00:05

Субтитры сделаны с помощью СССР.

00:09

Уважаемые колени, здравствуйте! Вашему вниманию готова представить новый апарт-отель в Санкт-Петербурге, в исторической части Васильевского острова, но начнем сначала. Апарт-отель представляет из себя девятиэтажное здание, находится на углу 17-й линии Васильевского острова и Малого проспекта. Вы прекрасно знаете наверняка, что Васильевский остров делится на новые территории, носительно новые.

00:38

и на исторический центр Васьки Петр Первый в свое время рассматривал этот исторический центр как вообще центр Петербурга. Поэтому локация – это основной наш плюс по сравнению с конкурентами. Итак, апарт-отель находится в окружении исторических корпусов подк завода Поселя, и они под охраной Гиоб.

01:05

и ничего в ближайшем будущем, в ближайшие несколько десятилетий там построено не будет. Само здание строилось как лабораторный корпус института машиностроения и досталось нам наследство, уже введенное в эксплуатацию. То есть мы купили готовое здание, нарезали планировки, кадастрировали их, продаем по договору купли-продажи.

01:31

это тоже очень важно для наших инвесторов. Договор купли-продажи с переходом права собственности. Поэтому здание досталось нам высокотехнологичное с фантастическими инженерными технологиями, поскольку оно строилось все-таки как промышленное здание. Это только плюс, у нас перекрытие межэтажное выдерживает к примеру 600 килограммов на метр и межапартные стены 23 сантиметра.

02:01

И так далее. Дальше будет больше плюсов, о которых чуть позже расскажу. Но сейчас давайте по порядку. Когда мы нарезали планировки, мы старались, чтобы из каждого окна нашего апарт-отеля был какой-то фантастический вид. Апартамент, который смотрит на Малый проспект, Исаакивский собор как на Ладони. Я знаю, что многие застройщики рассказывают, что у них Исаакивский собор виден.

02:30

У нас он прям виден, купол виден. Апартамент, который смотрит во двор, там потрясающий, видно крыши Петербурга. Это тоже очень популярная история, создается определенная атмосфера. И на часовню Ксении Петербургской, которая является тоже точкой притяжения Васильского острова, многие со всех сторон едут именно в эту часовню.

02:56

Это намоленное место для православных петербуржцев. В любой вид, особенно в Золотую Осень, которая сейчас была, все, кто попадают на объект, они все под впечатлением. И, конечно же, очень рекомендуется клиента вести именно в ГЛЕР. ГЛЕР продается на месте. Итак, 9 этажей. Первый и второй этаж – ресторан. Второй этаж – офисные пространства.

03:25

зона каворкинга, а вот с третьего по восьмой это апартаменты, это гостиница в розницу, жить в них нельзя, управлять самостоятельно нельзя, буду много раз это повторять, не жить, не проживать самостоятельно, не управлять самостоятельно этими номерами нельзя, только через отельного оператора. С третьего по восьмой этаж апартаменты передаются с полной чистовой отделкой, с мебелировкой, с пакетом оснащения. В конце апреля

03:54

Мы отдадим ключи нашим инвесторам и начиная с 1 мая Аппортотель распахнет свои двери для гостей города. Сертифицирован Аппортотель будет как 4 звезды с сервисом подобающего уровня. Докажу вам это рассказав по отельным операторе. То есть цена, которую человек видит в шахматке, ваш человек, имеется в виду агент, эта цена, все включено.

04:21

пакет оснащения, отделка, мебелировка. Все входит. Отдельно никаких договоров не заключается. Инвестор заключает два договора. Сразу договор купли-продажи с переходом права собственности и договор аренды с отельным оператом на 5 лет. Всего на 5 лет. Нам не просто было тоже уложить это в голове.

04:46

Обычно, но из-за чужих рынок конкурентов гостиницы мы поняли, что пять лет – это вообще лайт, очень лояльная история и это единственный способ отеля познакомить себя с рынком в полной мере и завоевать лояльных клиентов. Поэтому пять лет – это такой минимальный необходимый срок. Итак, с 1 мая 25 года наш инвестор начнет получать

05:16

Есть разные варианты, два варианта, но с 1 мая инвестор начнет получать доход. Что такое ГЛЕР? Это элегантное слово. Мы сочли легко запоминающимся и быстро произносимым. И в общем, то, что соответствует стилистике нашей гостиницы – стеклянный, хрустальная река, чистый, прозрачный.

05:41

В интерьерах у нас использовано много стекла, например, 9-й этаж, а стекление – панорамное с выходом на террасу. Поэтому GLER – это то, что соответствует стилистике фасадов и не только. И в части партнерских отношениях мы тоже GLER. Все, что я сейчас говорю, будет прописано либо в договоре купли, либо в продаже, либо в договоре аренды.

06:10

покупали апартаменты. В выписке ЕКРН на землю у нас значится гостиничное обслуживание. Это значит, что налог на апартаменты ежегодный будет составлять 0,3% от кадастровой стоимости, а не 2 и не 3, если бы это был, не знаю, допустим, многофункциональный центр или торговый офисный центр.

06:37

Поэтому тоже, как рекомендация, когда советуете вашим клиентам приобрести какой-то апартамент, обязательно знакомьтесь с документами на землю. Это очень важно для дальнейшей оплаты налогов вашего инвестора. Итак, Глиэр, повторюсь, честность, прозрачность и открытость, в том числе и к партнерам, нашим коллегам вам, в том числе и к клиенту, который подписывает договоры.

07:05

Локация. Выше я уже сказала, что она у нас топовая. Сейчас немножко поподробнее. Долгое время в пушкинские времена стрелка Васильевского острова была действующим портом. И Васильский остров вообще значится еще и родиной Шампанского в Санкт-Петербурге, потому что...

07:26

После того, как наши войска благополучно вошли в Париж, после победы над Наполеоном, они раскрамили видные склады той самой вдовой Клико. По-моему, ее звали мадам Унтербис, как-то так. Ну, не суть, она известна нам как вдова Клико. Так вот, она зафрахтовала большое судно и привезла именно сюда, на стрелку Васильского острова, действующий порт 12 тысяч бутылок своего знаменитого шампанского. И продавала она его.

07:55

по 12 рублей за бутылку. Чтобы вы понимали, крепостной мальчик стоил 3 рубля на тот момент, и 10 рублей стоила лошадь. Поэтому ценой в 4 крепостных мальчика бутылка разлетелась. И поэтому Васильский остров свой имидж такого, знаете, знатного, богатого, роскошного Петербурга, он завоевывал очень давно. И эта аура, конечно, сохраняется до сих пор.

08:21

Так вот по этой фантастической цене шампанское разлетелось за несколько дней, и вдова Кликов в таком восторге от фантастического трипа своего, она на этикетке шампанского разместила якорь как дань признательности вот этому потрясающему городу, который так круто оказывается такой богатый, такой роскошный.

08:45

И с тех пор символ гусарства шампанское разошлось не только по Петербургу, но и по всей России. Я уж не знаю, легенда это или исторический факт, однако для того, чтобы передать атмосферу Васильского острова, вполне себе история укладывается. Мы находимся в исторической его части. Кто наши гости в дальнейшем? Кого мы видим?

09:10

Все в Кабельпорт, модное место, более 700 событий в год на сегодняшний день. Там происходят спектакли, выставки, концерты, гастрономические фестивали, музыкальные фестивали, спортивные мероприятия, обучающие программы. То есть огромное количество различных, особенно летом, событий. Пешеходная набережная, видно, финский залив очень заманивают не только молодежь, но и всех-всех-всех.

09:39

Так вот, организаторы этих самых мероприятий, как и гости, мы рассчитываем на то, что им будет очень удобно разнеститься именно в нашем апарт-отеле. К примеру, музей ирарта, самая большая частная коллекция России современного искусства. Очень любимое место у детей, у взрослых тоже, и часто посещаемое. Так вот, Питер...

10:07

Зачем человек приезжает в Петер сходить в Эрмитаж, вкусно покушать, получить впечатление от города? Все эти потребности закрывает, конечно, наш аборт-отель. Для инвесторов, которые у нас сейчас часть апартаментов продана, мы прекрасно понимаем, что инвесторы, которые приобретают, это люди, для которых важно не только и не столько заработать, купив у нас апартамент, сколько...

10:32

еще сам факт обладания статусной недвижимостью у этого семья и с недвижимостью на Васильском острове. Это прям, ну, это такое поддержание собственного эго. У тех клиентов, которые сейчас купили, они отличаются именно этим фактом тоже. И, конечно, мы не можем конкурировать депозитными считаниями, безусловно, и не собираемся это делать, но прекрасно понимаем, что недвижимость на длинном окне в данной локации, земля, которая не прирастает, не производится, конечно же будет...

11:02

дорожать в цене. И это тоже идет в доход нашему клиенту. От капитализации наш инвестор никуда не денется, он будет еще и зарабатывать на удорожание. Почему мы с уважением, относясь к конкурентам, понимаем, что мы в общем особенные? Мы особенные потому, что у нас особенные партнеры. Например, у нас на первом этаже разместится супер концептуальный гастробар «Ботега».

11:29

Сейчас они представлены в Гачинь, Казани, Петрузаводске и Чебоксарах. Можете в Гачинь, но не так далеко, воскресным днем или субботнем прогуляться и получить полное впечатление от этого ресторана. Знаете, большое впечатление создают мелочи. Это вот такая философия этого гастробара. Они продумывают все до мелочей. У них особенное внимание не только к динной карте, к разнообразной кухне мира, но и к мелочам, деталям, к запахам.

11:58

у них своя линейка селективной парфюмерии, к примеру, которая тоже продается в этом ресторане. У них онлайн-радио, которое доступно в App Store, набор муникальных треков, которые уже можно скачать. И эта музыка, которая там звучит, она звучит одновременно на всех ресторанах Батайи. Конечно, мы планируем открыть ресторан раньше, чем Apart Hotel принимает гостей.

12:25

Для того, чтобы тоже стать определенной точкой притяжения, недалеко от нас сейчас расположена ресторан Агнива и ваши коллеги сказали, что это такое богемное место, это солнечное место всей знати Петербурга. Ресторан Агнива – такое знаковое место, буквально в двух шагах от Боттега.

12:47

вот Ботега хочет и стремится стать конкурентом огнивом. Хорошая новость в том, что Ботега продается. То есть не Ботега продается, а ресторан продается с арендатором на 5 лет. Входа будут два. Один с Малого проспекта для посетителей ресторана, так называемых с улицы. И второй с 17-й линией через лобби отеля для гостей отеля.

13:14

Шведский стол будет представлен вот здесь. Мы предложим гостям завтраки, как в любой достойной гостинице четыре звезды. На сегодняшний день ресторан – уникальное предложение в продаже с арендатором с договором аренды на 5 лет. Мы не так давно выпустили это в продажу – полторы-две недели. У нас две фиксации от агентов. Имейте в виду, это очень интересное предложение, потому что сейчас найти арендатора не очень так себе и просто. У нас он уже есть.

13:43

закуплена вся техника, закуплено все оборудование, там будут стоять печи для выпекания пиццы, будет открытая кухня, то есть такой супер технологичный ресторан. На первом этаже у нас будет находиться только лобби и два лифта для гостей, третий лифт для гостиничного персонала.

14:04

не сказала важную моменту у нас всего 111 апартаментов в гостинице это не очень но мы по сравнению с конкурентами номерной фонт 300 и поэтому еще опираясь на опыт отельного оператора который знает умеет как ему обеспечить посуточную аренду так вот исходя из этого мы уверены что наш инвестор будет хорошо зарабатывать потому что

14:30

все-таки номерной фонд небольшой и разместить, вернее обеспечить посуточную аренду проще. Второй этаж коллеги. Это офисные пространства и зона каворкинга, так вот тоже это все в продаже. 390 тысяч рублей за квадратный метр можно купить целиковым лотом, о чем мы мечтаем, чтобы был один управляющий и уже там...

14:56

какую-то бьюти зону, аптеку или что-то необходимое, небольшую инфраструктуру обеспечить отелю. Но также вы можете предлагать отдельно несколько коммерческих помещений под продажу. Вопрос оплаты обсуждается, ведите клиентов, договоримся. И второй наш партнер, который отличает нас от апарт-отелей города – это отельный оператор. Вы прекрасно знаете, что не была управляющая компания, к ней всегда есть вопросики.

15:26

Вопросики, кого-то большие вопросики, кого-то маленькие вопросики, но есть всегда. И редко встретишь человека, владельца именно апартамента в апарт-отеле, который прям счастлив и доволен работой управляющей компании. Мы, поименно, опираясь на этот опыт наших коллег, решили привлечь именно отельного оператора с 12-летним опытом работы на рынке гостеприимства и с огромным, огромным полом

15:56

То есть у них прекрасный сайт, у них 6 отелей в управлении, station hotels. И люди звонят напрямую и пишут, и бронируют им. А это значит что? Что мы экономим деньги нашего инвестора. И вот этот процент безумный, 15 до 30, который запирают порталы бронирования, аля островок, яндекс. путешествия и прочее.

16:23

Мы экономим эти деньги инвестору, из чего складывается доход инвестора высокий, в том числе из этого тоже. 116 тысяч клиентов – это те клиенты, которые обращаются на прямую Station Hotels для бронирования. Важные цифры, на которые, если у вас есть клиенты, которые покупали гостиницу, будут спрашивать, и их нужно знать.

16:52

по тем отелям, которые у них сейчас работали за последний период. С апреля по сентябрь эта статистика приведена. Высокий период ADR. ADR, вкратце расскажу, это средняя стоимость номера по всей гостинице. Вот если все номера делим на стоимость всех номеров, мы получаем среднюю стоимость. Июль – самые высокие показатели. Так вот, будьте готовы к тому, что вопрос от инвестора, какой ADR.

17:19

звучит постоянно. Мы сами удивлены на люди, которые покупают апартаменты, они задают к менеджеру вопрос прямо на первом звонке ADR, прогнозы ADR. Так вот, сейчас station hotels 9600 7476, REVPAR – это та же самая средняя стоимость номера с учетом заселения.

17:41

Сейчас расскажу про специфику процента заселяемости. Так вот есть ли у коллеги такой процент заселяемости? Это номеров нет, потому что любая гостиница должна иметь резервный фонд, переселить клиента, если в номере проблема. Запронированный на всякие особенные случаи, особенный звонок, вид гостя, номерной фонд. И это такой существенно очень номерной фонд, и он тоже ходит в этот процент.

18:09

Поэтому 79% заселяемости показывает вам как какой-то отельный оператор. Это нет номеров, и их долго не будет. Вопрос недавно услышала, бывает ли заселение 120-130-140%. Бывает, потому что есть отели, которые сдают почасовые номера. К примеру, рядом с аэропортом Пулково.

18:35

Номера сдаются не только в посудку, но и в почасовую. Тогда показатель номер один может приносить в месяц заселяемость, показывать безумно. Поэтому мы все-таки четыре звезды и мы почасового сдавать не планируем. У нас будет посудочная аренда и определенный уровень сервиса и гостей благодаря нашей цене.

19:00

Риф-пар – это та же самая стоимость среднего номера в гостинице с учетом 70% заселения. У Васильевского острова station hotels прогнозы от 8 до 12 тысяч в зависимости от сезонности. Имейте в виду, инвесторы – прошаренные, умные, интеллектуальные – задают два вопроса, какой одер и риф-пар.

19:26

Ревпар, даже цифры важнее для них. Что еще предлагает Station Hotels? Выходцы нашего владельца гостиничного оператора, выходцы из IT-сферы, у них очень высокотехнологичные программы и они предлагают не отчет, который мы прекрасно знаем, что управляющая компания в Аппартотелях предоставляет еженесечный отчет по доходности нашим клиентам.

19:52

Вот Station предлагает личный кабинет инвестора. Это единое окно по работе с его активом. То есть 24 на 7 он будет видеть, что происходит с конкретно его номером. И не только с его номером. То есть тут информация полностью по гостинице. Когда номер сдавался, когда он был в резерве, этот личный кабинет был в доступности. Постоянный человек будет обладать прозрачностью, такой галер.

20:20

то, с чего мы начинали прозрачность и формации, получаемой от Station. Это большая редкость сегодня на рынке. Самый интересный слайд, который сейчас вдохновляет наших инвесторов на покупку, гарантированный доход, который мы даем, для того, чтобы наш инвестор первые два года, 24 месяца спал спокойно, это 10% годовых от суммы покупки. Я сразу перейду к примерам.

20:49

Например, у человека покупает 10669, это сумма договора о купле-продаже, его ежегодный доход составит 1 066900. И то, что будет написано в договоре о ренте с 1 мая 25 по 30 апреля 27, у него будет написана вот эта сумма. Тут же агенты начинают к мне приставать с вопросом, а вот вычеты, все вот эти коммунальные коллеги,

21:19

дохода, который приходит в виде смс-ки человеку каждый месяц в определенный день. С этой суммы человек оплачивает только налог. 6% если у него и п, и 13% если он сдает как вис лицо. Поэтому никаких выплат и дополнительных…

21:42

А вот с этой суммы уже не будет. Это гарантированный доход. Это то, что человек получает на свой расчетный счет каждый месяц. Еще есть пример. Вот такой студия «Комфорт». Обратите внимание на планировку. Путешествую осеньями. Сейчас в основном семейный турист очень развивается.

22:07

очень тяжело найти один номер, где можно разместиться втроем или вчетвером. Практически невозможно приходится арендовать два номера. Так мы это предусмотрели. У нас есть не только студии. У нас есть студии «Комфорт», где двухместное размещение. Есть еще диван, который раскладывается тоже для двух человек. Поэтому это вполне себе семейный номер. На объекте видно, что он очень комфортный, очень просторный.

22:34

Есть еще одна комната с двумя спальными местами, есть 2 комнаты, поэтому у нас можно разместиться с семьей легко. 19 таких апартаментов, это немало. 14448 это стоимость договора купли и продажи, гарантированный доход в год 1 400 000 рублей, 120 000 рублей, это то, что прописано в договоре о венду у человека.

22:58

Что важно знать и понимать. На эту тему есть отдельное обучение. Все цены у коллеги указаны с НДС. Это с учетом. У нас последние сделки клиента, у которых есть ее лицо работающее по основной системе налогообложения

23:24

которые работают с НДС. То есть они раз в квартал подают отчет в налоговую об определенной оплате, об определенной сумме НДС, который у них за квартал есть. Так вот, купив у нас апартамент, они могут предоставить, поскольку у нас цена с НДС, они могут предоставить наш НДС, который указан будет в договоре купри-прыжатаже, к вычету и заплатить, к примеру, очень просто объясню, миллион рублей.

23:53

Это налог, который должен заплатить юрлицо 800 тысяч, к примеру, у нашей НДС прописанной в договоре. Так вот, он может миллион вычесть 800 и заплатить науковый только 200 тысяч рублей. Это классное предложение. Обычно юрлица к концу квартала ищут, что бы им такое купить на юрлицо для того, чтобы предоставить, показать НДС к размещению. Наши предложения, их не очень много на рынке.

24:21

Наши предложения подходят, и у нас юрлица покупают апартаменты для НДС, для возмещения НДС. Если совсем грубыми мазками, то это получается скидка на помещение на апартамент 20%. Поэтому обязательно есть смысл обзвонить своих клиентов юрлица и предложить им этот вариант.

24:50

у нас попадают не все апартаменты, потому что есть, к примеру, 41 метр, он стоит 22 миллиона, и дать гарантированный доход 2 200 в год мы не можем. Поэтому у нас студии, студии комфорт под гарантированный доход, 3, 5, 6 этажи. Но есть из чего выбирать, и в общем здесь все равно очень и очень высокий гарантированный доход получается равных.

25:18

сегодня на рынке гарантированных доходов нет. Когда посетите объект, рекомендую посетить эту маленькую студию с двумя окнами, с видами во двор. Она очень уютная и очень петербургская. И обязательно эти 35 метров с личным балконом выходом на лоджию.

25:46

под кабинет, потому что здесь, когда вечером зажигаются фары автомобилей на Малом проспекте, кабинетное место очень вдохновляет на написание диссертации. Инженерные технологии упоминали в начале, что нам достались наследства от лабораторного корпуса. И клиентов, которые разбираются в инжинире, мы приглашаем в наш подвал, там система Байконур.

26:14

Наша, мы ее так называем, не пылинки, не соринки. Попадаешь как в фильм «Пятый элемент». Там реально очень круто подготовлен дом под автономную работу. Мы не нуждаемся. Наш инвестор прекрасно знает, покупая апартамент на Ласильском острове, что обычно вода есть везде, кроме как из-под крана. В Ласильском острове в том числе происходит выключение воды на 2-3 недели. Нашим гостям это не грозит.

26:44

Потому что инженерные технологии оснащены... Мы дом, апарт-отель оснастили электрокотлами с догреванием, теплоосножение также бесперебойное. Поэтому дом, в котором будет находиться нашим гостем, не почувствует никаких сбоев.

27:10

Кондиционирование воздуха. Третье лето подряд мы понимаем, что основным фактором, который влияет на решение клиента, где ему остановиться, является наличие кондиционера. И в квартирах мы это поняли, как это все без кондиционера живет. И очередь. У меня тут подружка решила установить очередь на установку кондиционера. Этим летом было 3 месяца. Поэтому нам все равно на это решилось, потому что следующее лето неизвестно какое будет.

27:37

Кондиционирование воздуха. В каждом помещении у нас предусмотрена установка кондиционеров. Мы передаем помещение уже с установленным кондиционером. Чистая вода. Система фильтрации воды. Анализ, который мы сделали, показал, что нет никаких примесей в воде. И вода из-под крана соответствует стандартным питьевой. Раздельная система вентиляции. Это вообще уникальная история, потому что, как говорит наш директор по строительству,

28:06

что ты варишь борщ, будет знать только ворону. Потому что у нас из санузлов есть жилой зоны, разделенные выводы на кровлю. Такая история вообще уникальная, поскольку здание строилось как промышленное, такая система вентиляции была необходима, а мы его подобрали под гостиницу, и вот такой бунус нам достался. Потолки у нас 3 метра со второго

28:35

по 8 этаж и 4 метра пинхаусы на 9 этаже. Высокоскоростной интернет. В здании заведено до 14 ГБ интернета и возможность подключения на каждое помещение со скоростью до 1 ГБ. Это обеспечено гостей в виде IT-кочевников. Они высокооплачиваемые.

29:01

дорогой апарт-отель. Чем, кстати, отличается апарт-отель от гостиницы нашей на тем, что у нас наличие ствола кухня, и кухня все-таки придает такой домашний уют, а клиенты, консерваторы, гости консерваторы, они все-таки предпочитают заселяться там, где чувствуешь себя как дома. Высокоростной интернет, в общем скорость до 1 Гбит в секунду.

29:26

Комфортабельные лифты от

29:49

Шомоизоляция, стены и перекрытия 52 дБ. Боюсь ошибиться. Есть стандарты для гостиниц 4 звезды. И они от 30 до 36 дБ. То есть это то, что должно быть в гостинице 4 звезды у нас колеи 52. Это за счет толщины перекрытий. Напольное покрытие в лотокс. Теперь оно меня веселит, потому что одна из моих презентаций на объекте на этом закончилась.

30:19

Это нанотехнология покрытия. Очень дорогостоящая. Показавшая себя в здании филармонии. Шумопоглощающая.

30:41

уникальными способностями очистки любыми средствами. В общем, мы, заботясь о наших гостях, сели в такое дорогостоящее редкое покрытие в гостиницу. В Лотекс. Поехали дальше. Оно тоже влияет на шумоизоляцию. Оно будет везде. 119 апартаментов, и на 9-м этаже у нас 7 пентхаузы.

31:06

от 25 до 143 квадратных метров. Каждое пинхалл с выходом на свою террасу. Вот она. У нас проходило обучение в прошлый раз здесь. Девятый этаж мы передаем без отделки и в свободной планировке для жизни. Его можно купить для жизни. Это единственный этаж, в котором мы рекомендуем

31:35

Стишь на диване, вот это красота под окнами. Да, коллеги, те, кто не вступил в группу телеграм-канала, рекомендую это сделать. Вся информация по ценам, по наличию, по всему вообще, по документам, по вопрос-ответ. Все находится в ветке в телеграм-канале. Мы оперативно обновляем, отвечаем. Сделочки сейчас идут.

32:05

там. Все.