

СЕРВИСНАЯ ПРИТЯГАТЕЛЬНОСТЬ

ПОПУЛЯРНОСТЬ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ С КАЖДЫМ ГОДОМ ВОЗРАСТАЕТ. АНАЛИТИКИ ОБЪЯСНЯЮТ ЭТО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ СЕГМЕНТА, А ТАКЖЕ СПРОСОМ НА ДАННЫЙ ФОРМАТ РАЗМЕЩЕНИЯ ИЗ-ЗА РАСТУЩЕГО ТУРПОТОКА, КОТОРЫЙ УЖЕ ПОЧТИ ДОСТИГ ДОПАНДЕМИЙНОГО УРОВНЯ. АНОНСИРОВАВ В 2021 ГОДУ ЗАПУСК СЕТИ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ AVENIR, А ТАКЖЕ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ PSK INVEST, ЗА ТРИ ГОДА ГК «ПСК», БЛАГОДАРЯ ГРАМОТНО ВЫСТРОЕННОЙ КОНЦЕПЦИИ ПРОЕКТОВ, СМОГЛА ОБЕСПЕЧИТЬ ИНВЕСТОРАМ ДОХОДНОСТЬ 10%, А ТАКЖЕ ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ ОБЪЕКТОВ ДО 90% ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ СЕЗОННОСТИ. АЛЛА МИХЕЕНКО

По данным NF Group, по итогам 2023 года в Санкт-Петербурге было открыто семь апарт-отелей с номерным фондом 2,1 тыс. юнитов, что в 11 раз превышает номерной фонд появившихся за данный период гостиниц. При этом совокупное предложение апарт-отелей на конец прошлого года составило 37 объектов на 8,2 тыс. юнитов, а доля апарт-отелей в общем объеме средств размещения достигла 35%, продолжают аналитики.

В ГК «ПСК» поясняют, что логика строительства апарт-отелей всегда основывалась на финансовой и разрешительной составляющих. Апарт-отели строились на участках со статусом под нежилое строительство. Такая земля стоила дешевле, и апарт-отели также выигрывали у квартир по цене за квадратный метр. В Москве процесс шел намного масштабнее, поскольку дефицит земли под жилое строительство там выражен острее.

Затем в Санкт-Петербурге девелоперы, памятуя доходные дома, увидели потенциал для новой бизнес-модели и начали строительство сервисных апарт-отелей. В данном случае продаж юнитов дело уже не ограничивается. Начали появляться управляющие компании, которые берут на себя сдачу апарт-отелей в аренду, заключая с собственниками договоры на управление. Так на рынок вышли апарт-отели с понятным инвестиционным продуктом.

РАСТУЩИЙ СЕГМЕНТ Эксперты констатируют: направление сервисных апарт-отелей в Петербурге оказалось уместным, востребованным и перспективным. Во-первых, Северная столица была и остается одним из самых популярных городов России для туризма. Так, в комитете по развитию туризма Санкт-Петербурга заявляют, что в 2023 году город посетили 9,4 млн человек, это на 16% больше, чем в 2022 году (8,1 млн человек),



ЭКСПЕРТЫ КОНСТАТИРУЮТ: НАПРАВЛЕНИЕ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ В ПЕТЕРБУРГЕ ОКАЗАЛОСЬ УМЕСТНЫМ, ВОСТРЕБОВАННЫМ И ПЕРСПЕКТИВНЫМ



СЕГОДНЯ ДОХОДНОСТЬ АПАРТАМЕНТОВ СЕТИ AVENIR ДОХОДИТ ДО 10,2% ГОДОВЫХ

и всего на 9,6% меньше показателей допандемийного года (в 2019 году — 10,4 млн человек). Увеличение туристического потока эксперты связывают преимущественно с внутренним туризмом: в 2023 году внутренний турпоток составил 8,8 млн человек, что на 12,8% больше показателей 2022 года.

В 2023 году аэропорт Пулково обслужил 20,4 млн человек, преодолев допандемийные показатели по объему перевозки туристов и побив собственный рекорд 2019 года (19,6 млн человек). Рост зафиксирован на внутренних и международных рейсах: внутренний трафик составил 17 млн человек (+7,6% к показателям 2022 года), а внешний — 3,4 млн человек (+41,7% к показателям 2022-го). Вместе с тем номерной фонд гостиниц в Петербурге, особенно в доступном сегменте, в течение долгого времени был дефицитным, но спрос на них был всегда. Сервисные апарт-отели начали закрывать этот пробел: нишу между классическими гостиницами и арендным жильем заняли апарт-отели, которые объединили преимущества обоих вариантов.

Во-вторых, конкурируя с жилой недвижимостью в качестве инвестиционного инструмента, сервисные апарт-отели выигрывают за счет широкого спектра доходных программ и более низким, по сравнению с жильем, порогом входа. По словам коммерческого директора управляющей компании сетью Avenir —

PSK Invest Елены Ехлаковой, на сегодняшний день в Петербурге в экспозиции находятся юниты со средним бюджетом покупки от 5 млн рублей. По мнению собственников Guide, в целом по рынку ожидается рост стоимости юнитов, подорожание может составить около 4%.

«Невзирая на волатильность экономической ситуации, рынок сервисных апарт-отелей остается привлекательным инвестиционным продуктом для непрофессиональных инвесторов, обеспечивающим стабильный уровень дохода», — подчеркивает директор департамента исследований рынка компании Maris Алена Волобуева.

Так, по данным Maris, рост продаж апарт-отелей в прошлом году составил 19,5% год к году: по итогам 2023 года в Санкт-Петербурге был реализован 3241 апарт-мент, превалирующий объем спроса пришелся на второе полугодие — плюс 70% к первому полугодью.

Формат апарт-отелей выгоден всем, именно поэтому девелоперы ставят развитие данного направления в приоритет, рассуждает партнер NF Group Ольга Широкова. «Девелопер снижает затраты на кредитование за счет поступления средств с продажи, инвестор приобретает недвижимость с небольшим порогом входа и с пассивным доходом на уровне 10% годовых, а оператор занимается операционной деятельностью и получает доход с управления объектом. Для конечного потребителя,