

**Щеглов Евгений Вячеславович**

канд. экон. наук, доцент

ФГАОУ ВО «Пермский государственный национальный

исследовательский университет»

г. Пермь, Пермский край

**Куколев Андрей Витальевич**

независимый соискатель

DOI 10.31483/r-113701

## **СЕРВИСНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ**

***Аннотация:** статья подготовлена для широкого круга читателей, не выступающих профессиональными инвесторами в недвижимость, но рассматривающие для себя различные варианты инвестирования. Авторами описаны ключевые особенности нового сегмента рынка недвижимости в РФ – это сервисные апартаменты. Материал статьи подготовлен на основании анализа открытых источников по продаже сервисных апартаментов, интервьюирования брокеров по продажам и предоставленных материалов. Приведена информация о том, какие удобства для инвесторов существуют при вложении средств в сервисные апартаменты. Какая роль у компании-оператора в комплексе и чем она занимается. На какие условия при покупке следует обратить внимание, какие риски могут возникнуть и как подойти к анализу локации инвестору. Какие расходы потребуются понести инвестору помимо покупки объекта недвижимости. Статья подготовлена авторами с целью сделать сегмент рынка сервисных апартаментов более понятным для широкого круга инвесторов.*

***Ключевые слова:** недвижимость, сервисные апартаменты, инвестиции, управление недвижимостью, апарт-комплекс, оператор, пассивный доход.*

В 2024 году объем строящихся апартаментов продолжает расти во многих регионах РФ (Еженедельный дайджест Дом.РФ Рынок жилья и ипотеки за 16–23 августа 2024 г.). Этот сегмент рынка за прошедшее десятилетие эволюционировал от проектов, где апартаменты реализовались в качестве альтернативы жилой

недвижимости, до сервисных апартаментов, рассматриваемых в качестве инвестиции. Апартаменты, а тем более сервисные, обладают рядом особенностей на рынке недвижимости.

Сервисные апартаменты – это отдельные комплексы апартаментов, построенные аналогично проектам жилых комплексов (ЖК), в которых квартиры предназначены для сдачи в аренду.

Развитию сегмента сервисных апартаментов способствует традиционная стратегия приобретения недвижимости в инвестиционных целях. Популярность такого формата на фоне более устоявшихся классических решений в виде покупки жилой, офисной и торговой недвижимости можно объяснить простотой управления для инвестора и наличием программ доходности. Весь объем задач, связанный с эксплуатацией и управлением объектом, забирает на себя компания-оператор.

Компания-оператор самостоятельно осуществляет управление номерным фондом, клининг, текущий ремонт, охрану помещений. Для постояльцев сервисные апартаменты предоставляют услуги, сопоставимые с отельным сервисом (ресепшн, кафе, уборка номеров, прачечная, фитнес-центр, коворкинг и др.), и при этом обладают разной тарифной политикой для краткосрочной и долгосрочной аренды.

На текущий момент рынок сервисных апартаментов не сформировал классификацию, подобную сегментам коммерческой недвижимости или гостиницам. Условно сервисные апартаменты можно разделить на две группы:

1) комплексы, реализованы во вновь построенных зданиях в Москве и Санкт-Петербурге (например, сеть апарт-отелей YES, VALO, строящиеся проекты АКВИЛОН Signal, Сигма Силино);

2) апарт-комплексы, работающие в прошедших реконструкцию или капитальный ремонт зданиях «старого фонда».

Доходность сервисных апартаментов может превышать доходность от сдачи в аренду квартир в среднем на 3–5%. При этом потенциальным покупателям следует обращать внимание на следующие моменты при заключении сделки по покупке апартаментов:

- условия программы доходности (с фиксированным доходом, котловые), размер ежемесячных выплат инвестору, оплата услуг оператора;
- стоимость и условия оплаты отделки и мебелировки, срок реновации апартамента;
- правовой статус объекта, наименование объекта в ЕГРН/ДДУ, вид разрешенного использования ЗУ.

Как правило, в сервисных апартаментах выделяют два вида программ доходности:

- 1) программы, основанные на котловом методе (доход от деятельности всего комплекса распределяется между собственниками с учетом площади апартаментов);
- 2) программы фиксированной доходности (как правило, ежемесячные выплаты).

При этом инвесторам при планировании вложений следует учитывать размер налоговой нагрузки, связанной с уплатой налога на имущество и налогов на прибыль.

Преимуществом вложения в сервисные апартаменты по отношению к сдаче в аренду квартир является наличие стандартизованных решений в отделке и мебелировки. При покупке отделка включается в стоимость сделки или оплачивается по отдельному договору перед вводом в эксплуатацию. Инвестору не требуется выполнять индивидуально ремонт и приобретать мебель и технику. Оператор апартаментов «закрывает» риски, связанные с повреждением отделки и оснащением. Стоимость оснащения номера (мебелировка, техника) может колебаться в диапазоне 1–1,5 млн руб. (Данные для номеров с площадью 21–27 кв. м для проектов в Москве и Санкт-Петербурге.)

При вложении в сервисные апартаменты инвестору следует уделить внимание юридическим аспектам сделки. В 2024 г. в Москве были поданы несколько исков в отношении строящихся и существующих апарт-комплексов о признании их объектами незавершенного строительства и самовольными постройками с обязательством привести проекты в соответствие требованиям градостроительного законодательства.

Кроме этого, перед «входом в сделку» инвесторам необходимо проанализировать документы на земельный участок, на котором находится или будет находиться комплекс апартаментов. Виды разрешенного использования земельного участка для размещения производственной, административной застройки, для размещения санаториев, медицинских учреждений и другие виды использования участка, не связанные с деятельностью гостиниц, могут создать риски для потенциальных собственников. В Москве и других городах активно развиваются программы Комплексного Развития Территория (КРТ), в которые могут включаться производственные площадки и старая административно-деловая застройка, поэтому при покупке следует уделить внимание анализу документов на здание, в котором размещён комплекс сервисных апартаментов. При включении такого строения в программу КРТ у инвестора может произойти утрата приобретенного юнита, а сумма компенсации может не покрыть затраты на приобретение.

Таким образом, учет перечисленных особенностей позволит минимизировать риски инвесторов при покупке юнитов в комплексах сервисных апартаментов. И выработать стратегический подход при инвестировании в недвижимость. Развитие рынка сервисных апартаментов станет достойной альтернативой вложений в торговую, офисную и жилую недвижимость, доступную широкому кругу инвесторов.

### ***Список литературы***

1. Заработать или сохранить: стоит ли инвестировать в жилье в 2024 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://realty.rbc.ru/news/65c0832e9a7947f60fd62d72> (дата обращения: 13.10.2024).

2. 6 способов заработка на квартире [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://clck.ru/3Dwmdk> (дата обращения: 13.10.2024).

3. Деапартаментация. Эксплуатацию неправильно оформленного жилья могут запретить по суду [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://clck.ru/3DwmgL> (дата обращения: 13.10.2024).

4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://valoapart.ru/investirovanie/> (дата обращения: 13.10.2024).

5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sigma-silino.com/?ysclid=m24wr80cni355799148> (дата обращения: 13.10.2024).

6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://clck.ru/3Dwmmx> (дата обращения: 13.10.2024).