



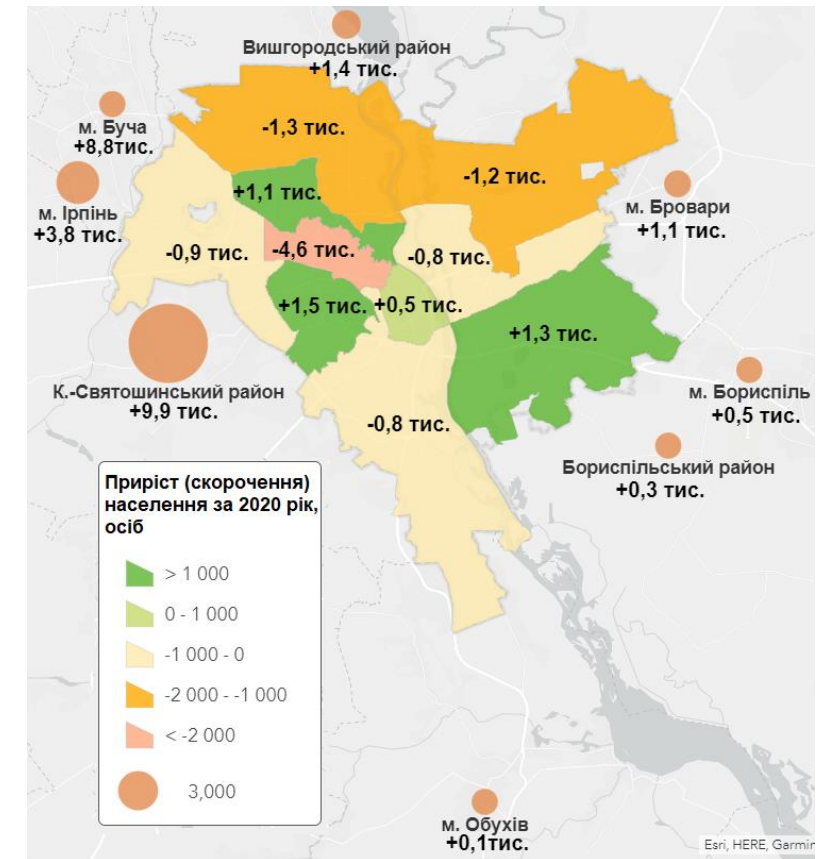
Ринок апартаментів

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ, ПОТОЧНИЙ
СТАН, БІЗНЕС ПІДХОДИ

Фактор попиту - кінцеві орендарі

- Стабільний розвиток урбанізації та зростання міграції
4.7 млн Населення у Києві та передмісті, що постійно зростає
- Тренд до мобільності
51% готові до переїзду задля роботи, в тому числі, і в інші країни*
- Вимога збереження часу та зростання зручності
78% вважають зручне розташування та транспортну доступність ТОП характеристикою для вибору житла*
- Низька якість великої частини існуючого житлового фонду в оренду
55.2 млн житлового фонду до 2005 року, та **3.9 млн** нового житла

Приріст (скорочення) населення за 2020 рік



*дослідження ДТЕК Academy 2019, дослідження NAI Ukraine

Фактор попиту - міні-інвестори

◦ Гострий дефіцит варіантів інвестування, що зберігає попит на:

- Бізнес довгострокової та короткострокової оренди
- «Коротке» інвестування у житло з метою перепродажу
- Пасивне інвестування («паркування коштів»)

◦ Ринок житлової оренди:

- Великий
- Має стабільний попит, що швидко відновлюється після економічних потрясінь

Вакантна пропозиція на початок 2021 року – **12-15 тис.** квартир (а це тільки до 15% всього ринку) – **половина** ринку продажу квартир (**38 440** угод у 2020 році)

-5-20% падіння цін з початком пандемії та **10-30%** зростання впродовж 2 пол. 2020 – початок 2021 року

Фактор пропозиції

Передумови розгляду сегменту апартаментів забудовниками

- Брак фінансування поза межами власних коштів залишає саме формат залучення приватних міні-інвесторів найбільш ефективним та доступним форматом девелопменту.
- Розбудова міста для забезпечення місцями життя та роботи приводить до зростання щільності нерухомості та дефіциту землі, особливо у центральних та прицентральних зонах міста. Формат апартаментів дозволяє забудову тих ділянок, що не на 100% підходять для житлового будівництва.

Переваги та перспективи напряму

- Високий попит на продукт із сторони міні-інвесторів:

Короткострокові інвестори:

привабливість не поступається житлу (поетапне дорожчання нерухомості у процесі будівництва аналогічне – маржа 40% та дохідність 20% досяжні)

Гострий дефіцит способів пасивного інвестування в країні

Довгострокові інвестори:

+спосіб збереження коштів – інвестування в нерухомість
+отримання пасивного доходу від оренди - без витрат часу та сил – керуюча компанія
+повна захищеність інвестицій – у разі проблем з орендою у власності залишається нерухомість

- Призначення ділянки не має бути житловим, а отже:

+ більші можливості забудови різних ділянок
+ менші витрати на оформлення землі – не потрібна зміна призначення
+ простіший поріг входження в девелопмент – немає корупційного тиску

Фактор пропозиції

Передумови розгляду сегменту апартаментів забудовниками

- Кризові явища та перенасичення на традиційних комерційних ринках, що супроводжується падінням їх показників, тоді як поступове зростання цін на оренду квартир зрівнює дохід з м.кв. оренди житлової нерухомості до недорогого офісу.
- Наразі успіх у сегменті оренди житла, що швидко відновлюється від криз та має тенденцію довогострокового росту, ймовірно буде вищий за ринок офісів та готелів (падіння попиту), чи ритейлу (сильна конкуренція та її постійне зростання)
- Апартаменти можуть виступати також інфраструктурної підтримкою для, наприклад, офісного парку чи диверсифікацією житла у комплексному багатофункціональному проекті

Переваги та перспективи напряму

- Співставні витрати на реалізацію та доходи від діяльності

	Апартаменти	Офіси	Рітейл
Вартість будівництва, долл./м.кв.	450	800	700
Ремонт та меблі, долл./м.кв.	700	0*	Від 0 до 1000 в залежності від орендаря
Середньозважена орендна ставка, долл./м.кв./міс.	15-45	10-30	15-40

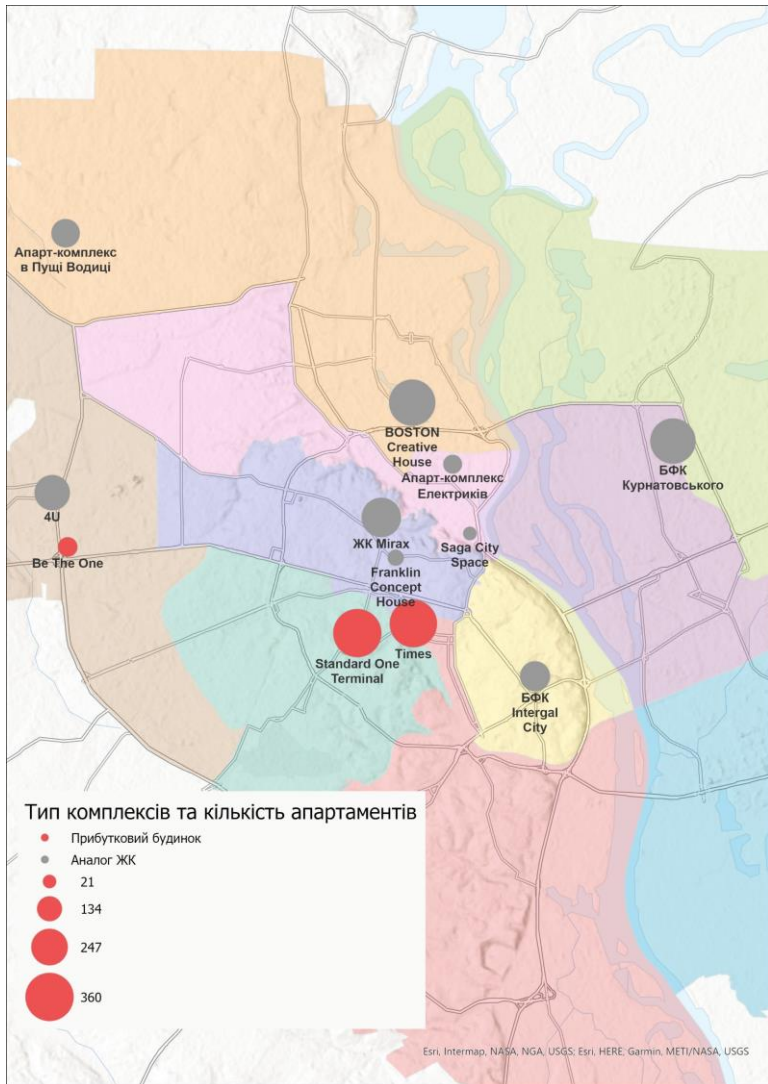
*тренди до готових та гнучких офісних просторів поступово вимагають витрат на ремонт і у офісному секторі

- Співставні можливості інвестиційного продажу

	Великобританія	Німеччина	Японія
Апартаменти	3.5-4%	3.5-4%	4-4.5%
Готелі	3.5-5%	3.7-4.4%	4.5-5%
Офіси	4-4.5%	2.7-4%	3.5%
Рітейл	4.5-4.75%	4.5-5%	4.5-5%

Ставки капіталізації

Поточний стан ринку. Пропозиція



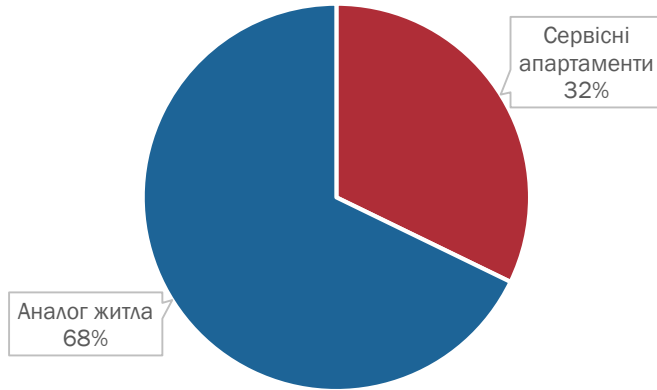
Апартаменти - це:

- Комерційна нерухомість
- Призначена для короткострокової чи довгострокової оренди та отримання доходу, а не власного проживання
- Має уніфіковану структуру та підхід до управління

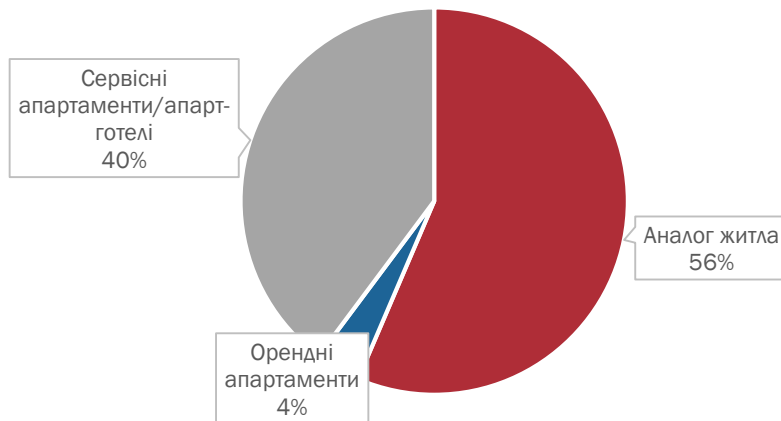
- В Україні сегмент орендних апартаментів поки що відсутній.
- Наразі будується три комплекси, що є дохідною комерційною нерухомістю у її міжнародному розумінні – комплекси Be the One, Standard One Terminal, Times що є сервісними апартаментами та вже побудований орендний комплекс апартаментів Standard One VDNG.
- Їх відмінними рисами є:
 - готовність до здачі – наявність ремонту
 - менеджмент нерухомості
 - стратегія комерційної діяльності – концепція здачі в оренду, спрогнозовані фінансові показники.
 - орендне позиціонування – можливість власного проживання інвестора обмежене

Поточний стан ринку. Формати

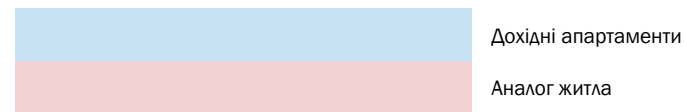
Структура ринку, що будується



Структура ринку останні 5 років



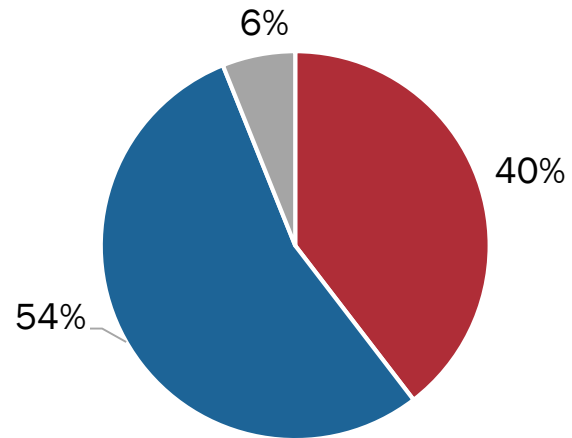
Комплекс	Статус будівництва	Кількість апартаментів	Дата введення в експлуатацію	Статус продаж
Be The One	Будується	80	4 кв. 2021	В продажу
Standard One Terminal (апарт-готель)	Будується	360	3 кв. 2022	В продажу
Times (апарт-готель)	В проекті	352	Невідомо	Не розпочалися
Апарт-комплекс в Пущі Водиці	Оздоблювальні роботи	167	1 кв. 2021	Завершені
Saga City Space	Будується	21	2 кв. 2021	В продажу
Апарт-комплекс Електриків	Підготовчі роботи	73	2 кв. 2022	В продажу
БФК Курнатовського	В проекті	331	-	В продажу
Mirax	Оздоблювальні роботи	274	4 кв. 2021	Завершені
БФК Intergal City	Будується	182	2 кв. 2023	В продажу
Franklin Concept House	Будується	46	4 кв. 2022	В продажу
BOSTON Creative House	Підготовчі роботи	340	3 кв. 2023	В продажу
4U	Будується	234	4 кв. 2021	В продажу
			4 кв. 2022	В продажу



- Початок розвитку сервісних апартаментів як бізнесу для міні-інвесторів та девелоперів.
- Сформований локальний ринок апарт-готелів, якість яких невисока через не представленість світових мереж

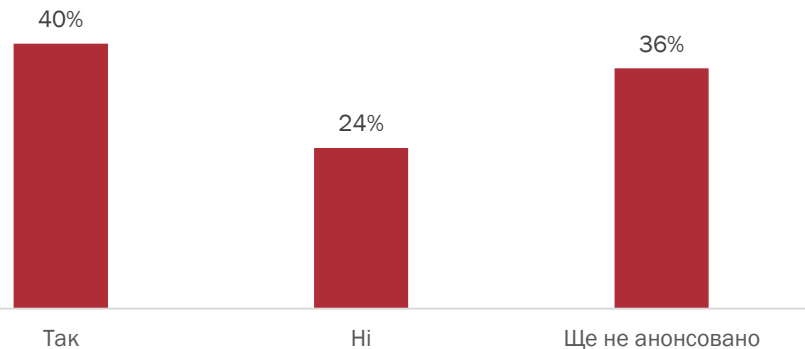
Поточний стан ринку. Формати

Частка апартаментів з ремонтом
(всі комплекси)



■ З ремонтом ■ Без ремонту ■ З можливістю вибору

Наявність УК



Ціни, дол.США/м.кв.

	Комфорт		Бізнес та преміум	
	Від	До	Від	До
Дохідні апартаменти	1 380	1 500	2 900	2 900
Інші	700	940	990	8 540

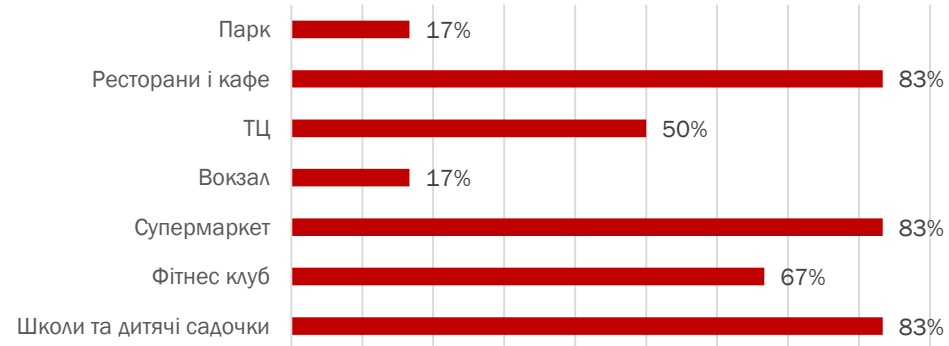
Довідково: середня вартість житла – 1050 дол./м.кв.

Апартаменти:

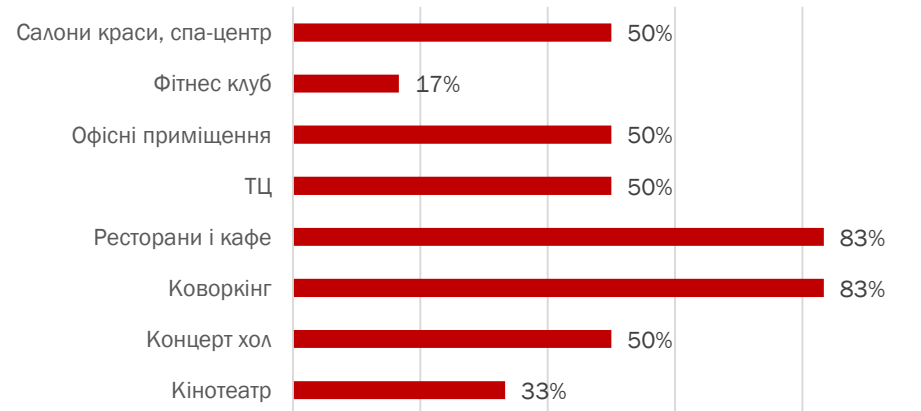
- Не розвинені як бізнес. Здебільшого є аналогом житла без житлового титулу нерухомості.
- Більшість комплексів вже запроваджують перші елементи, що наближують до формату дохідних апартаментів - запровадження УК та пропозиція квартир з ремонтом. Проте, поки що відсутній головний елемент – єдине та комплексне управління орендними відносинами
- Початок розвитку сервісних апартаментів як бізнесу для міні-інвесторів та девелоперів.
- Сформований локальний ринок апарт-готелів, якість яких невисока через не представленість світових мереж

Поточний стан ринку. Інфраструктура

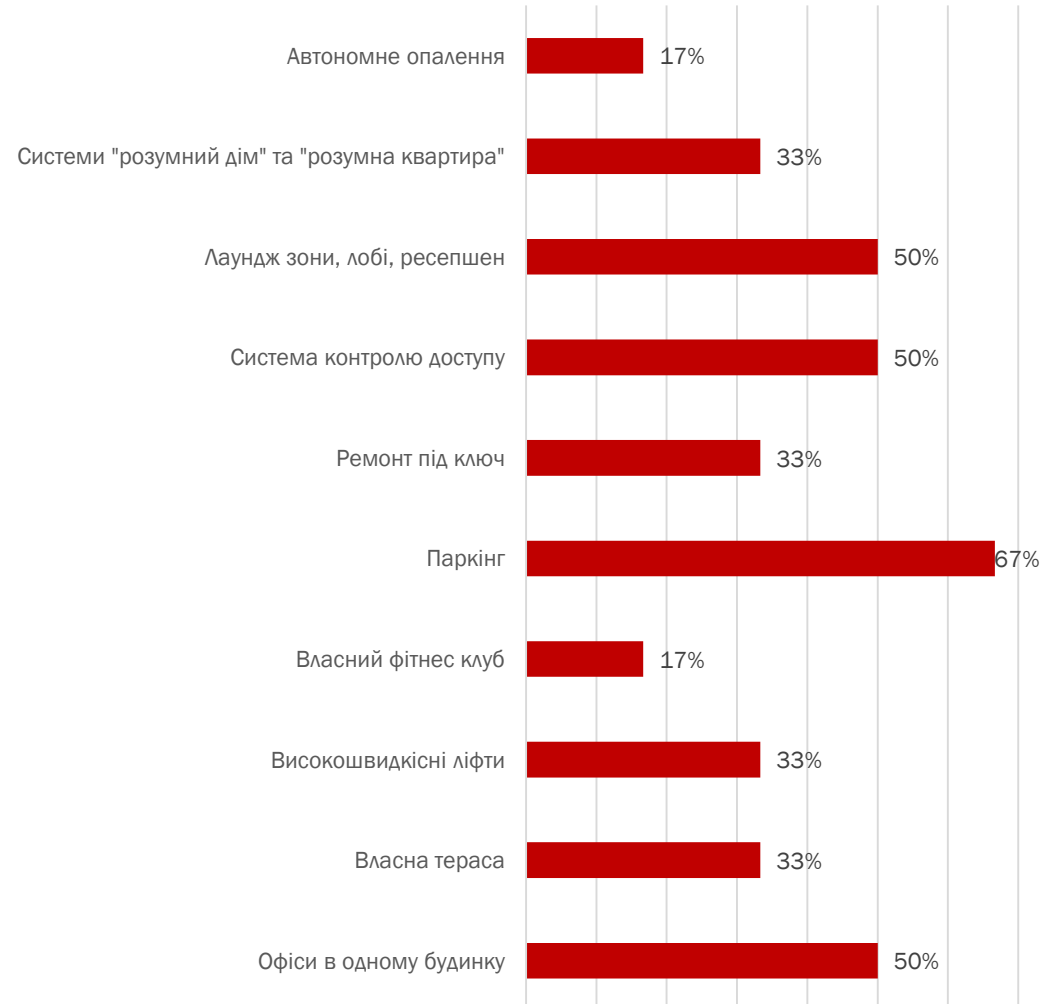
Інфраструктура дохідних апартаментів у пішій доступності



Інфраструктура дохідних апартаментів у комплексі



Сервісне забезпечення апартаментів



Поточний стан ринку. Приклади



Standard ONE VDNG

- від 27 до 54 м.кв.
- Оренда від 6 місяців
- від 550 до 1200 долл/місяць (ставка 15-22 долл/м.кв.)
- Роворкінг, ресторани та кафе, клініка, магазини
- Єдина управляюча компанія
- Дохідність 12,44% від оренди.
- Дохідність від перепродажу – 37.5%+



BE THE ONE

- площа 14-68 м2
- 4* сервіс
- апартаменти під ключ в одному будинку з офісами
- 14 \$ / м2 / місяць, 500-600 \$ / місяць
- Дохідність: 15-17%



Standard ONE Terminal

- площа 32-49 м2.
- пошуком гостей, збором оплати та розподілом прибутку займається керуюча компанія під наглядом зовнішнього аудитора
- прибуток ділиться між орендодавцями порівну, в залежності від числа номерів у власності
- 30 \$ / м2 / місяць, 1200-1250 \$ / місяць
- Дохідність: 10-12%



Saga City Space

- Площа 40-157 м2
- 3 варіанти ексклюзивного ремонту
- 5* сервіс
- 19 \$ / м2 / місяць, 3000 \$ / місяць
- Дохідність: 8.7%

Доходність (інвестор)

Комплекс	Параметри	Заявлений дохід у рік при покупці 1-го апартаменту, доларів США	Витрати на купівлю	Витрати на ремонт	NOI (від)	NOI (до)	Окупність (від)	Окупність (до)	Доходність (від), %	Доходність (до), %
Standard One Terminal	Кількість апартаментів у власності – не більше 2 Середня заповнюваність готелю – 65% Прогнозована вартість апартаментів – 90 дол./доба	14,590	92800	0	8212.5	14590	6	11	9%	16%
ЖК Be The One	Ціна апартаментів – 37,7 тис.дол. Ціна ремонту – 6,6 тис.дол. Окупність – 7 років	6,240	37700	6600	6240	6240	7	7	14%	17%
БФК Intergal City	Ціна апартаментів від 2,1 тис.дол./кв.м. Без ремонту	36,000 (3 тис. дол./місяць)	247660	29000	18000	36000	8	15	7%	15%
Saga City Space	Ціна 392-434 тис.дол. Дизайнерський ремонт Управляюча компанія «Атмосфера»	36,000 (3 тис. дол./місяць) 9% річних	392000	0	18000	36000	11	22	5%	9%
Franklin Concept House та BOSTON Creative House	Ціна від 1,7 тис.дол./кв.м. Ремонт “під ключ” Управляюча компанія “Атмосфера”	34,000	93000	50000	9000	15600	4	16	6%	17%

Джерело: вебсайти забудовників, відділи продажів

Дохідність (девелопер)

Умовний комплекс на 100 апартаментів

У випадку продажу інвесторам та управління

Витрати на будівництво, долл./м.кв.	450					
Витрати на ремонт, долл./м.кв.	700					
Вартість продажу, долл./м.кв.	2300					
Умовна площа апартаменту, м.кв.	25					
Орендний дохід інвесторів за юніт, міс.	1000					
		0 рік	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік
Доходи від продажу			5750000			
Довідкого: орендний дохід				600000	720000	780000
Доходи від діяльності УК				216000	259200	302400
Витрати на будівництво	1125000					
Витрати на ремонт			1750000			
Операційні витрати				180000	216000	234000
ЧОД	-1125000	4000000	36000	43200	46800	50400
Дохідність	45%					

У випадку експлуатації як орендного бізнесу

Витрати на будівництво, долл./м.кв.	450
Витрати на ремонт, долл./м.кв.	700
Вартість реалізації	2,875,000
Умовна площа апартаменту, м.кв.	25
Орендний дохід інвесторів за юніт, міс.	1000
NOI річний (заповнюваність 70%, операційні витрати 30%)	588000
Дохідність	20%
Ставка капіталізації	12%
Дохід від продажу	7,000,000