



СМОТРИМ В БУДУЩЕЕ:

КАК АПАРТ-ОТЕЛЯМ
ВЫИГРАТЬ В БОРЬБЕ ЗА
АРЕНДАТОРА В УСЛОВИЯХ
ВОЗРАСТАЮЩЕЙ
КОНКУРЕНЦИИ?

КАРИНА ШАЛЬНОВА,
RBI PM

РЫНОК АПАРТАМЕНТОВ
VS
ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПОТОК

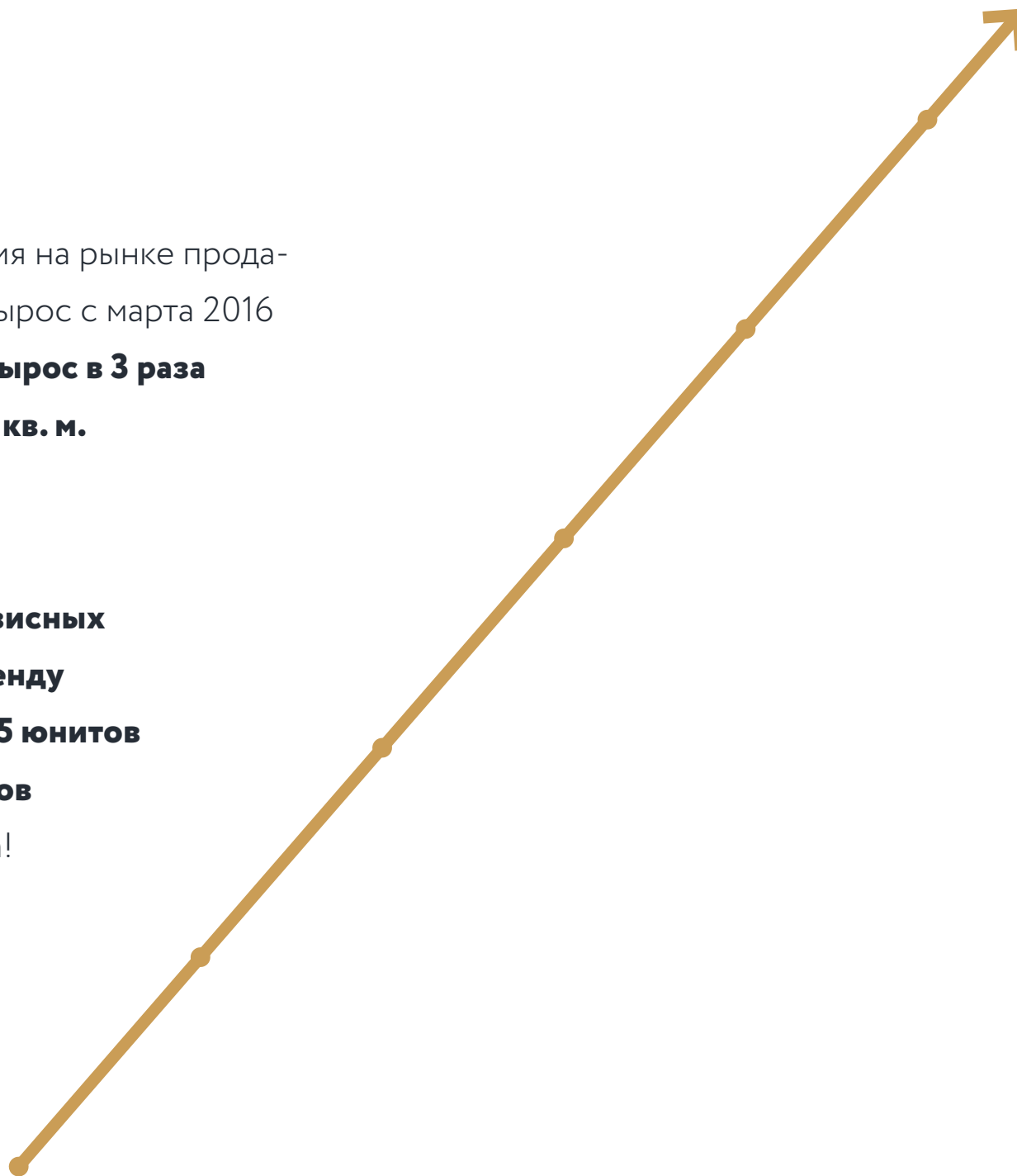
Объем предложения на рынке продажи апартаментов вырос с марта 2016 по сентябрь 2019 **вырос в 3 раза** и составил **926 731 кв. м.**


Предложение сервисных апартаментов в аренду

Начало 2019 – **3625 юнитов**


2021 – **13345 юнитов**

Рост почти в 4 раза!



A dark blue circle is centered on a white background. Inside the circle, the text "МИРОВЫЕ ТРЕНДЫ НА РЫНКЕ АРЕНДЫ" is written in a bold, gold-colored, sans-serif font, arranged in four lines.

**МИРОВЫЕ
ТРЕНДЫ
НА РЫНКЕ
АРЕНДЫ**



46%

миллениалов уже сейчас арендуют жилье,
собственное жилье имеет


42%,

с друзьями живет примерно

1%,

с семьей –

11%

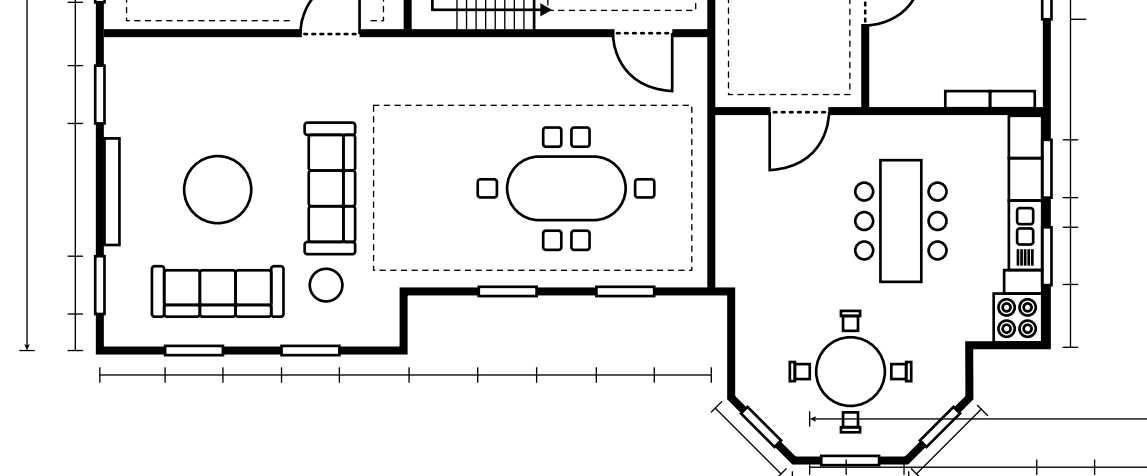
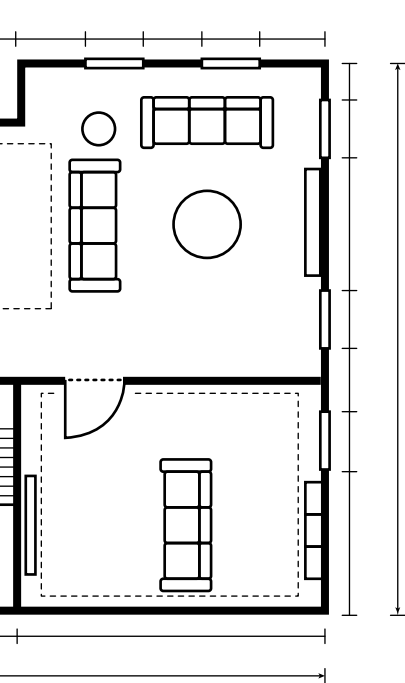
A photograph of two young women sitting on a couch, looking at a laptop screen. The woman on the left has long blonde hair and is looking down at the screen with a slight smile. The woman on the right has long dark hair and is looking at the screen with a smile. The image is overlaid with a semi-transparent dark blue filter. The text is centered over the image in a bold, yellow, sans-serif font.

**SHARING ECONOMY:
ОСНОВА МИРОВОЗЗРЕНИЯ
МИЛЛЕНИАЛОВ, КОТОРЫЕ
СЕЙЧАС ВХОДЯТ В ВОЗРАСТ
РАННЕЙ ЗРЕЛОСТИ.
КОВОРКИНГИ, КАРШЕРИНГ**



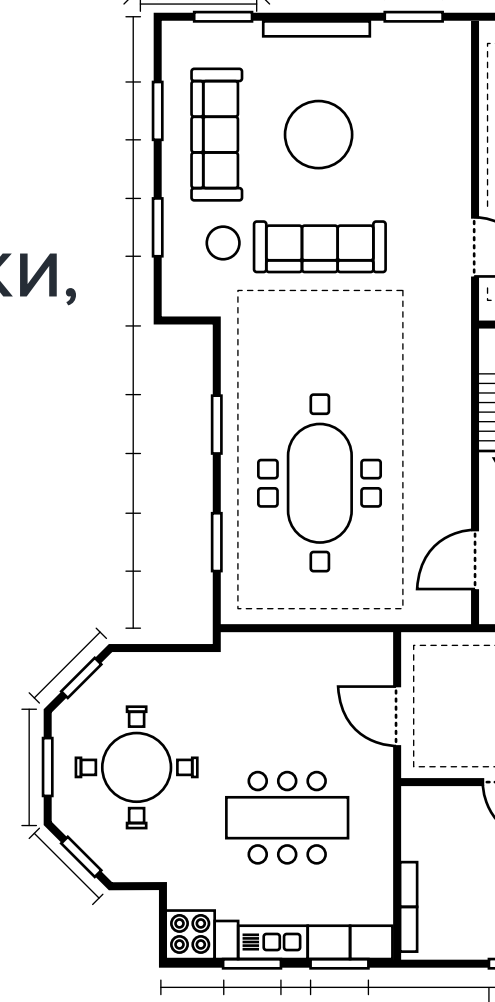
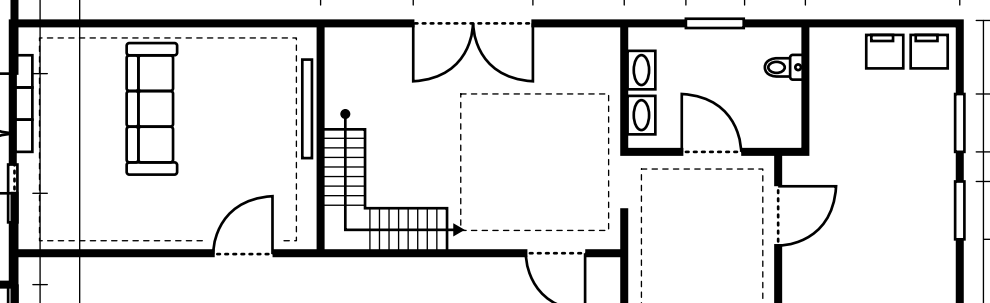
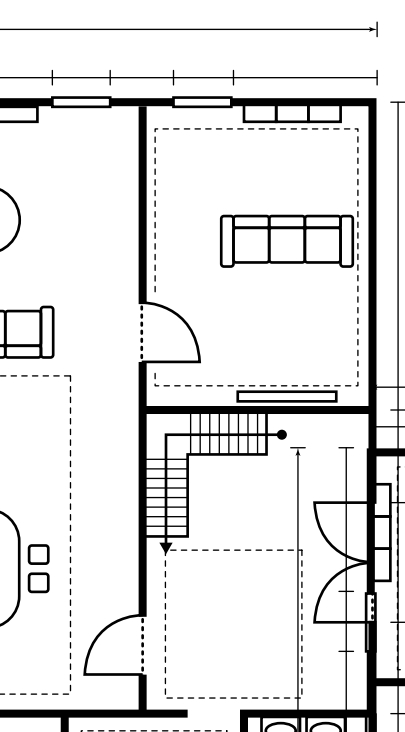
ИЗМЕНЕНИЕ
СТИЛЯ
ПОТРЕБЛЕНИЯ



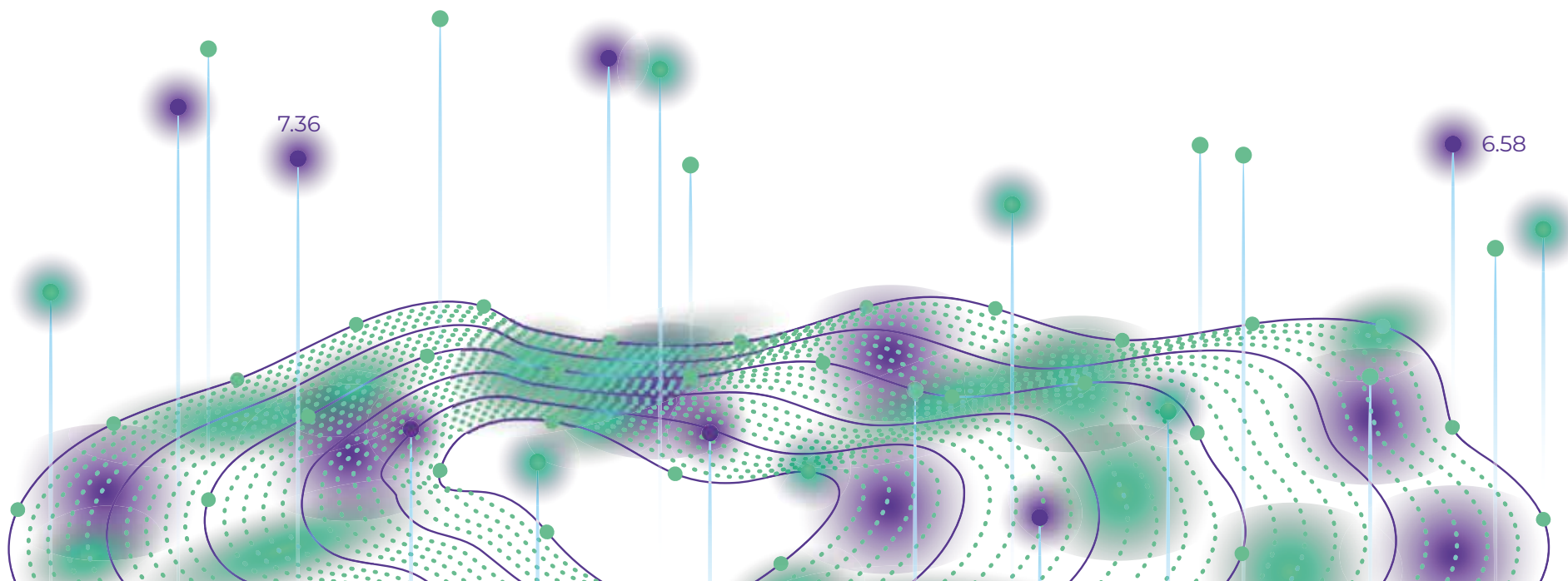


ТРАНСФОРМАЦИЯ РЫНКА АПАРТАМЕНТОВ:

**ЗАПРОС НА УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ПЛАНИРОВКИ,
БОЛЬШЕ ПОМЕЩЕНИЙ ДЛЯ ХРАНЕНИЯ,
ДОМ=ОФИС, ПАРКОВКА МОЖЕТ
БЫТЬ МЕНЬШЕ ЗА СЧЕТ CAR-SHARING,
ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПРОСТРАНСТВА**



**РАЗВИТИЕ СЕРВИСОВ:
ЦИФРОВИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА
БРОНИРОВАНИЯ И ПРОЖИВАНИЯ,
ЗНАКОМСТВА, ПОИСКА НУЖНЫХ
КОНТАКТОВ. BIG DATA ДЛЯ РАЗРАБОТКИ
ДИЗАЙНА И РАССТАНОВКИ МЕБЕЛИ**





«ДОМ ВДАЛИ
ОТ ДОМА»
ВОВЛЕЧЕНИЕ
АРЕНДАТОРОВ
В ЖИЗНЬ МЕСТНОГО
СООБЩЕСТВА

**КАК ВЫИГРЫВАТЬ
В БОРЬБЕ ЗА АРЕНДАТОРА?**

=

**КАК ГАРАНТИРОВАТЬ
ДОХОД ИНВЕСТОРУ?**

A man with a beard and mustache is sticking his tongue out from a cardboard box. The image is dark and has a blue tint. The text is in a bold, yellow, sans-serif font.

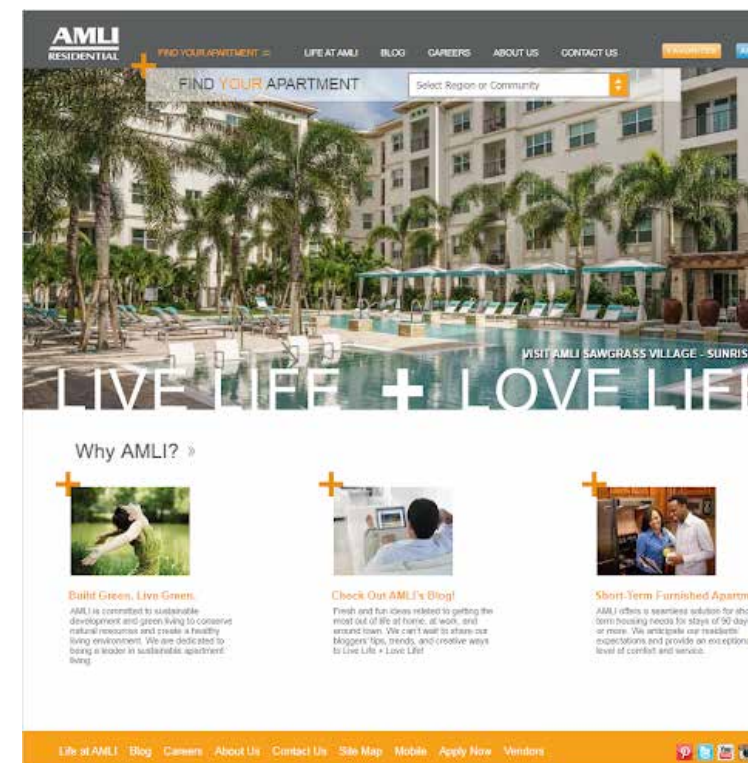
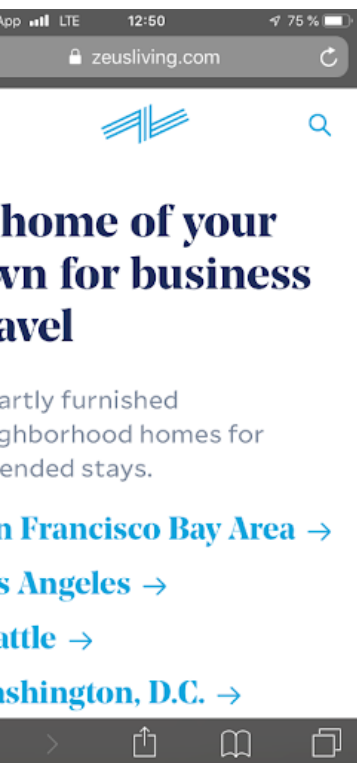
**БИЗНЕС КОРПОРАТИВНОЙ АРЕНДЫ,
РАЗВИТИЕ АГЕНТСТВ ПО РЕЛОКАЦИИ**

КОРПОРАТИВНАЯ АРЕНДА

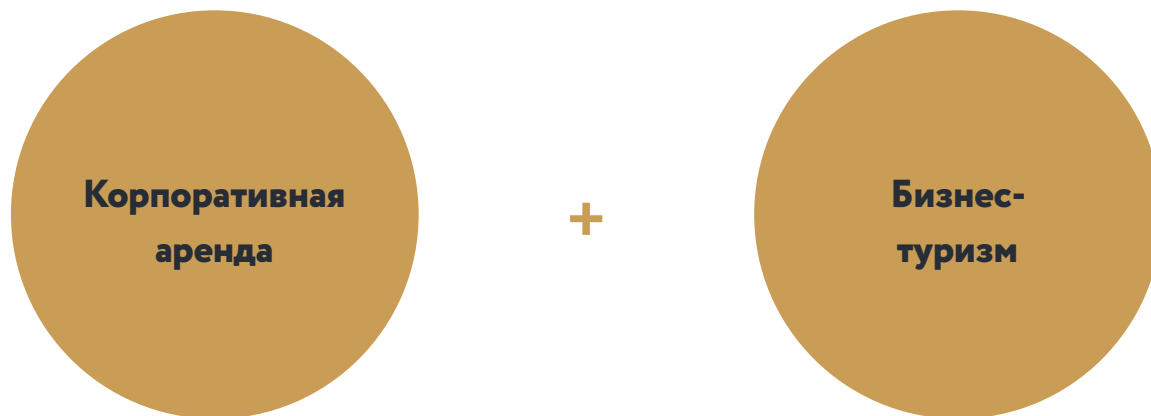
Законодателем как всегда является США и с 2014 г на американском рынке активно развивается рынок корпоративной аренды. Одна из ключевых и крупнейших игроков рынка компания Sonder.

Классический стартап Селиконовой долины работающий как marketplace – 2ndaddress.com

AirBnB активно развивает направление делового туризма и 15 % бизнеса приходится на выделенное как отдельное – AirBnB for Work



РЕШЕНИЕ RVI PM?



БИЗНЕС-ТУРИЗМ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ:

Санкт-Петербург — второй российский город, входящий в топ-100 конгресс-городов мира. В 2017-м Петербург занял 86-е место в мировом рейтинге ICCA и 49-е — в европейском (78-е и 42-е соответственно — у Москвы).

Более 180
выставочных мероприятий в год
проводится в Санкт-Петербурге

С 1 октября
2019 года в Санкт-
Петербурге и Ленинград-
ской области ввели элек-
тронные визы.

ОБЪЕМ РЫНКА КОРПОРАТИВНОЙ АРЕНДЫ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Стоимость (руб./мес.)

	Luxury	UpScale	LowScale	MidScale	Общий объем
Независимые апартаменты	4 816 800	9 452 289	12 121 452	9 856 600	36 247 141
Качественные апартаменты	26 265 000	38 544 000	66 750 000	357 282 000	488 841 000
Качественные отели	276 750 000	566 400 000	433 200 000	1 009 260 000	2 285 610 000
					2 810 698 141

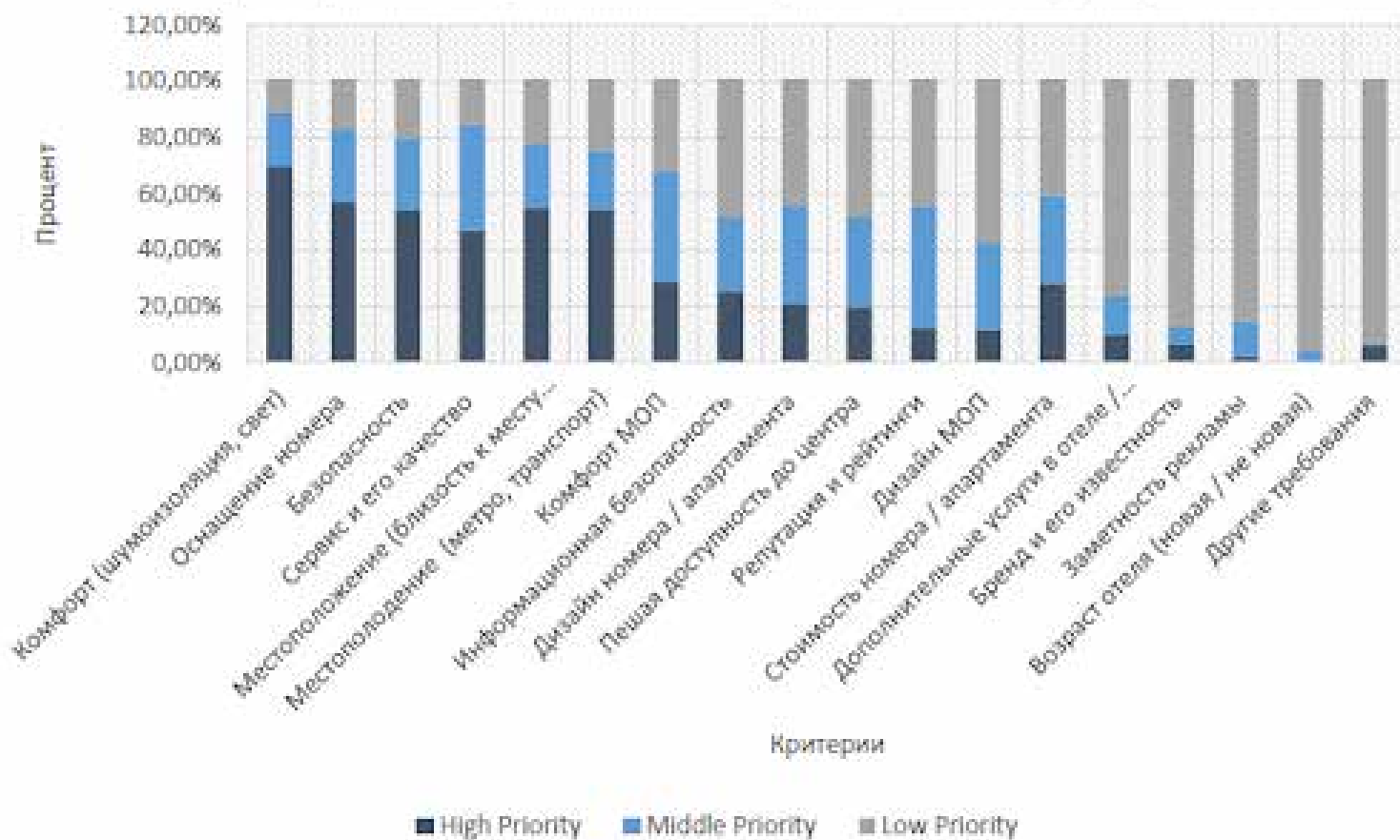
Одним из основных источников дохода для сегмента корпоративной аренды г. Санкт-Петербурга является бизнес-туризм. В отличие от традиционного туризма, бизнес-туризм не имеет ярко выраженной сезонности, имеет показатель по более длительному сроку пребывания, а зачастую носит долгосрочный срок аренды. Таким образом, для качественного предложения бизнес-туризм является наиболее перспективным оптовым каналом сбыта.

При анализе спроса на основные продукты корпоративной аренды г. Санкт-Петербурга, аналитики компании Umbrella Hospitality выявили следующие основные целевые аудитории:

Структура делового туризма:

- Рядовые сотрудники компаний (линейный персонал) (56% от общей доли делового туризма);
- Менеджмент компаний (матричный персонал) (11% от общей доли делового туризма);
- Экспаты, работающие в компаниях (зарубежный персонал) (8% от общей доли делового туризма);
- Иностраный персонал компаний (6% от общей доли делового туризма);
- Собственники бизнеса (8% от общей доли делового туризма);
- Представители бизнеса (4% от общей доли делового туризма);
- Научные профессии (3% от общей доли делового туризма);
- Творческие профессии (4% от общей доли делового туризма).

Критерии выбора отеля/апартаментов по приоритетам



Каждый сегмент делового туризма, при выборе того или иного средства размещения, руководствуется несколькими основными факторами:

- Местоположение (удобство до места работы / встреч);
 - Цена (соответствие бюджету проживания);
- Рекомендации (рейтинги средства проживания, рекомендации коллег);
 - Статус и уровень объекта проживания.

АПАРТ-ОТЕЛИ RVI PM

ПРЕИМУЩЕСТВА КОНЦЕПЦИИ «АПАРТ-ОТЕЛИ ДЛЯ БИЗНЕСА» ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

- прогнозируемость заполняемости апартаментов/возможность заблаговременного бюджетирования за счет наличия долгосрочных договоров с корпоративными клиентами
- стабильность: договоры подписываются на длительный срок с жесткими условиями по срокам, риск потери арендатора минимален
- экономия на издержках и, как следствие, более высокий доход собственника за счет прямого бронирования (минуя системы бронирования, которые взимают от 15 до 30% комиссию)
- высокий процент повторных покупок
- сохранность апартаментов, более высокий социальный статус и ответственность арендатора

СЕТЬ ARTSTUDIO: ПРЕИМУЩЕСТВА

- Деловые локации (центр города, Московский проспект)
- Разные классы апарт-отелей: для топ-менеджеров с возможностью семейного проживания, для менеджеров/бизнес-туристов
- Дополнительные сервисы для бизнес-туристов (высокоскоростной wi-fi, мини-офис, завтрак, химчистка, трансфер и тд)
- Небольшое количество апартаментов в комплексе/на площадке
- Наличие мест для проведения деловых встреч
- Партнерство с коворкингами

Преимущества для корпораций/агентств по размещению:

- принцип одного окна — удобное размещение персонала, прозрачные договоры
- дополнительные сервисы/инфраструктура
- возможность выбора (несколько апарт-отелей в разных частях города, вариативность класса апарт-отелей)



КАРИНА ШАЛЬНОВА

**ДИРЕКТОР
ПО КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ
ГРУППА RBI**

+7 921 318 50 56

KARINA.SHALNOVA@RBI.RU