Владимир ФЕДОРОВ,
руководитель отдела инвестиций, проект STATUS

Коммерческая недвижимость как актив, гарантирующий пассивный доход: аргументы «за»

На протяжении более чем двух десятков лет, с момента появления рынка, коммерческая недвижимость в российских мегаполисах априори была доходным и ликвидным активом. Предложение не поспевало за спросом, что нивелировало любые просчеты девелоперов и недостатки проектов. Эта тенденция начала меняться несколько лет назад, когда рынок недвижимости в крупных российских городах (включая Петербург, в котором мы работаем) приблизился к точке насыщения в рамках прежней потребительской парадигмы. Текущие события и социально-экономические изменения поставили инвесторов перед необходимостью пересмотреть свои подходы к вложениям в коммерческие объекты.

В рамках определения потенциала любого актива всегда важно понимать предполагаемые порог входа, объем инвестиций, период вложений и точку выхода, максимально точно оценивать уровень риска и доходность. Сейчас особенно важно знать степень адаптируемости инвестиционного инструмента к возможным новым реалиям в случае разной глубины изменений в обществе и экономике.

СТРЕСС-КЕЙСЫ РЕАЛЬНЫ

Спекулятивная составляющая инвестиционной стратегии постепенно сошла на нет, и схема «сегодня купить подешевле, чтобы завтра продать дороже» больше не эффективна. Операционная составляющая инвестиций в коммерческую недвижимость основывается на «длинных деньгах» и подразумевает приобретение объекта на долгий срок в целях получения дохода от его эксплуатации в течение 5–10 лет.

Конечно, ликвидность такого объекта важна не только на крайний случай. Правильно подобранный объект коммерческой недвижимости обладает эффективным функционалом, оптимальным расположением, выверенными планировочными решениями и техническими характеристиками, соответствует установленным законом нормам и правилам, а также коммерческим требованиям рынка. Сейчас на рынке очень мало объ-

ектов, имеющих лист ожидания заинтересованных инвесторов, но они есть.

При этом даже безупречно подобранный объект не приносит доход сам по себе. Необходим потребитель, желательно — не один. Любой объект коммерческой недвижимости без надежного, платежеспособного арендатора — это не доходный, а расходный ресурс. В условиях нарушенных социально-экономических цепочек, снижения традиционного спроса, слабости большинства арендаторов обнажились слабые места ранее успешных форматов, сдающих позиции перед новой реальностью: удаленной работой, сервисами доставки, интернет-торговлей, онлайн-услугами.

Адаптивность актива, наличие сильного долгосрочного арендатора — гарантия получения желаемого операционного дохода и итоговой отдачи на инвестиции.

MERCEDES + PORSCHE И NOVOTEL + ADAGIO

В конце 2011 года на пересечении Пулковского шоссе и Дунайского проспекта в Петербурге наша компания приступила к строительству двух автовыставочных комплексов «Мерседес-Бенц» и «Порше» и в начале 2013 года ввела их в эксплуатацию.

Мы видели потенциал данной локации, и в середине 2013 года начали строить здесь свой первый гостиничный комплекс. Сила места была настолько велика, что мы меньше чем за 2 года успешно реализовали пилотный проект из двух зданий на 300 номеров каждое; при этом в так называемый кризисный 2014 год начали строить еще одну гостиницу с выставочной галереей на 588 номеров и в 2016 году ввели ее в эксплуатацию.

На волне успеха предыдущих средств размещения под брендом SALUT! мы начали строить очередной гостиничный комплекс со встроенными помещениями и паркингом на 1500 номеров, но уже тогда, в 2016 году, понимали масштаб грядущих изменений на рынке. Признаки этих изменений проявлялись в количественном приросте предложения, усилении ценовой чувствительности потребителя, а также в появлении запроса на качественно новый продукт. Начиная с 2017 года мы начали готовить концепцию такого продукта под брендом STATUS.

Не обладая возможностями Илона Маска, мы отвергли для себя путь революционного стартапа, но также не считали целесообразным и вариант в формате «бизнес на энтузиазме», поскольку последний — скорее хобби, чем профессия. Такой формат чаще всего не выдерживает сложностей системного кризиса и первым выходит из строя. Мы выбрали вариант эволюционного развития со ставкой на проверенные временем бренды и базисы. В первую очередь помогло опять же место.

Пока мы развивали территорию на южной границе Пулковского парка, все вокруг стало очень красивым и перспективным: развивался проект реконструкции и эксплуатации объектов, входящих в состав имущества аэропорта Пулково на основе государственно-частного партнерства по соглашению, рассчитанному до 2039 года.

К 2016 году было завершено строительство КВЦ «Экспофорум» — самой крупной специализированной площадки в Петербурге, претендующей на статус лучшей конгрессно-выставочной площадки в мире.

Открытая в 2019 году скоростная автодорога М-11 с расчетной скоростью до 150 км/ч позволяет сократить время путешествия из Москвы в Петербург до 5.5 часа и способна увеличить поток автотуристов в город, причем в непосредственной близости от нашего места.

Таким образом, появилась возможность развития концепции качественного аэропорт-отеля, призванного работать с гостями, прибывающими в город самолетом или автомобилем, участвующими в мероприятиях КВЦ. В конкурентную группу гостиниц того же рыночного сегмента, наиболее близких к концепции нашего средства размещения по качеству услуг, цене, позиции на рынке, учитывая год постройки, состояние, размер, расположение, площади конференц-залов и диапазона бизнес-услуг, входили два отеля сети Hilton Worldwide (Hampton by Hilton St. Petersburg ExpoForum и Hilton Saint Petersburg ExpoForum), два отеля оператора IHG (Holiday Inn, St. Petersburg

О ПРОЕКТЕ STATUS

Ввод в эксплуатацию комбо–отеля «Adagio Access & Novotel Санкт–Петербург Аэропорт» в рамках проекта STATUS запланирован на 2021 год.
В инфраструктуру комбо–отеля войдут: бассейн, фитнес–зал, ресторан на 170 мест, три Sky Lounge для экипажей европейских, корейских и китайских авиалиний, конгресс–зона для бизнес–мероприятий и подземный паркинг для автотуристов. Лобби площадью более 1000 м^2 позволит разместить инновационную мультиформатную службу приема и размещения.

АДАПТИВНОСТЬ АКТИВА, НАЛИЧИЕ СИЛЬНОГО ДОЛГОСРОЧНОГО АРЕНДАТОРА — ГАРАНТИЯ ПОЛУЧЕНИЯ ЖЕЛАЕМОГО ОПЕРАЦИОННОГО ДОХОДА И ИТОГОВОЙ ОТДАЧИ НА ИНВЕСТИЦИИ

и Crowne Plaza: St. Petersburg Airport), а также два отеля оператора Radisson Hotel Group (Park Inn by Radisson Pulkovo Airport St. Petersburg и Park Inn by Radisson Pulkovskaya Hotel & Conference Centre St. Petersburg).

Поэтому, когда мы приняли для себя решение развивать концепцию инвестиционного гостиничного проекта, колоссальное значение приобрел вопрос профессионального управления. Нам требовался как минимум конкурентоспособный бренд. С помощью международной консалтинговой компании Colliers International мы подготовили и провели комплексную процедуру экспертизы и отбора, которая заняла несколько месяцев. Весной 2018 года в рамках проекта STATUS с французским гостиничным оператором AccorHotels был подписан договор управления гостиницей «Novotel Санкт-Петербург Аэропорт» категории «четыре звезды» на 253 номера, запланированных на семейное и деловое краткосрочное проживание.

Весной 2020 года в рамках проекта STATUS с AccorHotels был подписан второй договор — на управление апарт-отелем «Adagio Access Санкт-Петербург Аэропорт» категории «три звезды» на 479 номеров, запланированных на демократичное среднесрочное проживание.

С учетом постоянно происходящих изменений нам требовалась адаптивность инвестиционного актива, и мы ее получили.

Мы видим успех комбо-отелей под управлением AccorHotels в Москве на «Киевской» и «Павелецкой». Это средства размещения, в которых совмещены разные форматы и концепции, а единая служба приема и размещения способна удовлетворить потребности всех типов гостей и туристов. Совокупный номерной фонд образует расширенную линейку предложения, которая позволяет собственнику получать максимальный доход в условиях колебания спроса.

Первоначально мы планировали подписание договора управления с Accor Group в рамках ПМЭФ-2020, и когда форум отменили, собирались перенести подписание на июль. Однако наши французские партнеры приятно удивили более оперативным решением. Особенно важно то, что оператор имел возможность подписать договор управления на 305 номеров (зарезервировав часть площадей под деловую функцию), но предпочел взять в управление больший объем апартаментов, продемонстрировав не только эмоциональную уверенность в будущем, но и подтвердив свои финансовые ожидания на рациональном уровне. По условиям договора отельный оператор осуществляет непосредственное управление отелем, а не просто предоставляет право пользования товарным знаком и стандарты ведения бизнеса. Более того, оператор напрямую заинтересован в эффективности работы средства размещения, выражаемой в растущих показателях стоимости проживания, заполняемости, повторных обращениях, поскольку большая (поощрительная) часть вознаграждения оператора определяется прибылью, которую получает отель.

В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ…

22 апреля 2020 года Accor опубликовал финансовый отчет за I квартал 2020 года, в котором зафиксировал снижение дохода на 17%. Это, конечно, грустно. Но на фоне того, что несетевые отели просто закрываются и распускают персонал, не заплатив за отработанный месяц и за аренду, — не очень. Президент AccorHotels Себастиан Базан заявляет: «...Несмотря на кризис, группа компаний сохраняет устойчивое финансовое положение и готовится к восстановлению. И хотя следующие месяцы станут самыми трудными в этом году, благодаря недавним преобразованиям Accor сможет достичь устойчивого баланса. Это позволит группе преодолеть последствия кризиса COVID-19 в следующем квартале. Accor продолжает позиционировать себя ключевым игроком в гостиничном сегменте и готовится к энергичному реваншу».

В ситуации неопределенности лучше оказаться в одной лодке с таким опытным и устойчивым партнером.

Поэтому предпочтение, безусловно, следует отдавать пакетным предложениям: недвижимость, строго соответствующая заявленному функционалу, плюс оснащение профессиональным оборудованием, плюс договор аренды с фиксированной арендной ставкой. В противном случае это не инвестиция, а приобретение недвижимости. В такой ситуации все риски несет покупатель: девелопер продал квадратные метры, создав впечатление, что продает доходность, но «обещать — не значит жениться».

ПРИМЕР ИНВЕСТИЦИОННОГО РАСЧЕТА
для блока совмещенных номеров в составе апарт-отеля «Adagio Access Санкт-Петербург Аэропорт» категории «три звезды» под управлением AccorHotels:

Гарантированная годовая доходность 10.57% составляет значение дохода, получаемого инвестором, — 1 256 268.36 рубля в год (из расчета 104 689.03 рубля в месяц).

При этом общий объем инвестируемых денежных средств составляет 11 885 225.64 рубля, включая стоимость помещений общей площадью 49.63 м^2 с витражным остеклением (Schuco), расположенных на 11-м этаже здания комбо-отеля (9 403 725.64 рубля), и стоимость меблировки, приспособлений и оборудования номеров категории Standard и Twin по стандартам бренда Adagio Access (2 481 500.00 рубля).

Обеспечьте инвесторов интерактивными возможностями на вашем сайте, используя новейший сервис!

Cbonds

Cbonds Bond Map — это ежедневно обновляемый виджет с картой выпусков облигаций и еврооблигаций и их аналитическими показателями: доходностью и дюрацией

Кривая доходности эмитента | Cbonds Bond Map

Удобство
Отображение всех основных параметров в одном рабочем окне

Информативность
Наглядная информация об актуальных выпусках на вашем сайте в разделе «Инвесторам»

Актуализация данных
Автоматическое обновление всех параметров с серверов Cbonds

Простая интеграция
Настраиваемая цветовая схема для соответствия вашему корпоративному стилю

Стоимость от 96 000 рублей в год
Возможен индивидуальный дизайн: нестандартная цветовая схема, изменение размера столбцов, разработка мобильной версии вашего виджета и др.

Для получения подробной информации обращайтесь к Касаткиной Элле
тел. + 7 (812) 336 97 21, доб. 112, ek@cbonds.info

Реклама