

**Частному инвестору: 10 красных флагов при покупке номера в апарт-отеле**

**Чек-лист для инвестора: Проверяйте ДО перечисления денег!**

 **Критические риски (лучше остановить сделки)**

**1. Нет эскроу-счета (ФЗ №214)**

Если деньги перечисляются напрямую застройщику сразу, то в случае банкротства застройщика риск потери денег 100%. Любой договор на приобретение номера в отеле заключенный не по 214-ФЗ говорит о том, что проект находится в «серой» зоне и вашей защищенности в случае проблем строительства нет.

**2. Договор ≠ "передача нежилого помещения"**

Вместо ДДУ предлагают подписать договор "аренды будущего номера", "покупки доли в УК", "право проживания". **Вы не становитесь собственником по предлагаемому договору.**

**3. Обещанная доходность в рекламе (но не гарантированная в договоре) более 10% годовых**

Реально доходность гостиничного номера: **4–8%** (средняя загрузка по году 50–60%, расходы УК 45–60%). Если предлагают 12–15% и выше – это может быть признаком мошенничества или недостоверной рекламы. Для проверки запросите финансовую модель проекта или выдержки из финансовой модели проекта в части расчетов на период после начала эксплуатации отеля.

**4. Управляющая компания — "местная" без бренда**

Нет Accor, Radisson, Marriott? Проверяйте договор с гостиничным оператором. Смотрите опыт и репутацию управляющей компании на других проектах. У маленьких местных компаний часто работает случайный персонал, необученный стандартам 3–4\*. Проверьте отзывы на местных сайтах, можно самим остановиться на 1-2 ночи в отеле под управлением Управляющей компании. Повод насторожиться: средняя загрузка номеров по году менее 40%, нет маркетинговых мероприятий. Застройщик заключает договор с такой УК на 1-2 года, вместо на 30-40 лет как у известных брендов.

 **Высокие риски (требуют проверки и обдуманного принятия решений)**

**1. Застройщик без опыта в гостиницах**

Не редкая история. Застройщик, который строил только ЖК или офисы решил выйти на рынок туристических объектов. Отели — другой бизнес. В таких проектах часто

неудобные планировки номеров, мест общего пользования, есть проблемы с расположением и доступностью отеля. Проверьте портфолио застройщика: 3+ объекта, загрузка >55%.

## 2. **Какие гарантии доходности на первые 1–2 года**

В первые 1-2 года, пока объект набирает клиентуру, среднегодовая загрузка отеля может быть ниже плановой, и колебаться в пределах 20-40% в год. УК может давать фиксированный % или "заморозку" некоторых платежей на первые 2 года, пока отель набирает клиентуру. Смотрите, какие бонусы предлагает УК на этот период.

## 3. **ВРИ ≠ "гостиничное обслуживание"**

Смотрите на вид разрешенного использования земельного участка, на котором расположен отель. Иное назначение ВРИ может повлечь более высокую ставку налога на имущество и земельного налога, что может быть чувствительно в некоторых регионах. Также в дальнейшем может повлечь сложности при прохождении отелем классификации и заключением договоров со службами бронирования.

## 4. **Локация: более 2 часов от аэропорта/жд**

Туристы могут не доехать. Проверьте транспортную доступность отеля и прилегающую инфраструктуру. Есть ли точки притяжения людей: крупные выставочные центры, больницы, обустроенная часть исторического центра города. Желательный турпоток в городе/районе предполагаемого строительства отеля более 500 тыс. чел./год. Посмотрите количество и качество конкурентов рядом: отели 3\* и более.

**● Средние риски (часть их этих проблем может разрешиться в ближайшее время и приобретение может вас радовать)**

### 1. **Нет проекта с гостиничным оператором**

На момент начала стройки и планируемой покупки договор с УК может быть не подписан. Часто это временная проблема, однако оставлять без контроля не нужно, так как может негативно отразиться на планировке отеля и вашей доходности.

### 2. **Срок окупаемости более 12 лет**

Сроки окупаемости недвижимости в России в последние 25 лет увеличились практически в 2 раза. По отелям частным инвесторам реально рассматривать окупаемость 15–20 лет. Если обещают окупаемость быстрее, нужно внимательно рассмотреть этот проект, чтобы не было завышенных ожиданий и разочарований.