

КУРОРТНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ НАБИРАЮТ ПОПУЛЯРНОСТЬ

СПРОС НА РЕКРЕАЦИОННЫЕ АПАРТАМЕНТЫ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА УВЕЛИЧИЛСЯ В 2,5 РАЗА, ЦЕНА КВАДРАТНОГО МЕТРА ДОСТИГЛА 326 ТЫС. РУБЛЕЙ. А ВОТ ПРОДАЖИ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ ПАДАЮТ: ПО СРАВНЕНИЮ С ПЕРВЫМ КВАРТАЛОМ ПРОШЛОГО ГОДА В ЯНВАРЕ — МАРТЕ 2022 ГОДА ИХ ПРОДАНО НА 44% МЕНЬШЕ.

АЛЕКСЕЙ ЗАХАРОВ

Аналитики консалтинговой компании Knight Frank St. Petersburg подвели итоги первого квартала 2022 года на рынке апартаментов Санкт-Петербурга. По итогам первого квартала объем свободного предложения на рынке апартаментов Петербурга составил 3,7 тыс. лотов общей площадью 142 тыс. кв. м. С конца 2021 года объем свободного предложения апартаментов различных форматов увеличился на 12% (по количеству лотов). Однако в сравнении с аналогичным периодом прошлого года количество апартаментов в экспозиции сократилось на 27%.

С января по март 2022 года завершились продажи в шести объектах: Best Western Zoom Hotel (ФСК), Next («Еврострой»), «Лакта парк» («Конкорд») и других. В 2022 году открылись продажи в апарт-отелях «25/7 Заневский» (GloriaX), «Academia Особняк Shuvaloff» (Academia Hotels), а также в пятом объекте сети IZZI девелопера Orange Group на Васильевском острове. Общее количество юнитов в новых объектах составило более 1,1 тыс. штук.

Сервисный формат апартаментов сохранил лидирующие позиции на рынке Санкт-Петербурга. За квартал их доля в общей структуре предложения увеличилась на 5 п. п., до 76%. Всего за первый квартал 2022 года было продано менее 1 тыс. апартаментов различных форматов суммарной площадью около 23 тыс. кв. м. Данный показатель на 44% (по количеству юнитов) ниже, чем в предыдущем квартале, и на 31% меньше числа сделок за аналогичный период прошлого года. Наиболее существенное снижение спроса отмечено в сегменте сервисных апартаментов: минус 60% в квартальной динамике.

ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС УВЕЛИЧИЛ ПРОДАЖИ Продажи рекреационных апартаментов, которые располагаются на территории курортных зон, продемонстрировали обратную тенденцию: спрос увеличился в 2,5 раза. С конца 2020 года этот рынок испытывал дефицит предложения, что было связано с окончанием продаж в нескольких крупных объектах. Вывод на рынок новых комплексов апартаментов в конце 2021 года совпал с накопившимся на рынке отложенным спросом на данный вид недвижимости.

По словам Татьяны Любимовой, директора департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, апартаменты Петербурга стали отличным инструментом инвестирования, а в современных условиях это еще и надежное сохранение средств. Покупателей привлекают выгодная локация, сервисная составляющая, свежие интерьерные решения и, конечно, возможность получать доход. Необходимо отметить новый тренд



СЕРВИСНЫЙ ФОРМАТ АПАРТАМЕНТОВ СОХРАНИЛ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА. ЗА КВАРТАЛ ИХ ДОЛЯ В ОБЩЕЙ СТРУКТУРЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ УВЕЛИЧИЛАСЬ ДО 76%

на размещение сервисных апарт-отелей в исторических зданиях, расположенных в центральных локациях города. Подобные объекты по праву смогут составить конкуренцию классическим гостиницам за счет уникальных локаций, небольшого номерного фонда и близости к развитой инфраструктуре центра города.

В первом квартале 2022 года показатель средней цены предложения продолжил увеличиваться, квартальная динамика составила 9–28% в зависимости от формата. Средняя цена на сервисные апартаменты достигла исторического максимума и составила 250 тыс. рублей за квадратный метр (+9% за квартал). Основное удорожание было зафиксировано среди несервисных апартаментов (308 тыс. рублей за квадратный метр; +28%), что обусловлено повышенным интересом покупателей к готовым объектам с хорошей транспортной доступностью. Прирост цен на рекреационные объекты за квартал составил 18% (326 тыс. рублей за квадратный метр).

Наталья Розенблюм, директор по гостиничному консалтингу Knight Frank Russia, отмечает: «В свете возможного ухода зарубежных операторов часть объектов может поменять свое наименование и лишиться международных брендов. Однако в целом это скорее коснется новых проектов, нежели тех, которые уже находятся на стадии реализации и активных продаж. Вместе с тем сервисные апартаменты уже заняли свою прочную нишу на рынке, в связи с чем данный формат обрел своего покупателя, который продолжает инвестировать на локальном рынке».

КОНКУРЕНТЫ ГОСТИНИЦАМ По данным консалтинговой компании Nikoliers, к концу 2022 года объем рынка сервисных апартаментов Северной столицы удвоится и станет сопоставимым с номерным фондом гостиничного предложения категории «три и четыре звезды». В Nikoliers сообщили, что на данный момент в Петербурге построен 21 комплекс сервисных апартаментов номерным фондом более 13 тыс. юнитов. До конца 2022 года объем предложения удвоится: планируется ввод в эксплуатацию еще более 12,5 тыс. лотов. Крупнейшими из заявленных являются проекты Start (3,2 тыс. юнитов), «PRO Молодость» (2 тыс. юнитов) и последняя очередь Valo (1,9 тыс. юнитов).

«Текущая ситуация может внести корректировки в анонсированные планы, но поскольку большинство проектов находится на завершающих стадиях, мы ожидаем, что существенная часть прогноза будет реализована», — говорят в Nikoliers.

В результате к концу 2022 года объем рынка сервисных апарт-отелей Санкт-Петербурга составит более 24,6 тыс. юнитов, что сопоставимо с номерным фондом гостиничного предложения категории «три и четыре звезды» (26 тыс. номеров).

На данный момент количество сертифицированных апарт-отелей, которыми оперируют квалифицированные управляющие компании, достигает почти половины от функционирующего объема (13 тыс. юнитов), или 5,4 тыс. лотов. Доминирующая доля от сертифицированного объема приходится на апарт-отели категории «три звезды» — 60%, или 3,2 тыс. лотов; на апарт-отели категории «четыре звезды»

приходится более 25%, или 1,4 тыс. лотов; остальные имеют сертификат «без звезд».

Несмотря на то, что не весь заявленный фонд сервисных апарт-отелей в 24,6 тыс. юнитов будет передан в управление УК (то есть сертифицирован) и станет экспонироваться на рынке посуточной аренды, в конкуренцию с отелями вступит значительная его часть. По оценке Nikoliers, конкурировать с гостиницами категорий «три звезды» и «четыре звезды» с точки зрения локаций и сервиса сможет около 50% от заявленного объема (или 12 тыс. номеров). Остальная часть проектов с большей вероятностью станет прямым конкурентом рынка аренды квартир.

«Рынок апартаментов определенно ждет эволюция как в части продукта, так и в части квалификации управляющих компаний (УК). Ожидания клиентов постоянно повышаются, и конкуренция среди апартаментов растет. У клиентов есть запрос на рум-сервис, сопоставимый с гостиничным, организацию питания и обслуживания апартаментов вовремя отсутствия. Дальше — больше. Некоторые УК уже сейчас трансформируют свои продукты в полноценные гостиничные сети и выходят в новые регионы присутствия, а также в новые страны», — комментирует Евгения Тучкова, заместитель директора департамента стратегического консалтинга Nikoliers.

«После рекордного 2021 года в части спроса (4,2 тыс. лотов) мы ожидаем планового снижения количества сделок на фоне сокращения экспонирующихся на рынке лотов по интересной для инвесторов цене», — заключают в Nikoliers. ■