



YE'S
apart-hotel

YE'S

Сервисные апартаменты в России
Анализ перспектив развития формата в регионах

Доходные дома. Историческая справка

III век до н.э. Древний Рим. Появились инсулы – многоквартирные дома для сдачи в аренду.

XVIII век. Англия, Франция, Германия. Строительный бум доходных домов во время промышленной революции

1830–40-е годы. Формат доходных домов сформировали в отдельный тип европейской архитектуры, а к началу XX века стали одним из основных видов городского жилья.

XVIII век. Санкт-Петербург. Появились первые доходные дома в России.

1790. Москва. Построили первый доходный дом

Период с 1890-х до начала Первой мировой войны. Началось массовое строительство доходных домов в Российской империи: Саратове, Казани, Ростове-на-Дону, Нижнем Новгороде, Иркутске, Томске, Тюмени.

До революции 1917 года доля доходных домов в жилом фонде Петербурга и Москвы составляла до 80% и 40% соответственно. В советское время многие из них стали коммуналками.



Многоэтажный дом для сдачи в аренду в Древнем Риме



Дом В. И. Рабиновича на Первомайской улице. Владельцем дома был тюменский купец и предприниматель Вульф Изралевич Рабинович. Двухэтажное кирпичное здание в стиле эклектики построено в 1911-12 годы.

Формат сервисных апартаментов. Историческая справка

США

70-е годы 20 века

Формирование современной
концепции сервисных апартаментов



Сегмент сервисных апарт-отелей. Россия

Два пути развития сегмента апартаментов в России:



Комплекс апартаментов = псевдожилье
Формат характерен для рынка Москвы



Сервисные апарт-отели
Формат характерен для рынка Петербурга

Особенности формата: апартаменты



Апартаменты технологически оснащены, укомплектованы «под ключ» и готовы к проживанию. В номерах выполнена европейская отделка, установлена мебель и бытовая техника гостиничного уровня.

Studio

S: 20 кв.м

Формат для людей, которые выбирают комфорт и эффективное планирование бюджета на аренду.

Standard

S = 25-30 кв.м

Апартаменты имеют уникальную инвестиционную привлекательность, поскольку включают в себя все необходимые удобства для краткосрочного и долгосрочного пребывания.

One bedroom suite

S = 35-55 кв.м

Полноценная современная альтернатива традиционной однокомнатной квартире.

Two bedroom suite

S = 60-70 кв.м

Подходит как для семейного, так и для индивидуального проживания.

Особенности формата: коммерческая инфраструктура



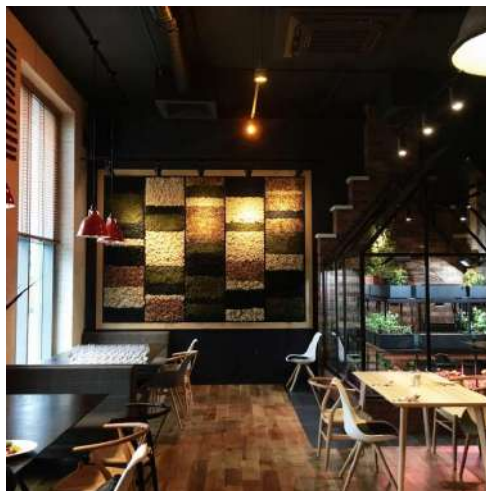
Зона лобби и стойка ресепшн



Коворкинг



Зона отдыха



Ресторан



Фитнес-зона

Особенности формата: управляющая компания



УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ



Сдает в аренду и обеспечивает высокую загрузку апартаментов в течение всего года



Решает эксплуатационные вопросы: ремонт, оплата коммунальных услуг, уборка и другое.



Контролирует сохранность имущества собственников.



Обеспечивает гостиничный сервис для постояльцев.



СОБСТВЕННИК



Получает доход от сдачи апартамента в аренду

Стандарты сети YE`S



Характеристики объекта

Рекомендуемое количество апартаментов:
от 500 юнитов

Стандартная полезная площадь апартамента:
19–27 кв.м

Рекомендуемая высота потолков:
2,7 м в чистовой отделке

Парковка:
10% от номерного фонда



Локация объекта

Транспортная доступность:
не более 30 минут от центра города

Пешеходная доступность:
до 5 минут от метро или ТПУ

Расположение на первой линии:
относительно основных магистралей



Инфраструктура для проживания

Лобби

Фитнес-центр

Ресторан и кафе

Lounge-бар

Консьерж и сервисные службы

Влияние COVID-19 на сегмент сервисных апарт-отелей



Антониу Гутерреш, генсек ООН

“

Возможные сценарии для туристического сектора показывают, что число международных туристов может сократиться от 58 до 78 процентов в 2020 году, что приведет к падению расходов посетителей с 1,5 триллиона долларов в 2019 году до 310–570 миллиардов долларов в 2020 году.

Факторы, повлиявшие на устойчивость сегмента сервисных апарт-отелей в условиях COVID-19

- Гибкий подход управляющей компании к номерному фонду – ротация краткосрочного, среднесрочного, долгосрочного размещения
- Портрет постояльца в меньшей степени завязан на внешний и внутренний туризм
- Высока доля корпоративных клиентов
- На первых этапах снятия ограничений зафиксирован рост внутреннего туризма, что сказалось на загрузке

75 %

средняя загрузка сервисных апарт-отелей* в период пандемии

(*данные сети апарт-отелей YE`S)

Сеть апарт-отелей YE`S

2013

2015

2020

2021

2021

2021



YE`S Хошимина

YE`S Митино

YE`S Марата

YE`S
Ботанический сад

YE`S Астана

YE`S Технопарк

Санкт-Петербург,
ул. Хошимина

Москва,
ул. Митинская

Санкт-Петербург,
Социалистическая

Москва,
1-я улица Леонова

Нур-Султан,
ул. Туркистан
(Казахстан)

Москва,
ул. Проспект
Андропова

975 юнитов

504 юнита

1 200 юнита

1 032 юнита

350 юнитов

506 юнитов

Введен
в эксплуатацию

Введен
в эксплуатацию

Введен
в эксплуатацию

На стадии
строительства

На стадии
строительства

На стадии
строительства

Данные по сети апарт-отелей YE`S. Санкт-Петербург

YE`S Hoshimina

86 % – загрузка в 2019 году

60 % – корпоративные клиенты со среднесрочным размещением

65 % – загрузка с марта по июнь 2020

С момента поэтапного снятия ограничений зафиксирован рост числа туристов, а также начинается заезд абитуриентов и студентов



YE`S Marata

1 200 апартаментов

Ввод: 2020 год

Открытие: сентябрь 2020

На момент получения акта ввода юниты в комплексе были распроданы на 100 %

90 % – инвестиционные продажи



Данные по сети апарт-отелей YE`S. Москва



YE`S Mitino

504 апартаментов

92 % – загрузка в 2019

75 % – загрузка с марта по июнь 2020 года

С момента снятия ограничений заполняемость восстанавливается в ежедневном формате, приходя к плановым значениям



YE`S Botanica

1 032 апартаментов

Ввод: 2020 год

Продажи: 72 %

90 % – инвестиционные продажи



YE`S Technopark

506 апартаментов

Ввод: 2021 год

Продажи: 84 %

90 % – инвестиционные продажи

Данные по сети апарт-отелей YE`S. Нур-Султан (Казахстан)

YE`S Astana

Первый корпус: 350 апартаментов

Ввод: 4 квартал 2020 года

Открытие: 2021

Продажи: 70 %

100 % – инвестиционные продажи

15 % – покупатели из России, которые купили апартаменты без просмотра, понимая качество продукта и сервиса.

Для российских инвесторов покупка апартаментов в другой стране – это возможность диверсифицировать страновые риски.



Перспективы развития формата сервисных апарт-отелей в регионах



Географическая структура покупателей апартаментов (на примере апарт-отеля YE`S Marata)

71 %

покупатели из Санкт-Петербурга

17,5 %

покупатели из регионов
России

6 %

покупатели из Москвы и
Подмосковья

3,5 %

покупатели из Ленинградской
области

2 %

покупатели из других
государств

Перспективы развития формата сервисных апартаментов в регионах. YE`S франшиза

Калининград

Нижний Новгород

Казань

Екатеринбург



Перспективы Тюмени для развития франшизы



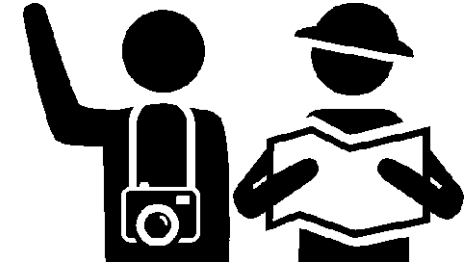
Долгосрочное проживание для иногородних и иностранных студентов.

Учебные заведения Тюмени привлекают тысячи абитуриентов ежегодно, особенно из соседних регионов.



Среднесрочное проживание для командировочных специалистов.

Тюменская область с автономными округами по итогам 2019 года занимает вторую строчку в рейтинге регионов притяжения трудовых мигрантов с долей в 18,8%.



Краткосрочное проживание для туристов, в том числе деловых.

Туристический поток растет. 2017 году тюменский регион принял 2,2 млн туристов, в 2018 – 2,6 млн, в 2019 году – более 3 млн.

Согласно открытым данным, гостиничный номерной фонд, например, в Тюмени составляет только порядка 10 000 номеров, что говорит о необходимости развития индустрии.

Франшиза YE`S для девелопера предполагает

Услуги УК YE`S в качестве владельца бренда и стратегического консультанта по ключевым вопросам:

1.

Предоставление бренда YE`S будущему комплексу.

Сотрудничество по франшизе предполагает, что объект, реализуемый франчайзи, будет работать под брендом YE`S.

2.

Управляющая компания будет сопровождать проект на всех этапах проектирования, строительства, реализации.

Оказание подробных консультаций по вопросам проектирования, строительства, а также маркетингового продвижения и сопровождения продаж.

3.

После ввода в эксплуатацию объект передается в управление УК YE`S

Ввод в эксплуатацию и открытие построенного объекта, а также ведение процессов оформления и передачи инвесторам проекта.

Стоимость франшизы для девелопера – это % с выручки от продаж площадей комплекса.



Антон Агапов

Директор по развитию сети апарт-отелей YES`S

a.agapov@yesapart.com

