

Рынок апарт-отелей в мире

1.1. Понятие и типы апарт-отеля

Апартамент-отель — гостиницы, предлагающие, как правило, повышенные удобства для проживания, с различными типами номеров, включающими оборудованную кухню, и предлагающие скидки за долгосрочное проживание.

Наибольшее распространение апарт-отели получили в США, Канаде и некоторых странах Западной Европы (Великобритании, Германии, Франции, Испании и др.). В Северной Америке действует более 35 сетей, с числом отелей в сети более 6. Эти сети объединяют более 2200 апарт-отелей. Среди них есть сети отелей высокого, среднего и эконом-класса.



В Европе используется термин **«apartment hotel»**. Они популярны в Лондоне, Париже, Эдинбурге, Брюсселе, Праге и других крупных городах. Как правило, апарт-отели располагаются в деловых центрах города или в курортных зонах.

В испано-говорящих странах используется термин **«apart hotel»** или **«aparthotel»**.

В США и Канаде апарт-отели называют **«extended stay hotel»**. Кроме апарт-отелей в Америке распространена длительная аренда в так называемых **«corporate housing»**, цены в которых примерно на 20% ниже, чем в апарт-гостиницах. Более низкая стоимость в них объясняется меньшим перечнем услуг (отсутствие завтраков, ресепшн и ряда других услуг) - см. раздел 1.3.

Одним из типов апарт-отеля является **«condo hotel»** или **«condotel»** - отели с номерами квартирному типа под единым управлением, которыми владеют совместно несколько собственников. Распространены в США, Австралии, Европе.

Конкуренцию апарт-отелям помимо обычных гостиниц составляют апартаменты, сдаваемые в аренду – **«serviced apartment»**. В отличие от стандартных гостиничных номеров, они больше, оборудованы кухней и стиральной машиной, но, как правило, они не предоставляют услуги уборки, консьержа, администратора, носильщика, в них отсутствует ресторан и бар – см. раздел 1.3. Хотя в настоящее время появляется все больше сервисных квартир, предлагающих услуги уборки, доставки пищи и услуги консьержа.

Европейский рынок аренды апартаментов развит и в крупных городах и в курортных зонах. Сектор экстенсивно развивается в курортных зонах (Средиземноморское побережье). При этом операторами квартир становятся крупные региональные сети отелей и европейские туроператоры: The Ascott Group и Pierre&Vacancies.

Долгосрочная аренда, как правило, актуальна для столиц и крупных городов, краткосрочная — для курортных зон.

1.2. Спрос на апарт-отели

Основные клиенты апарт-отелей – семейные туристы (часто с маленькими детьми), бизнесмены и коммерсанты, останавливающиеся в городе на длительный срок.

Основной движущей силой спроса со стороны бизнеса является политика мобильности рабочей силы, практикуемая транснациональными компаниями, прежде всего, американскими.

Наибольшее развитие сегмент апарт-отелей получил в США. Апартаменты сдаются, как правило, на срок от нескольких недель до нескольких месяцев и рассчитаны главным образом на менеджеров и других работников, выезжающих в регион на временную работу.

В 70% случаев квартира арендуется для семьи (количество комнат - от трех). 30% арендаторов, как правило, бездетные пары или одинокие сотрудники компаний, предпочитающие жить в центре и в непосредственной близости к офису.

В Европе этот рынок еще не достаточно развит. Распространение услуг апартаментов в Европе началось с освоения европейского рынка американскими

компаниями, прежде всего, операторами съемных квартир. В Великобритании апартаментами чаще всего пользуются американцы (45-50%), за ними европейцы (20-30%), жители других стран и сами британцы составляют 15-29% от общего числа потребителей данной услуги.

1.3. Услуги апарт-отелей

Все апарт-отели крупных сетей предоставляют услуги уборки, номера в них оборудованы кухней, обеденной зоной со столом, спальней зоной и ванной с туалетом.

Минимальное оборудование кухни включает раковину, холодильник, микроволновую печь и электроплиту. Некоторые кухни также оборудованы посудомоечной машиной и духовкой.

Помимо различий по оборудованию кухни, между апартаментами существуют отличия по типам комнат, их размерам, оборудованию и перечню предоставляемых услуг.

Некоторые отели предлагают только номера-студии с кухней, другие – различные типы апартаментов с одной, двумя и более спальнями.

Апарт-отели высокого класса предлагают разные типы номеров от студий до многокомнатных апартаментов, размер номера, как правило, варьируется от 35 до 80 кв. м. Апарт-отели среднего класса предлагают студии и апартаменты с одной спальней, в редких случаях – с двумя спальнями, а отели эконом-класса – в основном студии площадью 25-35 кв. м, в некоторых случаях – апартаменты с одной спальней.

Почти всегда отели предоставляют услуги доступа в Интернет, отели высокого и среднего класса, как правило, оборудованы телевизором, в некоторых апартаментах высокого класса - домашний кинотеатр с DVD-проигрывателем.

Номера в апарт-отелях высокого класса убираются ежедневно, среднего класса – в зависимости от отеля: ежедневно, раз в 2 дня, 1 или 2 раза в неделю, эконом-класса, как правило, 1 раз в неделю.

Круглосуточные услуги консьержа предоставляются во всех апарт-отелях высокого класса, в некоторых – среднего класса и практически не предоставляются в отелях эконом-класса.

В распоряжении постояльцев может быть кафе для завтраков, служба ресепшн, продовольственный магазин. Услуги по уборке могут предоставляться как ежедневно, так и один раз в неделю.

Дополнительные услуги в среднем составляют 20-30% дохода от сдачи номеров.

Услуги апарт-отелей

Класс апарт- отеля	Услуги												
	Уборка	Завтрак	Интернет	Видео	Консьерж 24-часа	Продов. магазин	Факс/ принтер /копир	Прачечная	Разрешение размещения животных	Магазин	Тренаже рный зал	Бассейн	Спортивные корты
Высокого класса	Ежедневно	Как правило, кафе с «горячим» меню	Есть, обычно бесплатно	Как правило, видеомагнит офон или DVD	Во всех	Как правило, есть	Есть во всех	Есть во всех	Разрешено почти во всех	Почти во всех 24- часа	Есть во всех	Во всех	Как правило, есть
Среднего класса	10% - ежедневно 25% - каждые 2 дня 30% - 2 раза в неделю 35% - 1 раз в неделю	10% - кафе с «горячим» меню 90% - кафе с холодными закусками	Есть, обычно бесплатно	Часто видеомагнит офон, иногда DVD	Около 50%	В некоторых	Есть почти во всех	Есть в большинстве	Разрешено в большинстве	В некоторых	Есть во всех	В большинстве	Редко
Эконом- класса	10% - 2 раза в неделю 90% - 1 раз в неделю	Нет	Есть, обычно за отдельную плату	Нет	Редко	Нет	Есть в 40%	Нет	Иногда	Нет	Редко	Редко	Нет

Отличия «corporate housing» от «extended stay hotel»

Характеристики	Corporate Housing	Extended stay hotel
Стиральная/сушильная машина	В доме, часто в номере	В отеле, редко в номере
Услуги прачечной	Иногда	Да
Паркинг	Часто	Возможен только в городских отелях высокого класса
Выбор мебели	Да	Нет
Завтраки	Нет	Ежедневно
Прием менеджера ресепшн	Нет	Обычно 2 раза в неделю
Диспетчерская служба, ремонт	Обычно 1 раз в неделю/2 недели	Ежедневно
Служба доставки еды	Обычно есть, но за дополнительную плату	Часто есть и обычно бесплатно
Бассейн	Есть	Часто есть
Фитнес-центр	Есть	Часто есть, но небольших размеров
Теннисный корт	Иногда	Нет
Баскетбольная площадка	Иногда	Редко
Круглосуточная административная стойка	Нет	Есть
Частный почтовый ящик	Есть	Нет
Высокоскоростной интернет	Обычно есть, часто бесплатный	Есть и часто бесплатный
Разрешение размещения животных	Обычно	Обычно
Посуда	Есть, по требованию заказчика	Есть
Коммунальные услуги	Есть	Есть
Бесплатная местная телефонная связь	Есть	Иногда
Не подлежит налогообложению	Обычно (при длительном проживании от 30 дней)	Нет

Минимальная длительность	Обычно 30 дней	Нет
Местоположение в центре	Многочисленно	Мало
Местоположение в пригороде	Многочисленно	Многочисленно

Отличия отелей от «serviced apartment»

Услуги	Отели	Апартаменты
Круглосуточный ресепшн	√	X
Ресторан/бар	√	X
Консьерж	√	X
Носильщик	√	X
Подача еды и напитков в номера	√	X
Ежедневная уборка номера	√	X
Мини-бар	√	X
Всевозможные удобства в номере	X	√
Кухня	X	√
Стиральная машина в номере	X	√

1.4. Доходность апарт-отелей

1.4.1. Цены номеров и уровень заполняемости в апарт-отелях

Цены проживания варьируются в зависимости от класса отеля, площади номера, длительности проживания и местоположения. При этом плата взимается не с каждого проживающего, как в отеле, а за апартаменты в целом.

Средние цены за проживание в 10 крупнейших сетях апарт-отелей

(исследование включало 1700 апартаментов в разных штатах США, окт. 2006)

Название сети	Диапазон цен, \$/сутки	Средняя цена, \$/сутки
<i>Апарт-отели эконом-класса</i>		
Crossland	27-54	36.97

Extended StayAmerica	29-129	58.12
<i>Апарт-отели среднего класса</i>		
Homestead Studio Suites	34-129	62.20
StudioPLUS	34-89	49.80
Extended Stay Deluxe	45-119	69.25
Candlewood Suites	60-119	82.77
TownePlace Suites by Marriott	69-159	103.46
<i>Апарт-отели высокого класса</i>		
Staybridge Suites	76-190	114.65
Homewood Suites by Hilton	71-189	124.82
Residence Inn by Marriott	69-249	134.72

При заселении в апартаменты обычно требуют внесения депозита – некоторой суммы, которая возвращается при выселении. Средний размер депозита – 200 евро (долларов). Часть этого депозита может быть удержана с постояльца в качестве компенсации за разбитую посуду, поломанную мебель и прочие вещи, требующие ремонта или восстановления. В стоимость проживания часто не включаются такие услуги как питание, уборка и другие. В некоторых случаях (в части низкокатегорийных отелей) туристы отдельно оплачивают счета за свет, газ и моющие средства.

Апарт-отели предоставляют скидки за проживание свыше 5-7 дней (в зависимости от сети). Большое количество сетей предлагают пониженные цены за проживание ежемесячно. Размер дисконта за долгосрочное проживание может составлять 20-25%.

Средняя ставка за апартаменты составляет порядка 100-120 \$/сутки.

Средний уровень заполняемости - 65-70%.

Сравнение показателей доходности в отелях, мотелях и апартаментах

(источник: Jones Lang LaSalle Hotels, 2005)

Типы объектов	Средняя заполняемость, %	Средняя цена проживания, \$/сутки	Средний доход от номера, \$/сутки
Отели	68,1	133	90

Мотели	55,1	86	47
Апартаменты	67,1	119	79
ИТОГО	62,5	113	70,5

1.4.2. Доходность апарт-отелей

Из сложившейся рыночной ситуации, доход инвестора формируется исходя из следующих предпосылок:

- о Гостиничный оператор получает в среднем около 50% дохода от сдачи номеров.
- о Собственник получает чистую прибыль от 50% дохода от сдачи номеров.
- о Оператор получает всю прибыль от прочих услуг, оказываемых отелем.
- о Оператор берет на себя все операционные расходы.

Пример расчета доходности апарт-отеля

(источник: Jones Lang LaSalle Hotels, 2005)

Показатели	Значение
Средняя заполняемость	75%
Средняя цена номера в сутки	\$100
Среднегодовая выручка с номера	\$27 375
Общая годовая выручка с номера (+25% от стоимости номера доход от услуг)	\$34 219
Чистая операционная прибыль с номера в год (50% от общей выручки)	\$17 108
Среднегодовая прибыль собственника (50% от среднегодовой выручки с номеров)	\$13 687
Средняя стоимость номера	\$230 000
Доходность	6%
Вознаграждение управляющей компании (10% от общей выручки с номеров)	\$3 421

Таким образом, средняя доходность апарт-отелей для собственника – 6%. Доходность гостиничного оператора находится на уровне 7-10%.

Средний доход от рентного бизнеса в Европе — 4–5% в год. В странах с более динамичным ростом цен (Центральная и Восточная Европа) доходность бывает и выше, так что период окупаемости проекта составляет приблизительно 10–15 лет.

1.5. Основные особенности и тенденции развития

О В США и Великобритании существует государственная система рентного контроля, согласно которой арендодатель не имеет права поднять плату жильцам более чем на определенное количество процентов в год. Этот показатель определяется ежегодно и служит ориентиром для всего рынка. За последние десять лет он варьировался от 2 до 6%. За счет такой политики и с учетом роста цен на недвижимость долгосрочная аренда становится более выгодной формой проживания. Для России исторически характерно (предпочтительно) именно владение жильем в собственности, тогда как в Западной Европе и в США веками складывались традиции и система долгосрочной аренды семьями жилых помещений, что влияет на объемы рынка и предпочтения потребителей.

О В европейских городах предложение опережает спрос в 2-х сегментах: самых дешевых апартаментов и дорогих апартаментов класса «люкс».

О Растет влияние на рынок крупных сетей (прежде всего американских) апарт-отелей и сетей сдачи в аренду сервисных апартаментов

2. Рынок апарт-отелей в России

2.1. Понятие апарт-отеля

В современном понимании, апарт-отели - это гостиницы для временного проживания, выполненные в виде современных квартир, включая место для приготовления еды - кухню.

Конкурентами апарт-отелей являются гостиницы с одной стороны, и квартиры, сдающиеся в аренду, с другой стороны.

Главное отличие апарт-отелей от обычных гостиниц – наличие в номере оборудованной кухни.

Главное отличие апарт-отелей от квартир, сдаваемых в аренду, - возможность воспользоваться перечнем гостиничных услуг (питание, уборка, смена белья и др.).

Отличия апарт-отелей от гостиниц:

- наличие кухни (возможность готовить в номере);
- обычно существует система долгосрочной аренды (оплата понедельно или ежемесячно);
- услуги (завтрак, паркинг, кабельное телевидение и др.), как правило, оплачиваются отдельно;
- плата в апарт-отеле взимается за номер целиком, а не за каждого проживающего как в гостинице (хотя для каждого апартаментов существуют ограничения по количеству проживающих);
- более удобные планировочные решения и большие площади номеров по сравнению с гостиничными номерами.

Характерны для крупных городов с непостоянным населением.

В России понятие апарт-отель часто применяется к отдельным сервисным квартирам, а также к отдельным гостиничным номерам с кухней, которые входят в состав обычной гостиницы. В некоторых российских апарт-отелях на кухне есть холодильник, микроволновка и мойка, однако приготовить еду там невозможно.

2.2. Предложение

Москва

Практики строительства апарт-отелей в России практически нет. Первые проекты начали появляться в Москве. В настоящее время рынок апарт-отелей, построенных специально для сдачи в аренду, в Москве практически не развит и представлен единичными объектами: «Международная-2» (550 номеров-апартаментов), апарт-отели «Волга» (229 номеров-апартаментов), «Конгресс-отель Ирис» (44 апартаментов), «Орехово» (400 номеров), «Кузьминки», «Park Place», «Царицыно», «Эридан I», Эридан II, «Останкино», «Южный» и др.

Площадь апартаментов в этих отелях составляет от 26 до 212 кв. м.

Первый апарт-отель в России под управлением профессиональной международной сети Orco Group - Mamaison Pokrovka в северной части делового центра Москвы на 84 апартаментов.

Апарт-отели в Москве ориентированы как на посуточную аренду (например, «Волга» в Москве), так и на работу в долгосрочном сегменте (например, «Международная-2» в Москве).

В ближайшие несколько лет в Москве планируется построить еще несколько апарт-отелей: на месте снесенной гостиницы «Москва», в комплексе «Кремлин сайт», в составе комплекса «Москва-Сити», апарт-отель на Малом Козихинском («Бэл Девелопмент» совместно с «Тритэ»).

Санкт-Петербург

В настоящее время в Санкт-Петербурге существует несколько апарт-отелей, большинство из которых мини-гостиницы с апартаментами. Существует несколько апарт-отелей, расположенных в одном здании с бизнес-центрами – «Золотая Казанская», «Шведский дом», около 20 апарт-отелей на 7-20 номеров с полным набором гостиничных услуг и многочисленные апартаменты на 3-7 номеров, представляющие собой несколько квартир с одной кухней и с услугами уборки помещений. Больше всего апарт-отелей и мини-отелей с апартаментами находится в центре города - на Петроградской стороне, вблизи станций метро "Маяковская" и "Чернышевская". Крупные апарт-отели в Санкт-Петербурге отсутствуют, единственный крупный апарт-отель «Чайка» на 180 номеров закрыт. Основную конкуренцию апарт-отелям составляют квартиры, сдаваемые в аренду (предложение аренды жилья в Санкт-Петербурге составляет порядка 10-15 тысяч квартир).

Рынок апарт-отелей в Санкт-Петербурге развит в еще меньшей степени, чем в Москве, поэтому все апарт-отели ориентированы на посуточную аренду.

В Санкт-Петербурге формат апарт-отелей планирует развивать компания «Мир Хотелз», в настоящее время ведутся проектно-строительные работы на 3-х объектах в центре города: на Гангутской ул., 4 (5 одноместных и 25 двухместных апартаментов), в Преображенском пер. 1/6 и в Чебоксарском пер., 1, литер А. ОАО «Петербургреконструкция» планирует воссоздать усадьбу Белосельских-Белозерских, переоборудовав ее под апартамент-отель. На первом этаже нового апартамент-отеля предполагается разместить холл, гостиную и 5 жилых номеров, на втором этаже – 6 номеров с выходом на террасу. В цоколе расположатся фитнес-центр, бар на 20 посадочных мест, служебные и бытовые помещения. Площадь застройки здания составляет 1 тыс. 160 кв. м, общая площадь здания – 2 тыс. 438 кв. м.

Причина неразвитости рынка апарт-отелей заключается прежде всего в невысоком спросе со стороны потенциальных пользователей и в более низком уровне доходности по сравнению с обычными гостиницами. В Санкт-Петербурге спрос на апартаменты еще меньше чем в Москве.

2.2. Целевая аудитория апарт-отелей

Целевой сегмент апарт-отелей — это корпоративные клиенты (более 60% клиентов), люди, приезжающие в краткосрочные и среднесрочные командировки.

Апартаменты ориентированы либо на посуточную аренду, либо на долгосрочное проживание. Посуточный вариант выбирают при кратких командировках. Апартаментами для длительного проживания обычно пользуются топ-менеджеры корпораций, имеющие долгосрочные связи с компаниями данного города.

Больше всего востребованы двухкомнатные квартиры в центре города, рассчитанные на 1-2 человек.

Среди заявок на проживание в апартаментах в Санкт-Петербурге около 50-60% составляют иностранцы (западные бизнесмены и туристы), 30% - бизнесмены и туристы из Москвы, 10-20% - из регионов.

Несмотря на то, что больше всего востребованы апартаменты в историческом центре города, существующие апарт-отели в Москве, как правило, расположены на окраинах, их отличает невысокий уровень сервиса и комфорта. Эти гостиницы рассчитаны на непритязательных клиентов из России или ближнего зарубежья. Иностранцы предпочитают останавливаться в сервисных квартирах или в гостиницах более высокого уровня.

2.3. Услуги апарт-отелей

Набор предоставляемых услуг зависит от класса отеля. Обязательный перечень услуг – уборка комнаты определенное количество дней в неделю и смена белья – обычно входит в стоимость номера.

Ряд прочих услуг, как правило, оплачиваются отдельно:

- завтраки
- парковка
- услуги бизнес-центра
- сауна/бассейн
- пользование кабельным телевидением
- пользование интернет и т.д.

Практически все существующие апарт-отели имеют рестораны.

2.4. Доходность апарт-отелей

Цены на номера в апарт-отелях

Апарт-отели	Количество апартаментов	Расположение	Цена за двухкомнатные стандартные апартаменты при 2-х местном размещении и краткосрочной аренде, \$ в сутки
Москва			
Международная-2	550	В отдалении от центра	350 (без скидок)
Орехово	400	Сильно удалена от центра	124
Волга	229	В центре	282
Ирис	44	В отдалении от центра	278
Кузьминки	211	Сильно удалена от центра	70
Park Place	330	Сильно удалена от центра (в составе делового комплекса класса А)	266
Царицыно	125	Сильно удалена от центра	107
Эридан I	Н/д (два 22-этажных дома)	В отдалении от центра	133
Останкино	500	В отдалении от центра	94
Южный	230	В отдалении от центра	139
Санкт-Петербург			
Гельвеция	59 (всего номеров)	В центре	314
Кронверк	26	В центре	122
На Свечном	4	В центре	70
Невский 150	4	В центре	174
Веста	12	В центре	159-197
На Большом пр., 5	8	В центре	155

Размер скидок за долгое проживание и количество забронированных номеров находится в диапазоне от 5 до 60%, в среднем размер скидок за долгосрочное проживание составляет 25-40%.

Цена предложения отдельных апартаментов в Санкт-Петербурге находится в достаточно широком диапазоне: от \$20 за ночь с человека до \$500 в сутки (шикарные апартаменты в центре города с полным пансионом и обслуживанием).

Цена номера в высокий сезон (3 месяца в году) на 25-27% превышает цену номера в низкий сезон.

Цена на номера с улучшенными условиями (апартаменты класса «люкс») на 20-40% превышает цену стандартного номера.

Уровень заполняемости

Средний уровень заполняемости апарт-отелей в Москве по разным оценкам составляет 70-80%, в апарт-отеле «Волга», расположенном в центре Москвы, заполняемость достигает 90%.

Заполняемость гостиниц Санкт-Петербурга в течение года подвержена сильным сезонным колебаниям (от 35 до 95 %). Среднегодовая загрузка отелей Санкт-Петербурга в 2006 году составила около 50-65%. В пик сезона загрузка может достигать 100%, а в зимние месяцы падает до 30–50%. Средняя загрузка без учета мини-отелей составляет 58%, поскольку гостиницы маленького объема легче заполняются и демонстрируют среднегодовую загрузку на уровне 67%.

Срок окупаемости

Срок окупаемости апарт-отелей в среднем – 10-15 лет.

2.5. Основные особенности и тенденции развития

- Рынок апарт-отелей в России крайне не развит
- Большинство существующих апарт-отелей ориентированы на краткосрочное размещение
- Строительство апартаментов в составе гостиничных комплексов и офисных комплексов
- В Санкт-Петербурге современные апартаменты предлагают мини-гостиницы