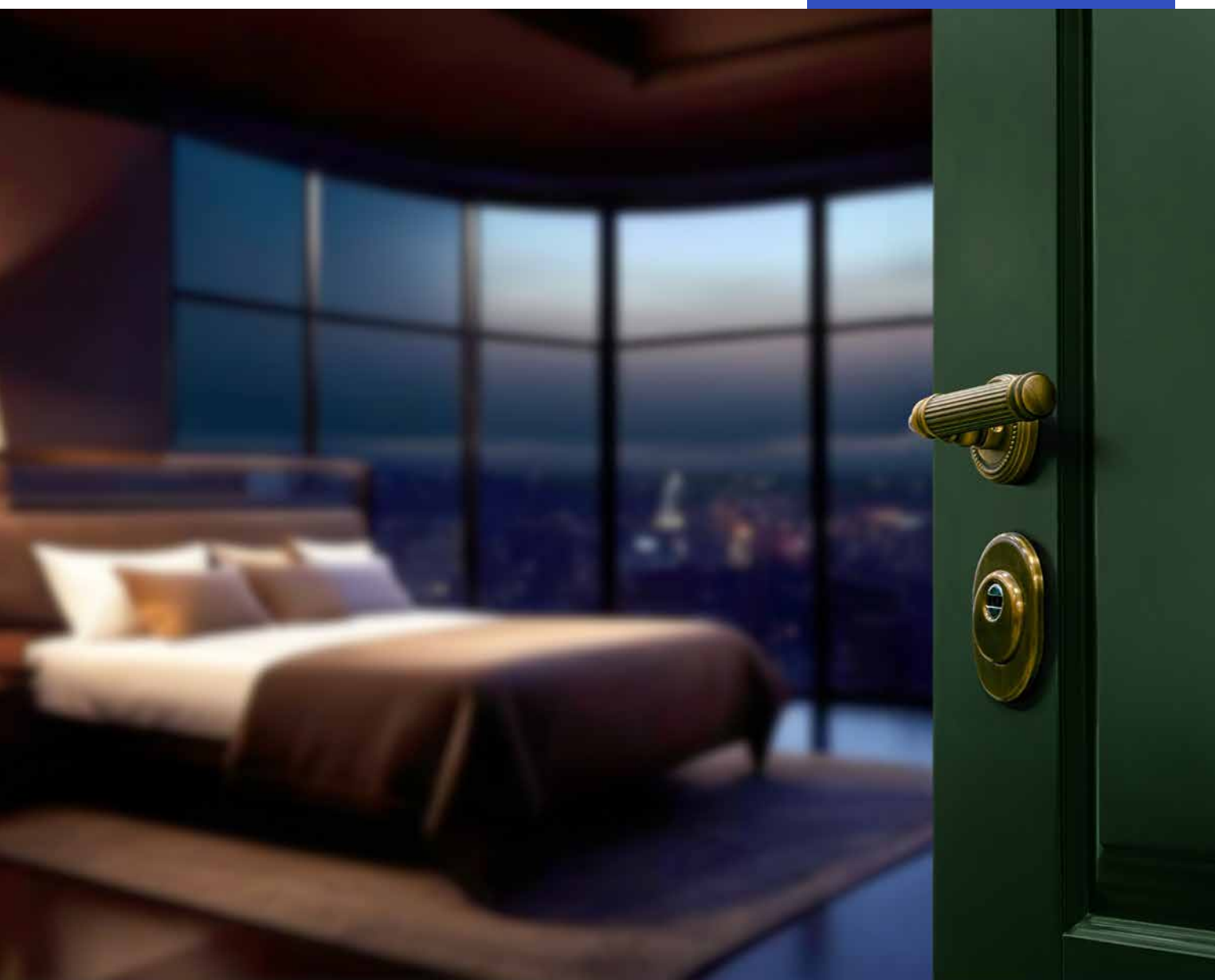


# *Сервисные* апартаменты

Москва  
2024



# Сервисные апартаменты – развивающийся формат



На фоне изменяющихся регуляторных условий и трансформации сегментов жилой недвижимости и апартаментов всё больше девелоперов уделяют внимание сервисным апартаментам. Этот формат сочетает в себе преимущества жилой недвижимости и гостиничных объектов, обеспечивая гибкость в использовании площадей и адаптацию к изменяющимся запросам рынка. Однако текущая регуляторная база не предлагает ясных определений и стандартов для таких объектов, что вызывает необходимость более глубокого анализа. Цель данного отчета – структурировать рынок сервисных апартаментов Москвы, предложить классификацию различных типов апартаментов и исследовать основные принципы их функционирования на российском рынке.

В Санкт-Петербурге, где формат сервисных апартаментов появился впервые, его развитие было обусловлено дефицитом качественного гостиничного предложения, тогда как в Москве он представляет собой альтернативу «псевдожилья» с сервисом. В условиях ограничения на строительство апартаментов данный сегмент становится особенно актуальным: проекты все чаще приобретают статус объектов гостиничного типа, позволяя девелоперам соблюдать установленные ограничения. Далее в отчете пойдет речь про комплексы апартаментов, апарт-отели и гостиницы апарт-формата – форматы, которые во многом пересекаются по характеристикам, чем вызывают путаницу понятий, но тем не менее имеют заметные отличия и должны быть разграничены.



# Классификация форматов апартаментов

ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ	«ПСЕВДОЖИЛЬЕ»**		СЕРВИСНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ**		ГОСТИНИЦЫ	
	Апартаменты без сервиса	Апартаменты с сервисом***	Комплекс апартаментов	Апарт-отели	Гостиницы апарт-формата	Классические гостиницы
1 Объекты реализуются путем долевого строительства и остаются в собственности частных инвесторов, как итог – кондо-формат владения (много собственников)						
2 Сервис, аналогичный гостиничному						
3 Управление доходом для собственника						
4 Классифицированные объекты гостиничной недвижимости (звездность)						
5 Номерной фонд преимущественно состоит из номеров категорий «студия» и «апартамент»*						

\*Наименования категорий приведены в соответствии с требованиями Постановления Правительства Российской Федерации от 18 ноября 2020 г. № 1860 «Об утверждении Положения о классификации гостиниц» с учетом последующих изменений и дополнений.

\*\*Апартаментам дополнительно может быть присвоен статус рекреационных в случае, если застройка расположена в курортных зонах. Курортная зона должна находиться на территориях, обладающих природными лечебными факторами, а также наиболее благоприятными микроклиматическими, ландшафтными и санитарно-гигиеническими условиями.

\*\*\*Набор сервисов и услуг может отличаться в зависимости от конкретного проекта.

# Справочник ПОНЯТИЙ К классификации

Апартаменты условно можно разделить на три группы: «псевдожилье», сервисные апартаменты и гостиницы. «Псевдожилье» делится на апартаменты без сервиса и апартаменты с сервисом. Сервисные апартаменты подразделяются на комплекс апартаментов и апарт-отели. Гостиницы, в свою очередь, формируются из гостиниц апарт-формата и классических гостиниц.

По сути, **апартаменты без сервиса** не отличаются от обычных квартир, разница лишь в юридическом статусе (формально не предназначены для постоянного проживания).

**Апартаменты с сервисом** дают возможность проживающим в апартаментах получать дополнительные услуги в виде сервисного обслуживания. Состав такого обслуживания может значительно отличаться в рамках каждого проекта. Минимальный сервис включает в себя услуги консьержа (вызов такси, обработку корреспонденции, различного рода мелкие поручения). Сервис уровнем выше подразумевает услуги уборки апартаментов, химчистку, выгул собак, мойку автомобиля, доставку еды и другое.

**Комплекс апартаментов\*** – вид гостиниц, расположенных в одном или нескольких зданиях, объединенных одной территорией, или в части здания, с номерным фондом, состоящим из номеров различных категорий, но с обязательным наличием кухонного оборудования и санузла.

**Апарт-отель\*** – это совокупность предназначенных для временного размещения номеров категорий «студия» и «апартаменты». Апарт-отель имеет кондо-формат владения, но единое управление, предоставляющее минимальный набор гостиничных услуг.

**Гостиница апарт-формата** – это апарт-отель с одним собственником и управляющей компанией.

**Классическая гостиница** – это совокупность предназначенных для временного размещения номеров различных категорий. Классическая



гостиница состоит из номеров, имеющих единое владение (одного собственника) и управление (одна управляющая компания/гостиничный оператор), которое предоставляет набор гостиничных услуг.

Гостиницы апарт-формата стали появляться на московском рынке почти 15 лет назад, но раньше их не выделяли в отдельную группу и рассматривали вместе с классическими гостиницами. По мере того, как этот гостиничный продукт завоевывал признание среди деловых туристов для краткосрочного размещения, а также квартиросъемщиков на долгосрочное размещение, стал появляться интерес и у частных инвесторов к данному сегменту недвижимости. Преимущество заключалось в доступном пороге для входа, а также в высокой относительно других сегментов недвижимости ставке капитализации. Таким образом получил свое распространение новый формат – **сервисные апартаменты**.



# Основные индикаторы

По состоянию на конец III квартала 2024 г. объем предложения сервисных апартаментов в Москве составил 2,9 тыс. юнитов, или 27 объектов.

При этом на комплексы апартаментов приходится 78,6% номерного фонда (2 309 юнита), а на апарт-отели – 21,4% (630 юнитов). Ожидается, что в ближайшие 2,5 года рынок сервисных апартаментов увеличится в два раза и достигнет отметки в 5,7 тыс. юнитов. Среди крупнейших заявленных объектов можно выделить «Измайлово Парк» (805 юнитов)\*, «Аквилон SIGNAL» (758 юнитов) и «Сигма Силино» (473 юнита)\*.

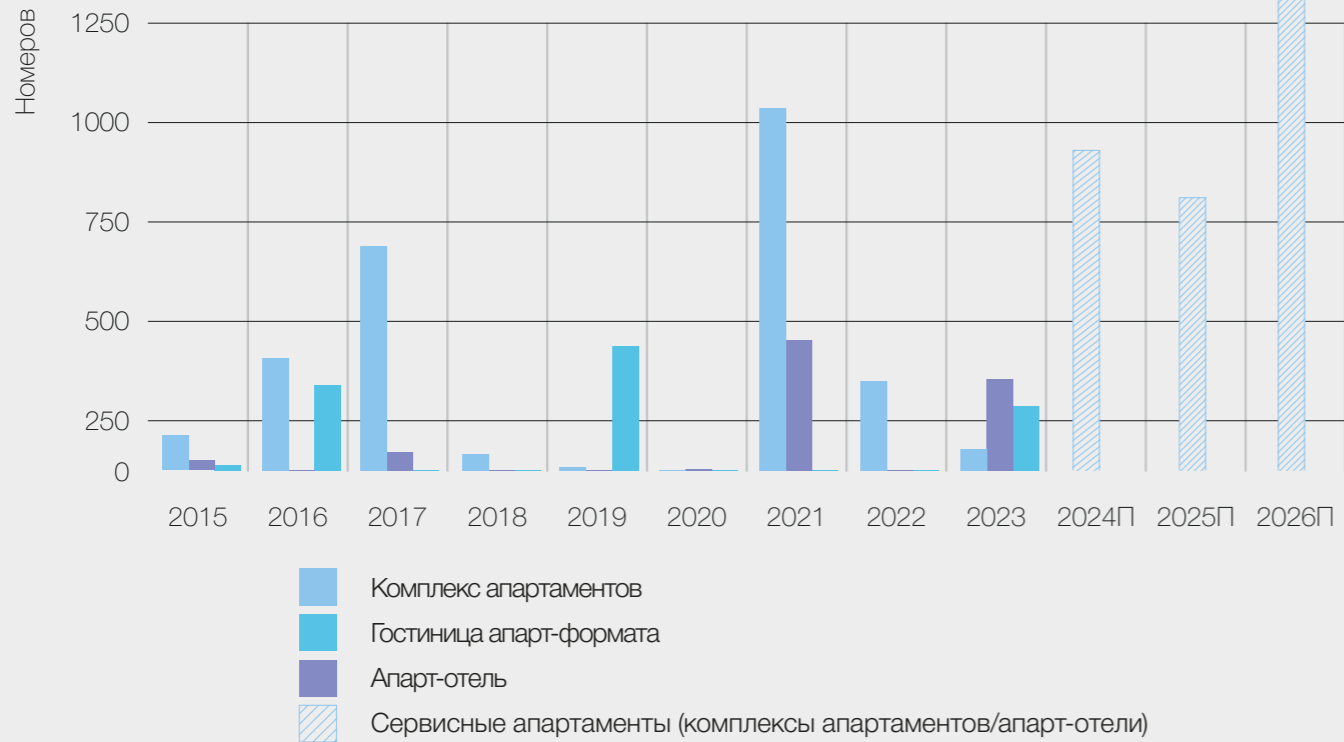
Основные индикаторы функционирующих качественных средств размещения в Москве по итогам III кв. 2024 г.

Формат	Сервисные апартаменты		Гостиницы		
	Комплекс апартаментов	Апарт-отели	Гостиницы апарт-формата	Классические гостиницы (качественный номерной фонд**)	Доля сервисных апартаментов от суммарного объема гостиниц и сервисных апартаментов
Общее предложение объектов, количество	17	10	10	88	21,6%
Номерной фонд, количество номеров	2 309	630	1 648	22 066	11,0%

\*В строящихся сервисных апартаментах указан проектный объем апартаментов. Точный объем классифицированного номерного фонда определяется после открытия.

\*\*Понятия «качественные гостиницы» и «качественный номерной фонд» включают в себя классические гостиницы, управляющиеся международными и крупнейшими российскими операторами, а также сертифицированные гостиницы от 3\* и от 15 номеров, ранее находившиеся в управлении международных операторов.

Динамика ввода сервисных апартаментов на рынке Москвы



Источник: Nikoliers

Для сравнения, текущее качественное предложение классических гостиниц в Москве составляет 22,1 тыс. номеров, а объем нового предложения за 2024 г. должен составить 737 номеров, что меньше, чем заявлено к открытию у сервисных апартаментов (882 юнита).

Стоит отметить, что из-за отсутствия определения «апарт-отель» со стороны российского законодательства на рынке присутствует неясность в классификации апартаментов. А так как некоторые характеристики, отличающие апарт-отель от других апартаментов, появляются только после начала функционирования, например аккредитация в качестве средства временного размещения, то и достоверно классифицировать объект можно только после его фактического начала работы.



# Функционирующие сервисные апартаменты, Москва



Источник: Nikoliers

# Структура рынка

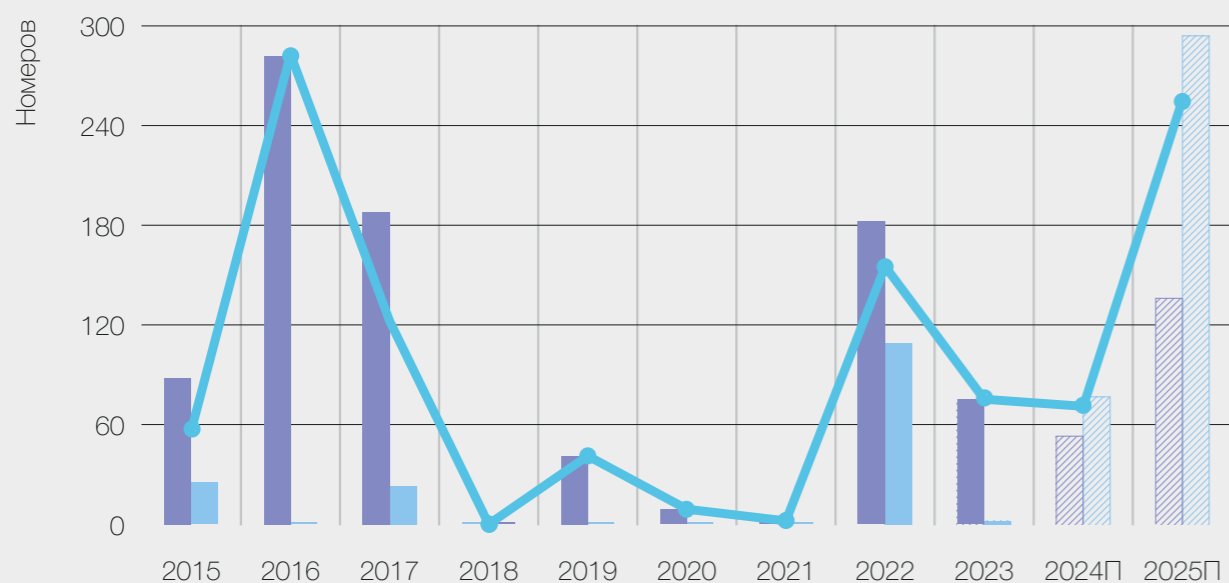
Доля сервисных апартаментов от общего номерного фонда гостиниц и сервисных апартаментов составила 11% по итогам III квартала 2024 г., при этом доля увеличивается в среднем на 1 п.п. ежегодно. Наибольшие темпы прироста номерного фонда были зафиксированы в 2017 г. и 2021 г., по 2,8 п.п. и 4,8 п.п. соответственно.

Средний размер вводимых сервисных апартаментов за последние восемь лет составил 93 юнита, при этом для комплекса апартаментов этот показатель на уровне 124 юнитов, для апарт-отеля – 40 юнитов. Для сравнения, для гостиниц апарт-формата – 144 юнита. Увеличение среднего номерного фонда в ближайшие два года обусловлено ростом популярности формата апарт-отеля. Поскольку данный вид недвижимости чаще всего рассматривается в качестве инвестиции и редко используется для проживания

собственника, здания обычно проектируются с большим объемом номеров для привлечения наибольшего количества инвесторов.

Все сервисные апартаменты проходят гостиничную классификацию, при этом далеко не все стремятся получать более высокую звездность. Порядка 47% номерного фонда сервисных апартаментов относится к категории «без звезд», 29% – к категории «три звезды», и 21% приходится на «четыре звезды», а к наивысшей категории можно отнести лишь 3% номеров. У комплексов апартаментов доля номеров «без звезд» остается высокой (59%). Это связано с тем, что объекты данной звездности предлагают услуги, более похожие на аренду квартир, чем на размещение в традиционном отеле. Гостям предлагается полностью оборудованная кухня, прачечная, удобства для долгосрочного проживания и часто

Средний номерной фонд вводимых сервисных апартаментов



- Средний размер комплекса апартаментов
- Средний размер апарт-отеля
- Средний размер по двум категориям сервисных апартаментов

Источник: Nikoliers



« После введения ограничения на выдачу РНС (разрешений на строительство) апартаментов на рынке московского девелопмента появился новый способ диверсификации портфеля – покупка земельного участка с ВРИ (вид разрешенного использования) «Гостиничное обслуживание» и реализация проектов в формате апарт-отелей.

Такой формат – относительно новый для столичного рынка недвижимости, но многие девелоперы и операторы, уже имеющие опыт, например, в Санкт-Петербурге, теперь рассматривают для себя и Московский регион.

Данный тренд позволит увеличить спрос со стороны частных инвесторов, интересующихся ранее вложениями в жилую недвижимость.

А девелоперам это позволит эффективно управлять доходной частью своей финансовой модели и получать арендный поток уже после ввода в эксплуатацию объекта. Также важным аспектом такого формата недвижимости является улучшение качества жизни и предоставление сервисов от профессиональных управляющих компаний/операторов, которые повышают ликвидность проектов.



**АННА МУРМУРИДИС**  
 Директор по развитию бизнеса  
 Департамент жилой недвижимости  
 и девелопмента земли Nikoliers



« Звездность является важным аспектом для апарт-отелей, поскольку она не только формирует и поддерживает репутацию, но и накладывает обязательства по прохождению классификации. С одной стороны, это требование, с другой – это наше осознанное стремление.

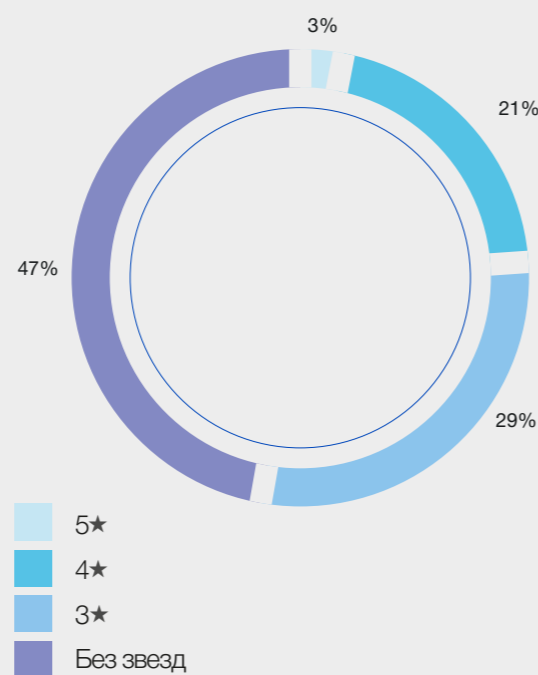
Так, например, апарт-отелю YE'S Technopark изначально было присвоено «три звезды», но сейчас он уже получил статус «четырёх звезд». Это повышение категории существенно влияет на тарифы: увеличивается арендная ставка и стоимость проживания, как для краткосрочных, так и для долгосрочных гостей.

В результате все стороны выигрывают – управляющая компания, собственники и, конечно, потребители, которые могут быть уверены в высоком качестве предоставляемых услуг».



**ИРИНА ИВАШКЕВИЧ**  
Независимый эксперт  
Ex-гендиректор сети апарт-отелей YE'S

**Структура предложения сервисных апарт-отелей по звездности, % количества номеров**



Источник: Nikoliers

жилая площадь большего размера, чем в классической гостинице. Эти юниты предназначены для более длительных пребываний и обычно не предусматривают такой уровень услуг, как рестораны, бары, бассейны и прочие удобства, которые необходимы при присваивании звездности.

Тем не менее при наличии звездности у объекта возникают определенные преимущества как для собственников лотов, так и для конечного потребителя. УК может сдавать номера по повышенным тарифам, что позволяет рантье увеличивать доход, а постояльцам – быть уверенными в качестве оказываемых услуг, которое будет соответствовать гостиничному. При этом важно учитывать факторы спроса и конкурентного предложения при выборе концепции и звездности проекта.

Среди апарт-отелей в статусе «без звезд» находится лишь 4% номерного фонда. Порядка 64% номерного фонда относится к категории «три звезды», и 31% – к категории «четыре звезды». Апарт-отели наивысшей категории на данный момент не представлены на московском рынке.

**Распределение номерного фонда сервисных апарт-отелей по административным округам**



Источник: Nikoliers

Стоит отметить, что некоторые застройщики комбинируют в одном проекте форматы апарт-отелей с сервисом (категория «псевдожилье») и апарт-отели/ комплексы апарт-отелей (категория «сервисные апарт-отели»). При этом гостиничную классификацию проходят только те юниты, которые относятся к части сервисных апарт-отелей.

Территориально порядка 45% номерного фонда сервисных апарт-отелей сосредоточено в двух административных округах – Северном и Западном. По объему номерного фонда сервисных апарт-отелей абсолютным лидером является CAO. Также значительная часть номерного фонда расположена в центральном и северо-восточном направлениях – порядка 29%.

Данная тенденция обусловлена популярностью данного средства размещения среди MICE-туристов и бизнесменов, поэтому они располагаются преимущественно вблизи районов с высокой деловой активностью. С учетом развития сегмента данные направления останутся приоритетными для строительства сервисных апарт-отелей.

# Управляющие КОМПАНИИ

Один из главных факторов успешного возврата инвестиций при покупке сервисных апартаментов заключается в привлечении профессиональной управляющей компании. Условно такие компании можно разделить на две группы: внешние операторы и основанные застройщиками, которые распределяются почти в равных долях. Создание управляющей компании – это отдельное направление бизнеса, требующее квалифицированных сотрудников. Рынок сервисных апартаментов молодой, и многолетняя экспертиза не успела сформироваться, в результате чего внешних операторов не так много, поэтому половина застройщиков создают дочерние подразделения и управляют своими объектами сами. С развитием сегмента и привлечением персонала из сегмента классических гостиниц растет уровень предоставляемого сервиса.

**Сетевые управляющие компании\* с брендом по портфелю сервисных апартаментов**

Управляющая компания Номерной фонд

YE'S	639
Norke	243
Raido	30

Источник: Nikoliers

Сегодня в столице пока еще нет сервисных апартаментов под управлением гостиничных операторов. Ожидается, что до конца года появится первый объект – Cosmos Selection Arbat Apartments. Данное направление может быть интересно для отечественных гостиничных операторов в качестве диверсификации бизнеса, так как формат апарт-отелей относится к другой ценовой категории и ориентирован на другую целевую аудиторию. Тем не менее традиционный отельный оператор в качестве управляющей компании апарт-отеля может столкнуться со сложностями взаимодействия со множеством владельцев и обеспечения заявленной доходности каждому из собственников.

На сегодняшний день треть рынка сервисных апартаментов находится под управлением сетевых управляющих компаний: YE'S (собственная УК от ГК «Пионер»), Norke и Raido. При этом в сервисных

« Гости выбирают средство размещения, в первую очередь исходя из расположения (близость к цели поездки – например, выставочным центрам) и на основании ценовой политики.

В странах, где нет известных международных брендов, решающим фактором становятся сайт отеля и отзывы. Если первый опыт проживания оказался положительным, гости, как правило, возвращаются снова.

В Москве портрет гостя изменчивый и меняется от месяца к месяцу. Он разнится в зависимости от погоды, проходящих выставок, спортивных мероприятий.

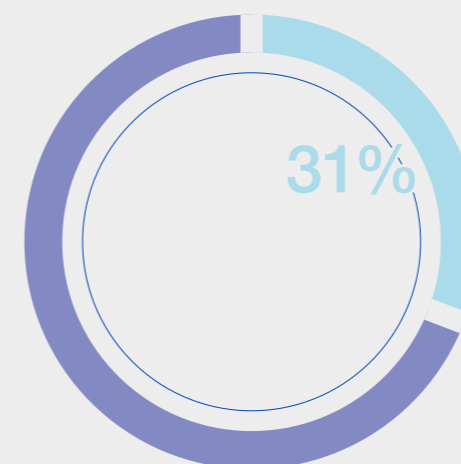
Это сказывается на запросах клиентов. Например, на время остановки спортсменов или туристов из арабских стран и Китая в меню появляются привычная для таких гостей еда».



**ЕВГЕНИЯ ВЛАСОВА**  
Руководитель направления гостиничной недвижимости ГК «МонАрх»



Доля сервисных апартаментов под управлением сетевых управляющих компаний с брендом



\*Управляющие компании, у которых в управлении более одного объекта.



« Рынок аренды продолжит развиваться, поскольку приобретение жилья в Москве становится все менее доступным.

Инвестирование в квартиры оказывается затратным, и из-за текущих процентных ставок многие не могут позволить себе привлечение кредитных средств, особенно учитывая, что в Москве не действуют многие льготные ипотечные программы, такие как ипотека для IT-специалистов.

В результате аренда будет набирать популярность, так как все больше людей не смогут позволить себе покупку жилья. К тому же у широких масс растет понимание разницы между апарт-отелями и обычными съемными квартирами.

В апарт-отеле гость может чувствовать себя в полной безопасности и пользоваться широким спектром сервисных услуг – от питания и гарантированной уборки до ремонта неисправного Wi-Fi и стиральной машины».



**ВЕРА ГОРЕЛЕНКОВА**  
Управляющая апарт-отелей «АНИС», ГК «МонАрх»



апартаментов управляющими компаниями выступают только российские компании.

Международные операторы присутствуют только в гостиницах апарт-формата, например два проекта Adagio от французской сети Accor Hotels.

УК с помощью гибкого ценообразования может быстро менять тарифы на проживание с краткосрочного на долгосрочный и наоборот, это позволяет извлечь наибольшую прибыль. Также изменения тарифов могут быть обусловлены сезонностью: в период высокого спроса отель ориентирован на гостей с краткосрочным проживанием, а в сезон низкого спроса – на долгосрочное проживание. Преимуществом апартаментов под управлением профессиональной УК является оптимизация арендного потока.

# Управление ДОХОДОМ

Каждый тип доходной программы имеет свои преимущества и недостатки. Гарантированный доход выгодно выбирать в период экономической нестабильности – он позволяет нивелировать риски для инвестора и обеспечивает регулярные равномерные платежи. Котловой доход гарантирует инвестору доход, даже если номер пустовал, а в сезон позволяет заработать больше.

Индивидуальный доход дает возможность инвесторам с наиболее ликвидными лотами получать наибольший доход. Например, видовой номер будет приносить собственнику доход гораздо выше, чем аналогичный по размеру номер, но с окнами во двор.

Основная задача управляющей компании заключается в предоставлении гарантий и отстаивании интересов инвесторов. Ресурсы УК позволяют продвигать апарт-отель не только посредством различных сайтов бронирования, но и на других возможных площадках, недоступных физическим лицам, что позволяет обеспечить стабильный поток гостей. Также большой вклад вносят корпоративные контракты на размещение командированных сотрудников.

« Конкуренция среди апарт-отелей в Москве остается низкой. Это делает подобные проекты привлекательными для инвесторов. На сегодняшний день мы видим, что инвесторы в качестве инструментов вложения средств выбирают между банковскими вкладами и недвижимостью.

Наш продукт – это консервативный актив, который позволяет сохранить сбережения. Включение гостиничных номеров в инвестиционный портфель – это удобно и выгодно: номер в апарт-отеле – это более ликвидный актив, чем обычная квартира за счёт постоянного притока средств от сдачи в аренду и возможности продать с достаточной капитализацией.»



**МИХАИЛ РОГАТЫХ**  
Генеральный директор УК DOMOTEL  
Проект Аквилон Signal

## Доходные программы

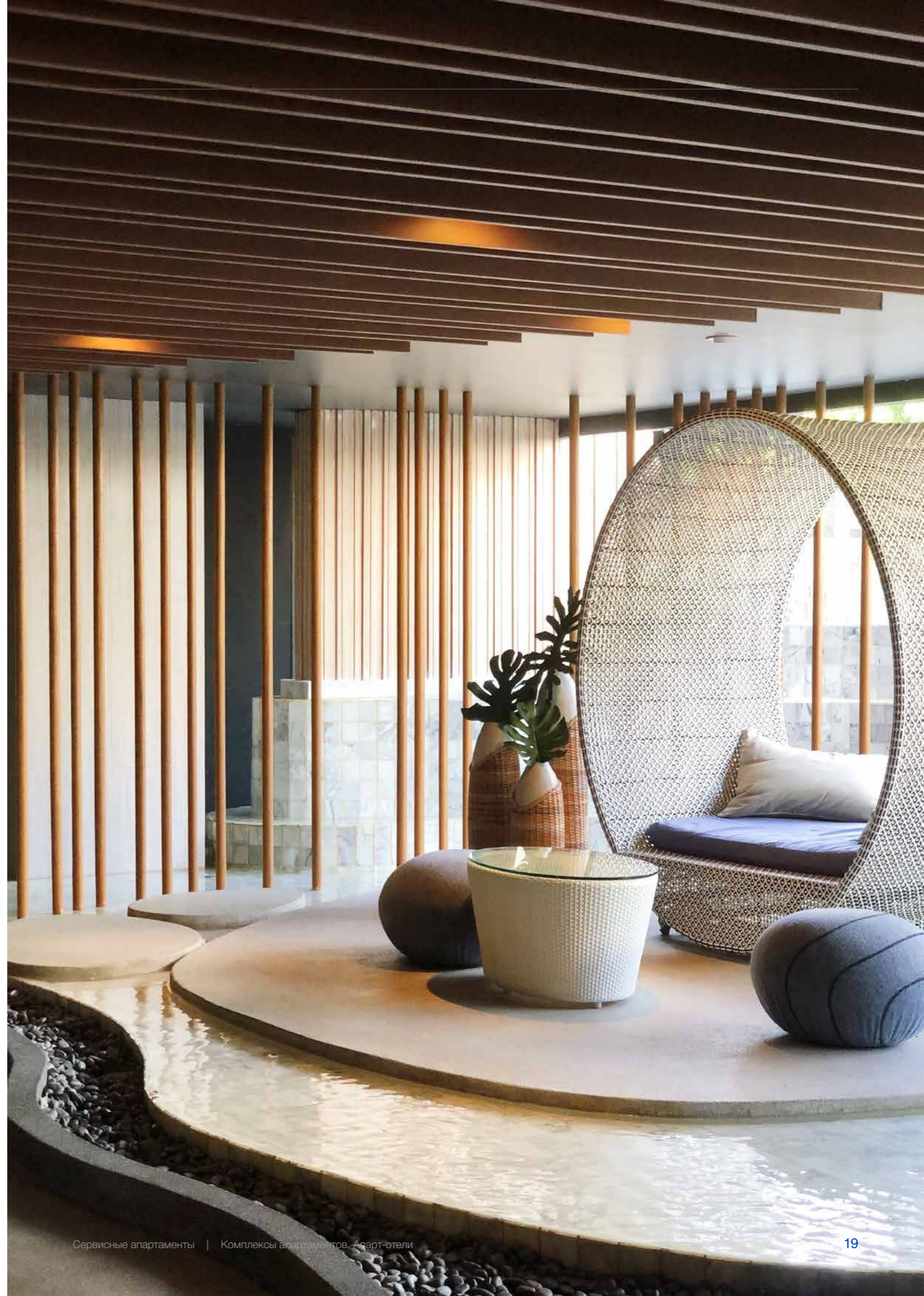
САМОСТОЯТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ		
	Гарантированный доход	Индивидуальный доход	Котловой
Самостоятельное управление, где собственник берет на себя контроль и расходы на амортизацию недвижимости, поиск и взаимодействие с арендатором	Получение гарантированного дохода, прописанного в договоре, вне зависимости от уровня загрузки апарт-отеля	Инвестор передает номер УК и получает фактический доход в соответствии с загрузкой его апартаментов за вычетом расходов на эксплуатацию и вознаграждение управляющей компании	Доходы всех номеров определенной категории складываются, собственник получает сумму, пропорциональную доле своего владения по площади

Источник: РГУД, Nikoliers

# Основные вызовы сегмента

Вызовы, которые предстоит решить управляющим компаниям сервисных апарт-отелей при масштабировании на рынке Москвы:

- 1 Низкое понимание у потенциальных гостей, что такое сервисные апарт-отели и их преимущества перед квартирами, сдаваемыми в аренду частными лицами, или отелями.
- 2 Нехватка опытного персонала. Проблематика кадрового голода сейчас затрагивает все сферы бизнеса, но для апарт-сегмента она может ощущаться острее. Причина кроется в том, что апарт-отели по уровню сервиса близки к классическим гостиницам и операторы вынуждены нанимать узкопрофильных специалистов с опытом работы в сфере гостеприимства по более высоким зарплатным платам или без опыта, но нести дополнительные расходы на обучение.
- 3 На рынке представлено ограниченное количество программного обеспечения, которое позволило бы одновременно качественно вести учет краткосрочных и долгосрочных тарифов. В классической гостинице программное обеспечение для управления номерным фондом предназначено для подбора оптимальных для гостя вариантов размещения и их качественного учета, исключающего бронирование одного номера несколько раз. В зависимости от степени загрузки всего отеля тариф на один и тот же номер может повышаться или понижаться. В апарт-отелях арендаторы могут одновременно размещаться как на 1-2 дня, так и на несколько месяцев, и тарификация в зависимости от срока размещения будет варьироваться. Также повышается бухгалтерская нагрузка в связи со взаиморасчетом с большим количеством собственников.
- 4 Необходимость конкуренции не только с профильными игроками, но и с индивидуальными собственниками жилой недвижимости Москвы.
- 5 Структура номерного фонда часто срезает «семейную» аудиторию потенциальных арендаторов. Преобладающий объем – студии и одноместные номера для бизнес-клиентов в командировках, но для путешественников с семьями (3+ гостей) апарт-отели формата студий не удобны.



# Тенденции и прогнозы развития

« В перспективе пяти лет рынок сервисных апартаментов станет более цивилизованным. Законодательная база станет более проработанной.

Качество и объем оказываемых услуг в сервисных апартаментах будут расти, отличие от “псевдожилы” будет становиться более явным и понятным, как для инвесторов, так и для туристов.

Сегодня рынок увеличивается примерно на 1% ежегодно, но в ближайшее время темпы роста станут больше, что связано с усилением тренда на внутренний туризм и ростом количества строящихся проектов. По нашим оценкам, к 2026 г. доля сервисных апартаментов в объеме качественного гостиничного предложения столицы вырастет до 20%».



**ОЛЕГ GERMANENKO**  
Руководитель группы  
Департамент стратегического  
консалтинга Nikoliers

- 1 Сервисные апартаменты являются универсальным форматом размещения, который можно успешно реализовать как в новом строительстве, так и при реконструкции здания.
- 2 Международный опыт показывает, что наличие звезд важно, но порой уровень услуг и продуктовых опций даже выше нормативного перечня, необходимого для получения уровня звездности. Так, можно найти апарт-отели категории 3\*, которые предлагают широкий спектр услуг, включая бассейн, ресторан и SPA-салон. Это подчеркивает гибкость и адаптивность формата апарт-отелей, которые могут удовлетворить разнообразные потребности гостей, независимо от их предпочтений и бюджета.
- 3 Гости все чаще будут обращать внимание на звездность апарт-отелей. По мере развития рынка наиболее востребованными станут апарт-отели категории 3\* и 4\*. Кроме того, гости будут всё более требовательными к объему и качеству услуг в апарт-отелях.
- 4 Рост значимости управляющих компаний в сегменте сервисных апартаментов становится все более заметным. Инвесторы все чаще отдают предпочтение в пользу профессиональных УК. Это обусловлено рядом факторов, в том числе содействием в прохождении процедуры классификации сервисных апартаментов, а также управлением доходами, что значительно упрощает процесс для инвесторов и повышает рентабельность объектов.
- 5 Растет количество апарт-отелей с коворкингами. Спрос на такие пространства усиливает бизнес-функции в апарт-отелях. С 2020 г. значительно выросло число людей, которые работают удаленно или имеют гибридный график работы. Это стимулирует девелоперов выделять больше пространства под офисы в строящихся многофункциональных комплексах.
- 6 Рост количества сервисных апартаментов ведет к росту предложения на вторичном рынке. В настоящее время в Москве работает 11 апарт-отелей и 16 комплексов апартаментов. Благодаря высоким ставкам капитализации по сравнению с жилой недвижимостью и наличию управляющих компаний, которые гарантируют доход собственникам даже в периоды экономической нестабильности, частные инвесторы предпочитают приобретать доли апарт-отелей в свои инвестиционные портфели.
- 7 Происходит изменение портрета потребителя услуг сервисных апартаментов. Теперь они привлекают не только бизнес-туристов, но и другие типы путешественников с разными сроками пребывания.
- 8 Увеличение площади МОП (места общего пользования) как в части просторной лобби-зоны, так и внутренней клубной инфраструктуры. Лобби-зона важна как для краткосрочного размещения (например, когда одновременно приезжает группа из 50 человек и им не поместиться в холле площадью 30 кв. м), так и для долгосрочного – в лобби расположены места для общения, нетворкинга, удаленной работы.
- 9 Событийная активность в апарт-отелях – лекции, мастер-классы, совместные кинопросмотры, йога и пр. Таким образом формируется определенная тематическая направленность объекта, позволяющая дифференцировать его от конкурентов.



## КОНТАКТЫ

### Стратегический консалтинг

Дмитрий Романов  
Руководитель блока  
профессиональных услуг  
+7 495 258 5151  
Dmitry.Romanov@nikoliers.ru

Игорь Кокорев  
Операционный директор  
+7 495 258 5151  
Igor.Kokorev@nikoliers.ru

Олег Германенко  
Руководитель Группы  
стратегического консалтинга  
+7 495 258 5151  
Oleg.Germanenko@nikoliers.ru

### Жилая недвижимость

Владимир Сергунин  
Партнер  
+7 495 258 5151  
Vladimir.Sergunin@nikoliers.ru

Кирилл Голышев  
Региональный директор  
+7 495 258 5151  
Kirill.Golyshev@nikoliers.ru

Анна Мурмуридис  
Директор по развитию бизнеса  
+7 495 258 5151  
Anna.Murmuridis@nikoliers.ru

### Блок поддержки бизнеса

Ольга Бакулина, MCIM  
Руководитель блока поддержки  
бизнеса  
+7 495 258 5151  
Olga.Bakulina@nikoliers.ru

### Исследования

Татьяна Дивина  
Региональный директор  
+7 495 258 5151  
Tatiana.Divina@nikoliers.ru

Людмила Герлиц  
Директор департамента аналитики  
+7 495 258 5151  
Ludmila.Gerlits@nikoliers.ru

Евгения Мауль  
Аналитик  
+7 495 258 5151  
Evgeniya.Maul@nikoliers.ru

Россия, 123112, **Москва**  
Пресненская набережная, д. 10  
БЦ «Башня на Набережной»  
блок С, 52-й этаж  
+7 495 258 5151

Россия, 191186, **Санкт-Петербург**  
Волынский пер., д. 3а  
БЦ «Северная Столица»  
+7 812 718 3618

EMAAR Square, Building 6  
One Business Centre, Unit 702  
Burj Khalifa Community, Downtown  
**Dubai, UAE**  
+971 58 594 15 62



Copyright © 2024 Nikoliers

Данный отчет является общим исследованием рынка недвижимости и основан на собственных или предоставленных нам материалах, которые мы принимаем как достоверные. Мы полагаемся на их точность, полноту и согласованность, и не проводим дополнительных исследований для подтверждения указанных данных, а также не принимаем на себя ответственность за любые неточности или ошибки. Мы будем признательны, если Вы сообщите нам о таких ошибках для оперативного редактирования информации. Nikoliers не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникшие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете.