

# АПАРТАМЕНТ-ОТЕЛИ С НОВОЙ СТОРОНЫ

МИЛЛИАРДЫ РУБЛЕЙ, УЖЕ ВЛОЖЕННЫЕ В АПАРТ-ОТЕЛИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, ЗАСТАВЛЯЮТ БОЛЕЕ ВНИМАТЕЛЬНО ПРИСМОТРЕТЬСЯ К ЭТОМУ СЕГМЕНТУ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ДИРЕКТОР ФОНДА 60+ ВАДИМ БАРАУСОВ СЧИТАЕТ, ЧТО ИНВЕСТИЦИИ В ЭТУ НЕДВИЖИМОСТЬ, ОТКРЫВАЮТСЯ С НОВОЙ СТОРОНЫ ДЛЯ РОЗНИЧНЫХ ИНВЕСТОРОВ ПРИ ЗНАНИИ МАТЕМАТИКИ И РЫНКА.

Массированную рекламу вложений в апартаменты, рассказывающую о преимуществах этого актива, равно как и показываемые публике цифры доходности стоит рассматривать вкупе с раскрытием ряда практических особенностей, на которые потенциальным инвесторам стоит обратить внимание.

**СЧИТАЕМ ВМЕСТЕ** Обычный инвестор, сравнивая различные варианты вложений и задумываясь о возможности купить апартаменты, в первую очередь видит 11, 12 или даже 30% годовых, которые продвигаются как доходность инвестиций. Эти цифры — всего лишь виртуальные расчетные показатели, зависящие от креативности того или иного застройщика. Стандартно будущую ставку для таких вложений рассчитать невозможно, в отличие, например, от облигаций или депозитов, но даже к прогнозируемым процентам нужно подходить с холодной головой и калькулятором, чтобы потом не разочароваться в результате.

Для оценки ставки доходности важны несколько показателей: объем первоначальных инвестиций, оценка их итоговой стоимости, сроки и объем ввода и вывода средств в течение периода инвестирования и, собственно, срок инвестирования.

В отделе продаж апарт-отеля могут дать упрощенный вариант расчета. Так, например, при стоимости приобретаемых построенных апартаментов 4 млн рублей декларируется рост их цены на 5% за год, а также 300 тыс. рублей дохода от сдачи в аренду (с учетом комиссии управляющей компании), что приводит к показываемой симпатичной цифре в 12,5% годовых.

В реальности доходность сразу серьезно уменьшают вложения в оснащение апартаментов, так что вкладывается не



ЧАСТО ИНВЕСТОР В АПАРТАМЕНТЫ СТАЛКИВАЕТСЯ С ОЧЕВИДНЫМИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМИ РАСХОДАМИ С ОДНОЙ СТОРОНЫ И НЕ СТОЛЬ РЕАЛИСТИЧНЫМИ ОБЕЩАНИЯМИ (И ОЖИДАНИЯМИ) ДОХОДОВ — С ДРУГОЙ

4 млн, а 4,3–4,5 млн рублей. Также уменьшают доходность налог на имущество, НДФЛ или налоги и расходы на ведение ИП, статус которого инвестору предлагают оформить. Нельзя забывать и про расходы на коммунальные услуги и комиссию систем бронирования. Дополнительные расходы на ремонт апартаментов, который потребуются в долгосрочном периоде,— еще один минус при расчете дохода. Даже

если предлагается «честная» формула, в которой прописано все вышеперечисленное, есть еще более важные факторы.

Прогнозируемый доход от сдачи от апартаментов рассчитывается как стоимость номера за день, умноженная на среднюю заполняемость в течение года и на количество дней в году. Каждый апарт-отель максимально позитивен в отношении уровня заполняемости своих

номеров (чаще всего прогнозируется не менее 70%), а также индексации ставки аренды каждый год (обычно 4–6%). Определенный скептицизм в отношении таких оценок должен определяться как общими представлениями о реальных перспективах рынка, так и особенностями конкретного комплекса апартаментов.

Кроме того, обратить внимание стоит и на то, какой рост цены самих апартаментов закладывается в расчете. Если увеличение цены квадратного метра по итогам строительства объяснимо, то обещанный рост на вторичке часто чересчур оптимистичен — 5–6% в год.

Таким образом, инвестор сталкивается с очевидными дополнительными расходами с одной стороны и не столь реалистичными обещаниями (и ожиданиями) доходов с другой. Это хорошо видно на форумах дольщиков апарт-отелей, которые уже после заключения договора долевого участия и договора на управления апартаментами пытаются коллективными усилиями вычислить, сколько они могут получить на самом деле. Как только цифры приводятся к более вменяемому сценарию, те же 12,5% годовых превращаются в 7–8%. Собственно, именно такие цифры ожидаемой доходности называют сами девелоперы при нерекламном общении.

Наличие у петербургских застройщиков нескольких программ доходности, связанных, например, с долгосрочной или краткосрочной арендой или приобретением нескольких юнитов, не меняет базового подхода к расчетам. Такие варианты, как «гарантированный» доход от аренды или выкуп по определенной цене, могут находиться на низком уровне доходности или ставить вопрос о способности застройщика/управляющего выполнить свои обязательства.

## ПРЯМАЯ РЕЧЬ

## ПОМНИТЬ О НАЛОГОВЫХ ПОСЛЕДСТВИЯХ

Эксперты напоминают, что владельцам апартаментов придется заплатить налог больше, чем 13%, потому что сдача апартаментов будет считаться предпринимательской деятельностью.

**ДМИТРИЙ НЕКРЕСТЬЯНОВ,**  
**партнер, руководитель практики по недвижимости**  
**и инвестициям адвокатского бюро «Качкин и партнеры»:**

— Инвестиции в апартаменты являются достаточно разрекламированным продуктом, однако требуют очень внимательного отношения и учета ряда серьезных факторов. Во-первых, все апартаменты являются нежилыми помещениями и извлечение прибыли от их аренды является предпринимательской деятельностью, что порождает вполне определенные налоговые последствия: если собственник апартамента не является предпринимателем на упрощенной системе налогообложения, то он является плательщиком налога на прибыль и НДС, что в совокупности составляет 40% от выручки. Очень часто такие собственники полагают, что достаточно честно платить подоходный налог 13%, однако потом они получают обоснованное требование налоговой инспекции доплатить еще НДС в размере 20%. Такого налогообложения можно избежать, если управляющая компания берет это в доверительное

управление. Дополнительно инвесторам в апартаменты стоит помнить, что с учетом введенных требований о необходимости получения классификационной оценки для сдачи в аренду апартаментов как гостиничных номеров самостоятельно сдавать в аренду данные объекты может быть затруднительно, что порождает необходимость работать с управляющей компанией и в отсутствие реальной альтернативы может привести к не очень выгодным условиям такого сотрудничества. Также стоит помнить, что, будучи нежилыми помещениями, апартаменты получают коммунальные услуги по другому тарифу, нежели жилые помещения, и налог на имущество также оплачивается по иной ставке.

Тем не менее если осуществлять осознанные инвестиции и заранее понимать, что сдача апартаментов в аренду будет делегирована собственником профессиональной управляющей компании, подписанный с ней договор будет предусматривать пороги гарантированного дохода, а выбранная система налогообложения не будет порождать дополнительных юридических рисков, то такой вариант может быть хорошим

источником пассивных среднесрочных инвестиций, которые обеспечены наличием в вашей собственности объекта недвижимости.

**ВЛАДИМИР ЦУПРОВ,**  
**директор по инвестициям АО «ТКБ Инвестмент Партнерс»:**

— Для управляющего активами инвестиции в апартаменты как бизнес пока не кажутся интересными. Нам нужен масштаб — массовый спрос со стороны клиентов, которого мы не видим, а расходы на инфраструктуру управления придется понести сразу. Создать фонд, конкурирующий с фондовым рынком, я также не вижу возможности: на мой взгляд, минусы фонда апартаментов выше плюсов. Так, реальная доходность после вычета расходов на управление будет слабо отличаться от доходности ПИФов, ориентированных на инструменты рынка ценных бумаг, ликвидность фонда существенно ниже, а расходы на создание и ведение фонда в разы выше расходов на ПИФы из инструментов фондового рынка.