



Colliers

Accelerating success.



Москва | I полугодие 2021 г.

Сервисные апартаменты



Сервисные апартаменты на рынке Москвы

Под сервисными апартаментами в классическом определении, если речь идет о коммерческой недвижимости, — подразумевается недвижимость инвестиционного формата, находящаяся под управлением профессиональной управляющей компании, договор с которой собственник подписывает при покупке апартамента. На данный момент под профессиональной управляющей компанией (УК) понимается наличие оператора, который предоставляет конечным пользователям недвижимости гостиничный сервис, а также снимает с владельцев недвижимости все заботы о содержании недвижимости и берет на себя поиск арендаторов, заранее обговаривая стоимость аренды и схему – сдавать ли апартаменты на длительный срок, посуточно или сочетать эти способы.

Рынок сервисных апартаментов в Москве находится на стадии развития и представляет собой пока в большей степени не рынок доходной недвижимости под внешним управлением, как, например, в Санкт-Петербурге, а скорее место для собственного проживания и экономии времени за счет предоставляемых управляющей компанией услуг, а также возможность обзавестись арендным бизнесом частным образом. В Московском регионе пока немного реализованных проектов с сервисами, особенно тех, управляющая компания в которых предоставляет некую программу доходности от сдачи апартамента в аренду. Сейчас мы видим появление таких проектов и анонсирование подобных программ для привлечения клиентского спроса в строящихся апарт-комплексах.

В большинстве случаев московские сервисные апартаменты представляют собой недвижимость для жизни под ключ: приобретая такой объект, собственнику не нужно отдельно тратиться на ремонт, обстановку и бытовую технику. Подобный подход экономит не только время, но и деньги инвестора: к примеру, готовая отделка от застройщика обходится в среднем на 20% дешевле самостоятельного ремонта, что повышает инвестиционную привлекательность сервисных апартаментов в сравнении со схожими по параметрам квартирами. В то же время расходы на содержание апартаментов выше, чем на содержание квартир, даже несмотря на более дешевую усредненную себестоимость, что обусловлено нежилым правовым статусом апартаментов — и, как следствие, повышенным налогообложением и более высокой стоимостью коммунальных услуг. Это требует максимальной проработки инвестиционной модели, которую предоставляет инвестору управляющая компания.

В отличие от Санкт-Петербурга, где рынок доходных сервисных апартаментов динамично развивается на протяжении последних 10 лет, для Москвы это молодой рынок. Рынку сервисных апартаментов Москвы в его текущем формате присущи высокие объемы запуска новых проектов, текущего строительства и, как следствие, возросший спрос на такой формат со стороны покупателей.

Предложение

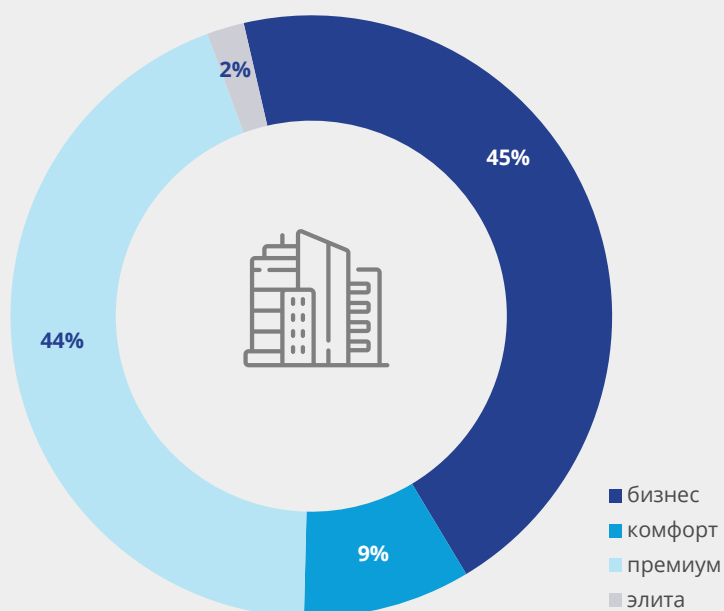
Всего на рынке жилой недвижимости Москвы в «старых» границах представлено 1,9 млн кв. м (суммарно по всем классам недвижимости квартир и апартаментов), при этом на апартаменты приходится 18%, или почти 350 тыс. кв. м.

Структура предложения рынка жилой недвижимости

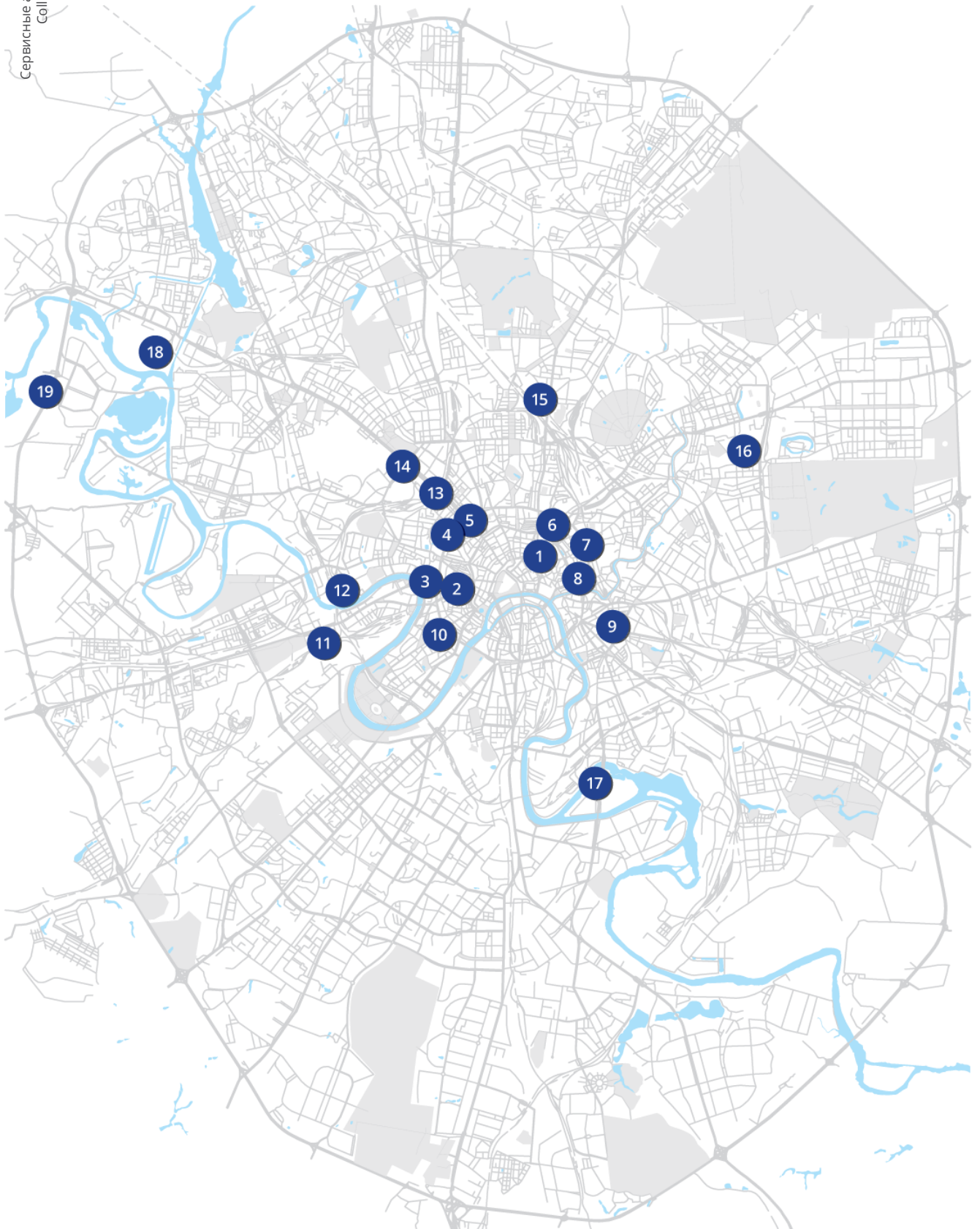


На данный момент на рынке жилой недвижимости Москвы представлено почти 80 тыс. кв. м, или 1,5 тыс. лотов, с предложением покупки сервисных апартаментов на рынке Москвы в «старых» границах, и таких проектов насчитывается 19, из которых 8 относятся к бизнес-классу, 7 проектов — к премиум-классу и по 2 проекта приходится на комфорт- и элит-классы соответственно.

Структура предложения по площади проектов с сервисными апартаментами по классам



Карта проектов с предложением покупки сервисных апартаментов



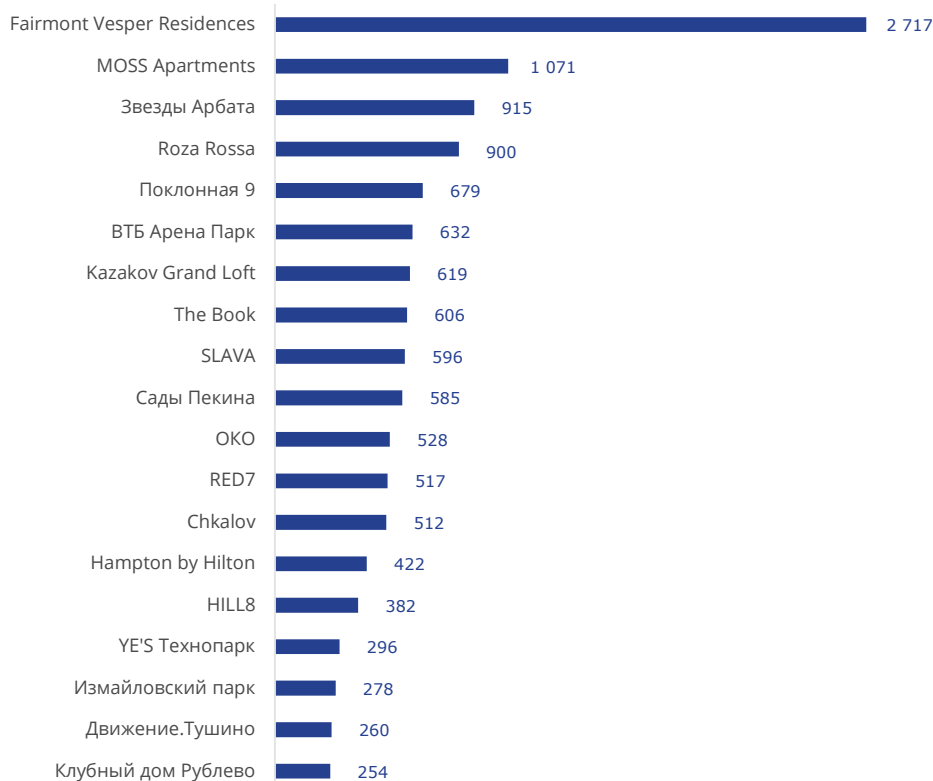
№	Проект	Класс	Отделка	Площадь лотов в реализации, кв. м			Бюджет предложения, млн руб.		
				мин.	средн.	макс.	мин.	средн.	макс.
1	MOSS Apartments	элита	Чистовая	40,0	87,6	110,5	45,0	93,7	120,0
2	The Book	бизнес	Чистовая	74,6	127,5	147,9	50,0	77,3	90,2
3	Звезды Арбата	премиум	Без отделки	62,6	135,1	415,8	46,4	125,6	792,8
			Чистовая	75,6	126,4	157,7	83,4	112,6	137,9
4	Сады Пекина	премиум	Без отделки	61,1	76,4	123,2	39,1	44,7	61,6
5	Fairmont Vesper Residences	элита	Чистовая	244,9	648,1	1051,2	367,4	1 760,5	3 153,6
6	RED7	бизнес	Чистовая	27,2	77,7	206,9	19,5	40,2	128,3
7	Kazakov Grand Loft	бизнес	Без отделки	21,4	38,0	104,2	11,9	28,3	98,9
			White box	19,1	48,4	73,3	11,7	22,3	32,0
			Чистовая	20,9	47,9	70,7	13,5	25,4	33,6
8	Chkalov	бизнес	Чистовая	32,8	59,3	96,0	19,3	30,4	60,7
9	Hampton by Hilton	бизнес	Чистовая	36,4	70,3	84,7	17,2	29,7	39,4
10	Roza Rossa	премиум	Чистовая	28,3	92,8	183,8	27,4	79,4	159,9
11	Поклонная 9	премиум	Чистовая	49,4	86,3	175,8	33,7	58,6	123,8
12	ОКО	премиум	Чистовая	80,6	106,8	187,5	40,6	56,4	103,2
13	SLAVA	премиум	White box	42,7	62,4	87,2	26,3	37,2	68,3
14	ВТБ Арена Парк	бизнес	Без отделки	74,4	139,3	201,2	29,5	88,0	165,5
15	HILL8	премиум	Чистовая	36,3	80,0	201,3	16,0	30,5	104,4
16	Измайловский парк	бизнес	Чистовая	18,8	27,1	60,4	5,2	7,5	16,7
17	YE'S Технопарк	комфорт	Чистовая	86,6	88,1	89,3	25,3	26,1	26,9
18	Движение.Тушино	комфорт	Без отделки	27,4	52,9	78,1	7,7	13,7	20,2
			Чистовая	27,6	34,4	46,0	8,4	10,1	12,7
19	Клубный дом Рублево	бизнес	Без отделки	44,7	72,0	126,4	10,2	18,3	45,5
			Чистовая	34,6	37,0	42,2	8,6	9,2	10,1
Общий итог				18,8	54,0	1051,2	5,2	29,1	3 154



Цены

На данный момент среди предложения покупки сервисных апартаментов в Москве максимальный уровень средневзвешенной цены зафиксирован в проекте Fairmont Vesper Residences — 2,7 млн руб. / кв. м, на втором месте проект MOSS Apartments с показателем цены более 1 млн руб. / кв. м. Наименьший уровень средневзвешенной цены зафиксирован в проекте «Клубный дом Рублево» — 254 тыс. руб. / кв. м.

Уровень средневзвешенной цены в проектах с сервисными апартаментами, тыс. руб. / кв. м



Ставка за обслуживание сервисных апартаментов зависит от класса проекта и набора предоставляемых услуг и может существенно различаться. Ставки за содержание и ремонт указаны в таблице (в эту ставку включены сервисы, данные ставки были собраны путем обзвона отделов продаж каждого из проектов и носят информационный характер).

Проекты с сервисными апартаментами. Цены и ставки за содержание и ремонт

Проект	Девелопер	Средневзвешенная цена, тыс. руб. /кв. м	УК/Оператор	Ставка СИР, руб./кв. м/месяц*
комфорт				
YE'S Технопарк	ГК Пионер	296	Пионер-Сервис	161
Движение.Тушино	ФСК	260	БК Комфорт	все оплачивается дополнительно
бизнес				
ВТБ Арена Парк	УК Динамо	632	Юнисервис	97,83 (базовая, остальное за доп. плату)
Kazakov Grand Loft	COLDY	619	Колди	145
The Book	Capital Group	606	Промстройпроект	-
RED7	ГК Основа	517	-	140
Chkalov	Ikon Development	512	-	130
Hampton by Hilton	СпектрСтрой	422	Спектрстрой	-
Измайловский парк	Новая жизнь	278	-	150
Клубный дом Рублево	Универсаль	254	Универсаль	75
премиум				
Звезды Арбата	БСК	915	Marriott Hotels	218
Roza Rossa	KR Properties	900	Metropol Hotel	230
Поклонная 9	ANT Development	679	Отель SO/ Moscow (УК Сафети)	-
SLAVA	MR Group	596	MOSS Hospitality	150
Сады Пекина	Галс-Девелопмент	585	Развитие-21	95
ОКО	Capital Group	528	Промстройпроект	-
HILL8	Сити-XXI век	382	Виардо	123
элита				
Fairmont Vesper Residences	Vesper	2 717	Fairmont	450 (за доп. плату - уборка, водитель)
MOSS Apartments	ADWILL	1 071	Adwill Management	250

В бизнес- и премиум-классах представлен широкий набор услуг, который аналогичен сервису в отелях: прием корреспонденции, встреча курьера, доставка багажа, продуктов, заказ еды, такси, столиков, цветов, бронирование номеров в отелях и т. д. В элитном классе перечень услуг не лимитирован, однако некоторые из них могут оплачиваться отдельно.

В проектах комфорт-класса в основном четко рассчитывается система получения доходности от сдачи апартаментов через УК, при этом количество услуг меньше, чем в проектах более высоких ценовых сегментов.

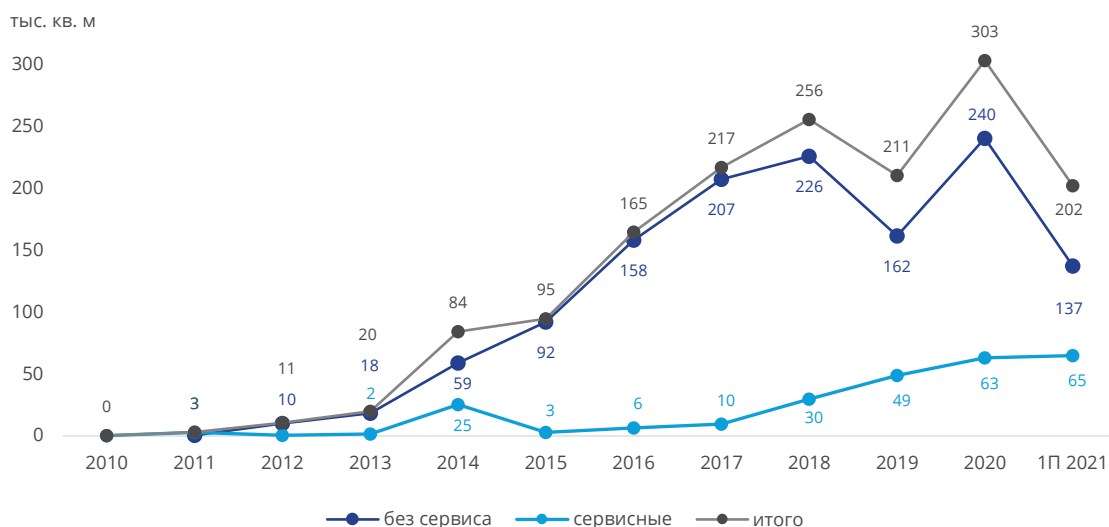
Минимальная ставка обслуживания сервисных апартаментов «под ключ» представлена в проекте бизнес-класса «Клубный дом Рублево» — 75 рублей за кв. м. Низкий тариф связан с расположением ЖК — он находится в «старых» границах Москвы, но за МКАД. Максимальная ставка по сервисным услугам представлена в проекте Fairmont Vesper Residences — 450 руб. за кв. м.

**По данным из открытых источников и путем обзвона отделов продаж, после ввода в эксплуатацию ставки могут поменяться.*

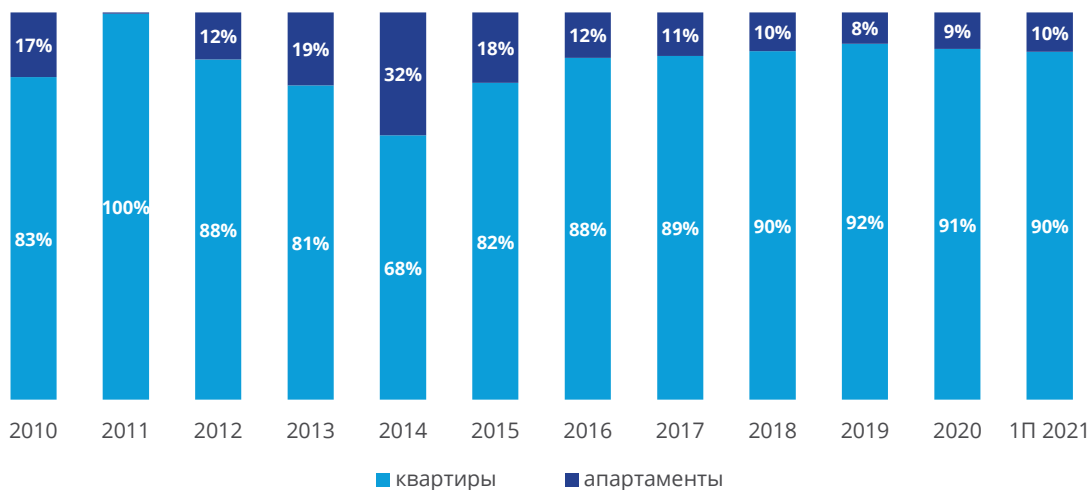
Спрос

По итогам первого полугодия 2021 г. объем сделок с сервисными апартаментами составил 65 тыс. кв. м (32% от общего объема сделок по апартаментам), что превышает показатели прошлых лет благодаря увеличивающейся доле таких проектов на рынке с каждым годом.

Динамика объемов спроса на апартаменты по зарегистрированным ДДУ

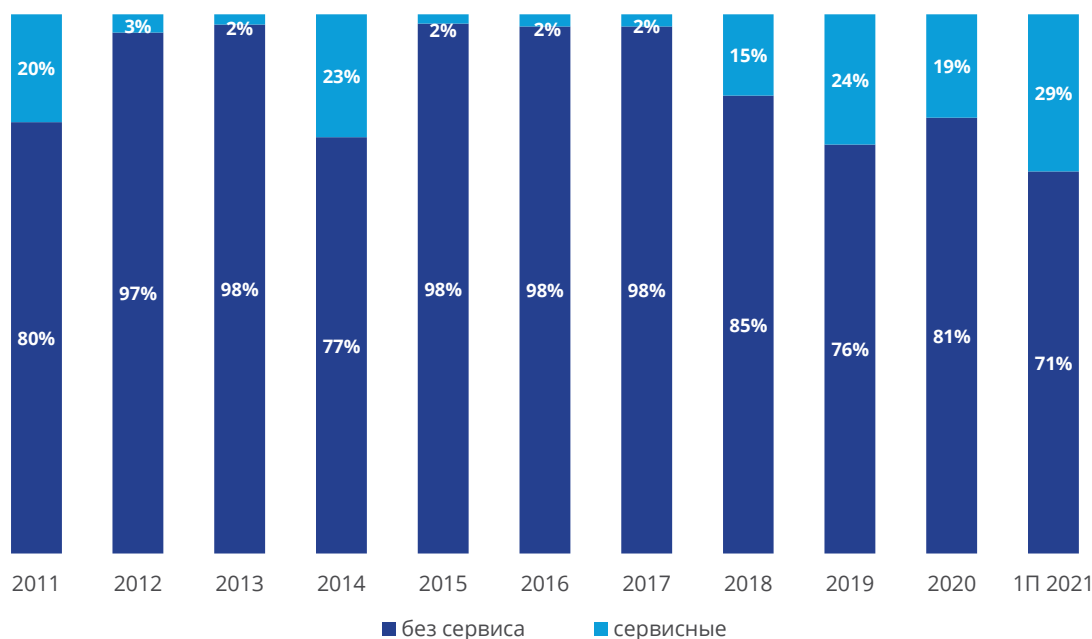


Динамика доли сделок по зарегистрированным ДДУ



Общий объем сделок за первое полугодие 2021 г. с апартаментами на первичном рынке недвижимости Москвы составил 202 тыс. кв. м (10% от общего количества сделок, зарегистрированных в Росреестре), что сопоставимо с итоговыми показателями за весь 2019 г.

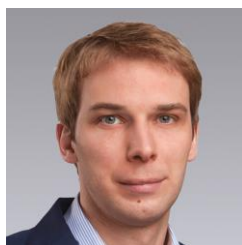
Динамика доли сделок сервисных апартаментов по зарегистрированным ДДУ, %



Сервисные апартаменты на рынке заняли по итогам первого полугодия 2021 года 32% от общего объема сделок или 65 тыс. кв. м, что превышает годовые показатели за последние несколько лет.

Увеличивающийся спрос на сервисные апартаменты обусловлен несколькими факторами:

- **Во-первых**, более низкая стоимость квадратного метра в целом на апартаменты по сравнению с квартирами, при этом ценовой уровень на сервисные апартаменты может сильно отличаться в зависимости от класса. Так в бизнес-классе по итогам II квартала 2021 г. средневзвешенная цена сервисных апартаментов составила 395 тыс. руб./кв. м, при этом в целом по апартаментам, и с сервисами, и без, цена составила 321 тыс. руб./кв. м, по квартирам — 359 тыс. руб./кв. м. В премиум-классе цена апартаментов с сервисами достигла уровня 659 тыс. руб./кв. м, что выше ценового уровня по общей цене апартаментов — 609 тыс. руб./кв. м в комплексах с апартаментами, а в ЖК с квартирами — 685 тыс. руб./кв. м.
- **Во-вторых**, текущая высокая инвестиционная привлекательность проектов. Существенная часть апартаментов приобретается сейчас с целью получения дохода — как от сдачи в аренду, так и от последующей перепродажи. Средняя спекулятивная доходность от роста цены квадратного метра в проектах с сервисными апартаментами по итогам года — 30-40% (от момента старта продаж до ввода объекта в эксплуатацию), а до 2020 г. доходность держалась на уровне 20-25%. Ежегодный прирост доходности составляет 10-15%, за период 2020-2021 гг. прирост цен составил порядка 15-20%, что эквивалентно росту цен в целом по рынку, включая квартиры.
- **В-третьих**, в случае приобретения апартаментов в проекте, предусматривающем доходные программы, управляющая компания или отельный оператор берет на себя функцию по сдаче апартаментов в аренду, при этом собственнику не придется тратить время на поиск арендатора, контролировать и даже контактировать с ним.
- **В-четвертых**, ожидаемое изменение статуса апартаментов в этом году. Решение по урегулированию правового статуса апартаментов будет принято до конца 2021 г. и это может отразиться на увеличении стоимости апартаментов на фоне приравнивания апартаментов к жилью. Это в свою очередь побуждает клиентов к покупке, пока не принят закон.

**Кирилл Гольшев,**

региональный директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Colliers:



«Сейчас мы наблюдаем высокий интерес к покупке сервисных апартаментов. Это связано как с более низкой стоимостью сервисных апартаментов в ряде проектов по сравнению с традиционными квартирами, так и с высокой инвестиционной привлекательностью таких проектов.

Помимо этого, покупатели стали более избирательными при выборе жилья. В период действия ограничительных мер на фоне COVID-19 появилась необходимость в объединении жилого и рабочего пространства, что побудило клиентов рассмотреть для себя новые форматы для проживания — апартаменты с различными сервисами и организованными местами для работы пользуются все большей популярностью.

В свою очередь, девелоперы стараются наполнить свой проект как можно большим набором сервисов, чтобы выгодно отличаться от конкурентов, а также установить ориентировочную ставку за обслуживание еще на этапе проектирования комплекса, а не на этапе ввода в эксплуатацию, как это было принято раньше. На фоне вышеуказанных факторов рост спроса на сервисные апартаменты продолжится, а также на рынок будут активно выводиться новые проекты такого формата».

Контакты

Жилая недвижимость

Владимир Сергунин
Партнер
Vladimir.Sergunin@colliers.com

Кирилл Голышев
Региональный директор
Kirill.Golyshev@colliers.com

Исследования

Вероника Лежнева
Директор
Veronika.Lezhneva@colliers.com

Анна Ахламова
Старший аналитик
Anna.Murmuridis@colliers.com

Маркетинг и PR

Ольга Бакулина, MCIM
Региональный директор
Olga.Bakulina@colliers.com

Copyright © 2021 Colliers

Данный отчет является общим исследованием рынка недвижимости и основан на собственных или предоставленных нам материалах, которые мы считаем достоверными. При составлении данного отчета основными нашими принципами были точность и полнота информации, однако мы не предоставляем никаких гарантий отсутствия фактических ошибок. Мы будем признательны, если Вы сообщите нам о таких ошибках для оперативного редактирования информации. Colliers не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникшие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете.

123112 Москва
Пресненская набережная, д. 10
БЦ «Башня на Набережной», блок С, 52 этаж
Тел. +7 495 258 51 51
www.colliers.ru



Accelerating success.