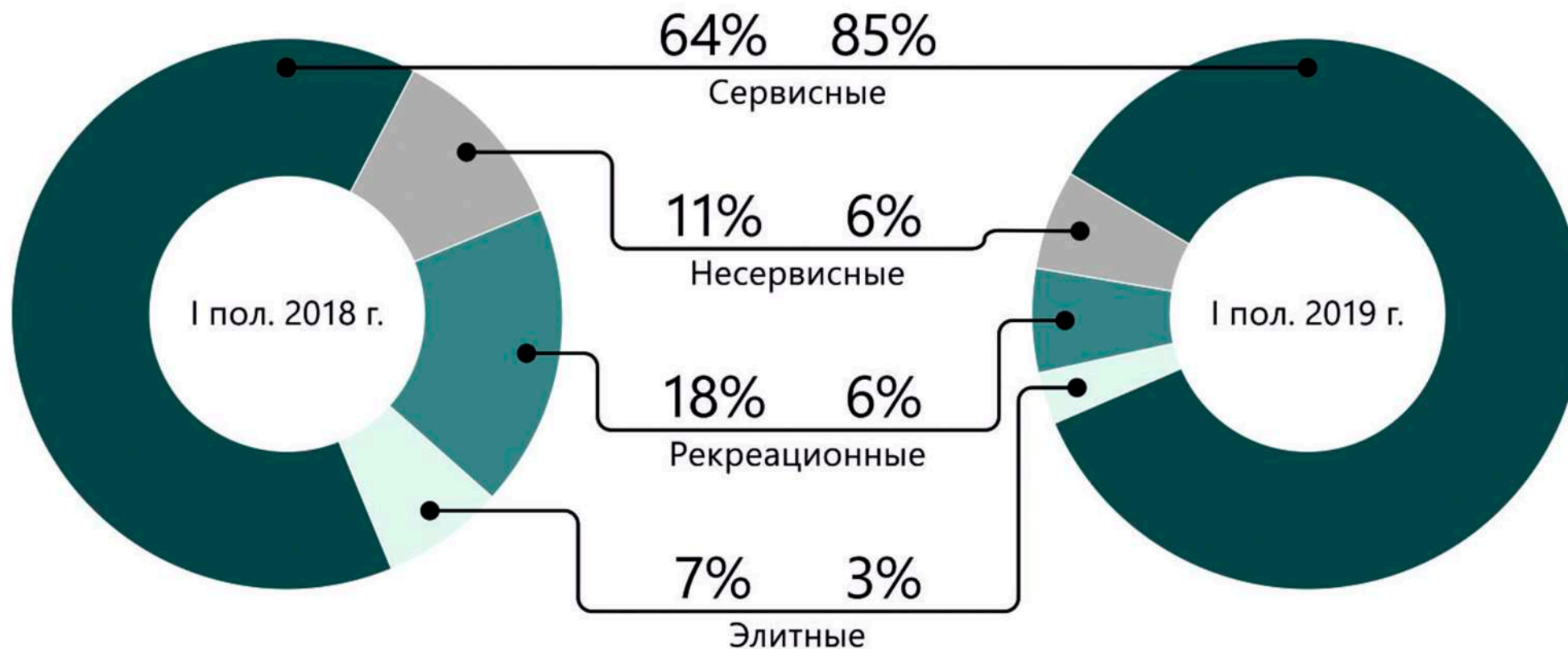
Динамика спроса на апартаменты по форматам



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019

Статистика

Динамика структуры рынка апартаментов по форматам



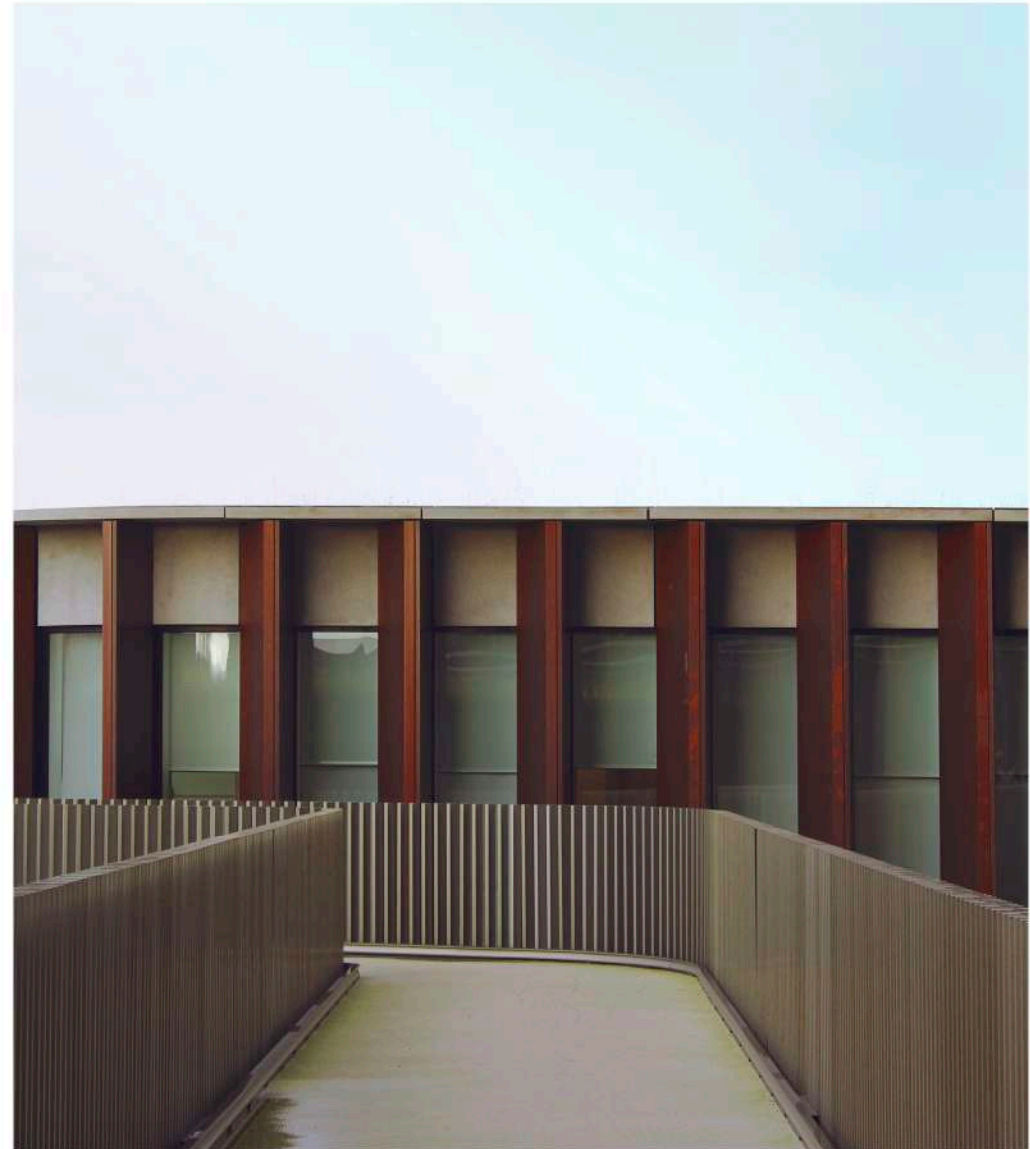
Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019

Законодательная база

Федеральный закон № 59 (О хостелах) запрещает использовать жилые помещения для оказания гостиничных услуг с 1 октября 2019 года.

Под его действие попали не только хостелы, расположенные в жилых помещениях, но и квартиры, сдаваемые собственниками через популярные онлайн-агрегаторы типа Booking.com или Airbnb

Обязательная сертификация средств размещения с 01.01.2021 г.



Сервисные апартаменты — это бизнес

Когда вы продаете квартиру, вы продаете квадратные метры

Когда вы продаете апартаменты в профессионально управляемом комплексе, вы продаете денежный поток

Приобретая сервисные апартаменты для последующей сдачи в аренду, собственник получает готовый инвестиционный продукт.

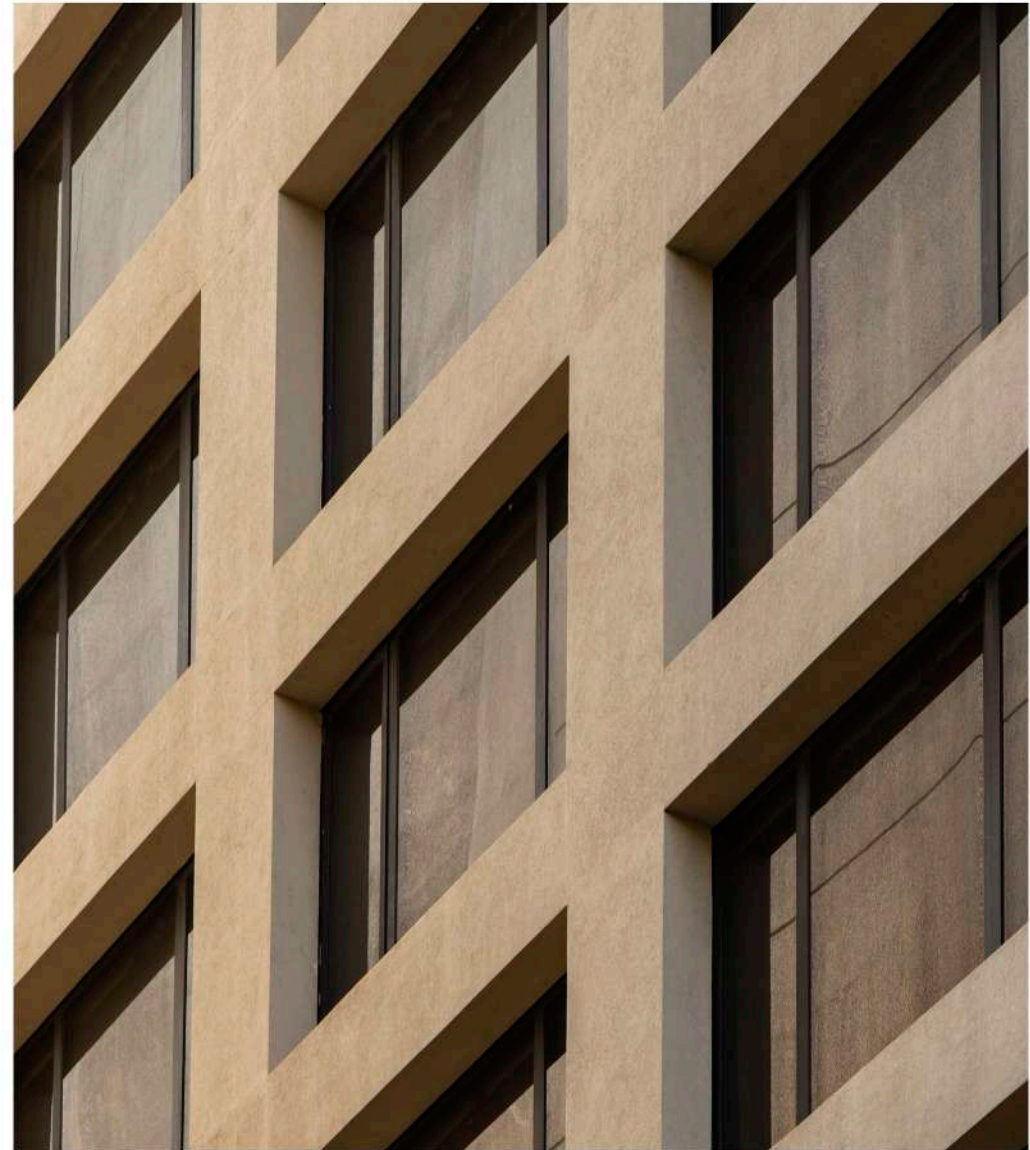
Управляющая компания предлагает несколько вариантов доходных программ.



Целевая аудитория

Покупатели сервисных апартаментов – профессиональные инвесторы, рантье, а также частные лица в возрасте от 30-60 лет, часто владельцы малого и среднего бизнеса, которые приобретают такую недвижимость в инвестиционных целях и как инструмент для сохранения капитала.

В случае апартаментов порог входа ниже, чем при вложениях в другую коммерческую недвижимость.

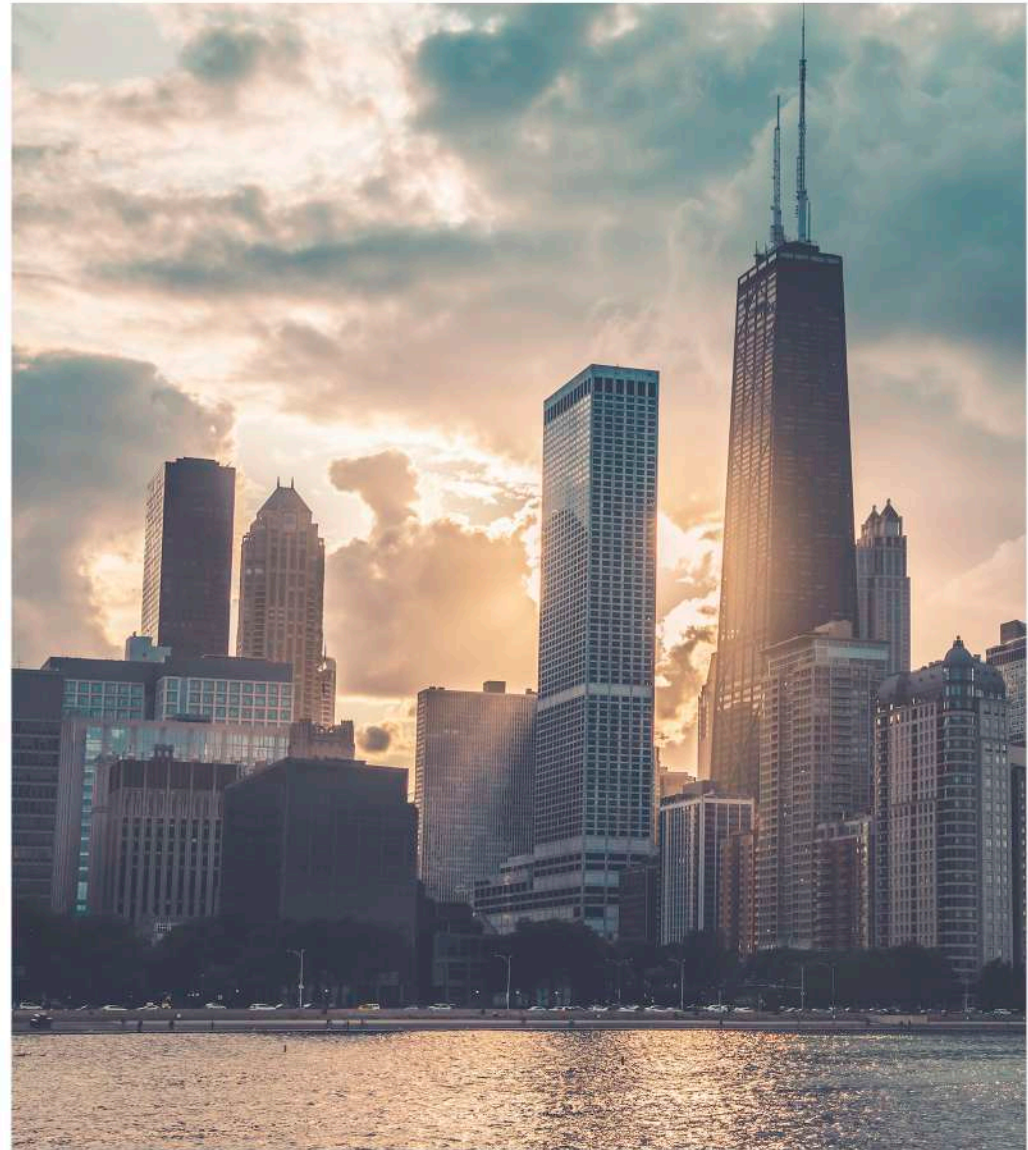


Потребители

Все те, кому нужна цивилизованная аренда жилья на краткосрочный или долгосрочный период с гостиничным сервисом.

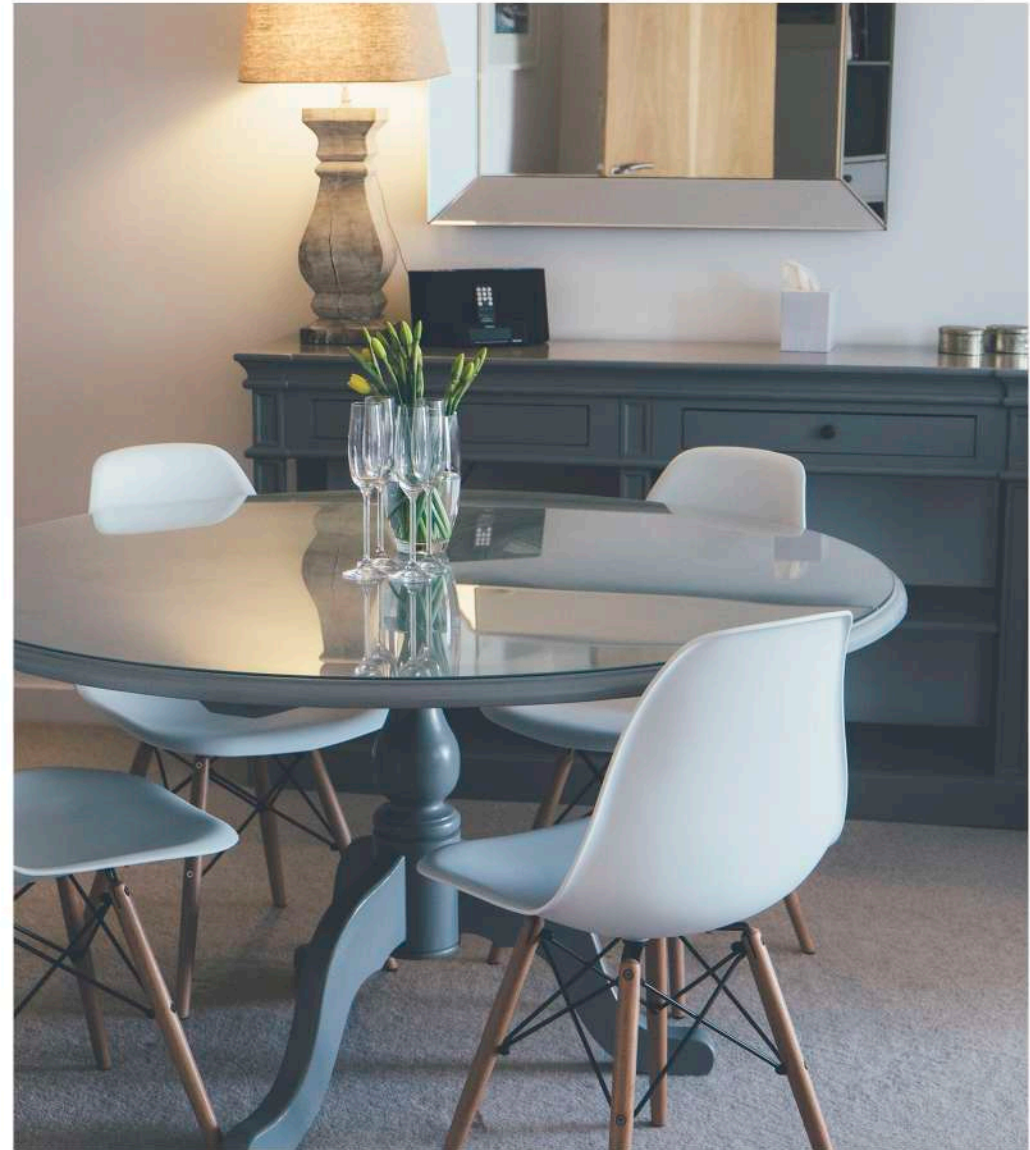
За сервис люди готовы платить, особенно новое поколение потребителей.

Миллениалы не хотят обременять себя собственностью или ввязываться в ипотеку, а желают заниматься тем, что им нравится.



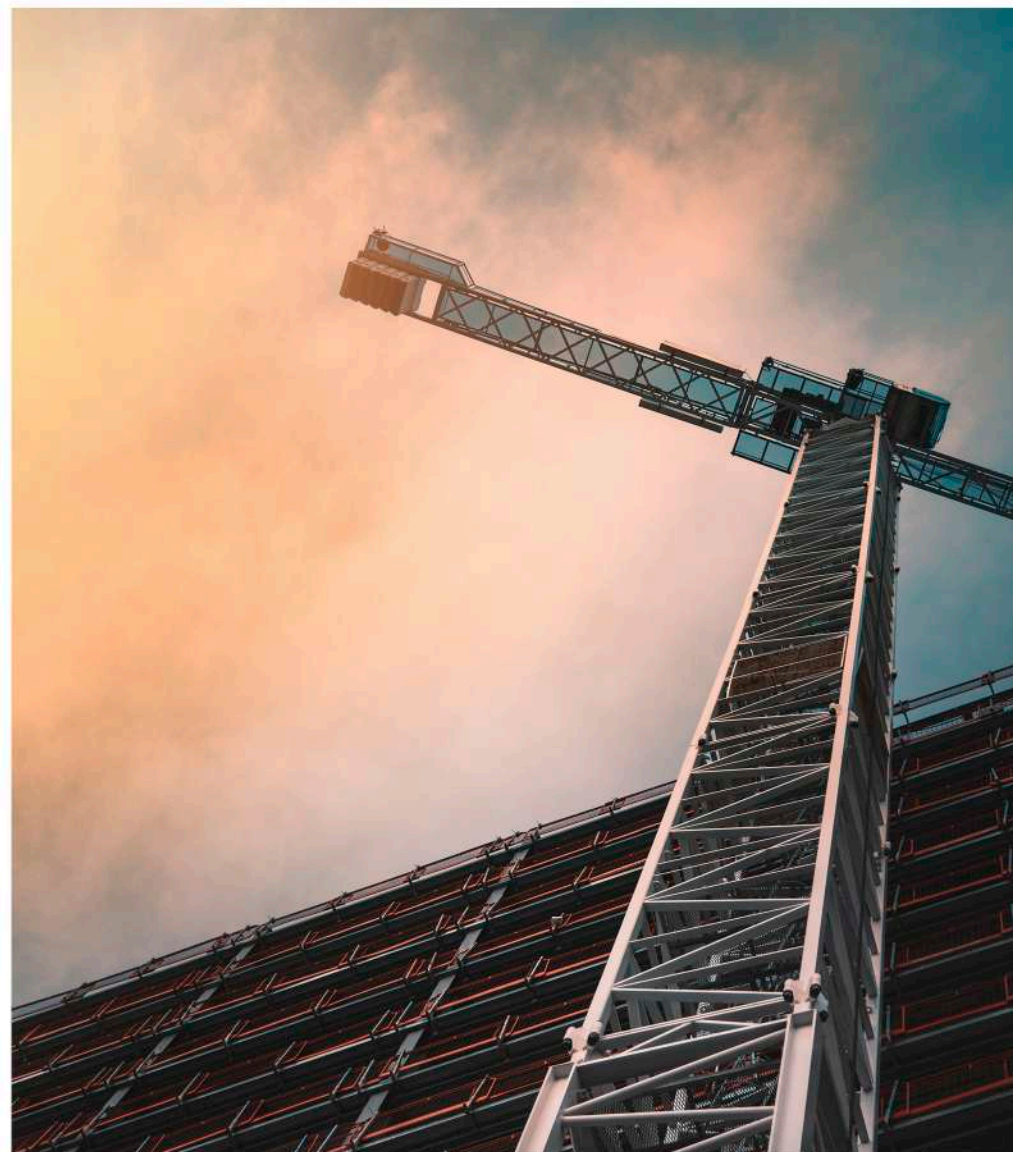
Отельная специфика в работе УК

- Продажа размещения в апартаменте
- Коммуникации с гостями
- Документооборот с гостями и регулирующими органами.
- IT-инфраструктура



Что даст застройщику сотрудничество с УК

- Надежного партнера в проекте от концепции до запуска
- Выход на новую целевую аудиторию
- Возможность получения доходов с не проданных площадей



Составляющая успеха

Опыт запуска гостиничных проектов от А до Я



Мы готовы!

Управляющая компания «Евразия»

Директор по развитию
Владимир Тарасов

☎ +7 (908) 873 -35-50

✉ tarasov@eurasiahotel.ru

