

БАШНЯ ПОДНИМЕТ РЫНОК

БУРНОЕ РАЗВИТИЕ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ В ПЕТЕРБУРГЕ НЕ ОБОШЛО СТОРОНОЙ И ПРЕМИАЛЬНЫЙ КЛАСС — СЕГОДНЯ К ЭЛИТНЫМ АПАРТ-ОТЕЛЯМ ЭКСПЕРТЫ ОТНОСЯТ НЕСКОЛЬКО ОБЪЕКТОВ. ОДНАКО ЭТО НЕ СЕРВИСНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ, А ПСЕВДОЖИЛЬЕ. ЛЮКСОВЫХ ЮНИТОВ ДЛЯ ДОЛГОСРОЧНОЙ СДАЧИ В АРЕНДУ В ГОРОДЕ ПОЧТИ НЕ СТРОИТСЯ. ВОЗМОЖНО, ЗАПУСК «ЛАХТА-ЦЕНТРА» СМОЖЕТ ИЗМЕНИТЬ СИТУАЦИЮ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Рынок апарт-отелей в элитном сегменте, как и во всех остальных сегментах, делится на две категории: первая — это дома, спроектированные как апарт-отели и ориентированные на инвесторов в качестве средства получения долгосрочного дохода. Иными словами, их покупают под сдачу. Специфика планировок таких зданий заключается в «нарезке» на малые площади: в них преобладают студии и однокомнатные апарт-отели, двух- и трехкомнатных крайне мало. Вторая — это полноценные жилые дома, ориентированные на покупку для личного проживания, но имеющие статус апарт-отелей. Например, к такой категории относится возводимый ГК «Кортрос» комплекс элитных апарт-отелей Royal Park на Петровском острове. Класс апарт-отелей, как правило, обусловлен расположением и статусом земли, граничащей с культурными и историческими памятниками.

«Сейчас в Петербурге нет построенных или строящихся апарт-отелей, которые можно отнести к элитному классу. Причина в цене и слишком долгой окупаемости. Апарт-отели строятся в классах комфорт и бизнес», — полагает заместитель генерального директора ГК «Кортрос» Константин Гриценко.

Илья Андреев, управляющий партнер УК Zenith PM, слова коллеги подтверждает: «Когда мы говорим об элитных апарт-отелях в России, мы всегда их разделяем на помещения, которые по факту являются жилыми и предназначены для постоянного проживания их владельцев, и на номера в апарт-отеле, которые предназначены для гостей и находятся в управлении УК. Сегмент элитных апарт-отелей в России — на 100% жилой. Доля элитных квартир (со статусом жилого помещения) и доля элитных помещений в статусе апарт-отелей, предназначенных для сдачи в аренду, минимальна — в районе 1%».

БИЗНЕС-ЦЕНТР ВМЕСТО АПАРТОВ

Лариса Инченкова, директор по развитию экспертного бюро недвижимости «МК-Элит», также говорит, что элитных апарт-отелей, если под этим понимать не псевдожилье в центре, а продукт для временного проживания в престижной локации, в городе практически нет (в отличие от апарт-отелей бизнес-класса). По ее словам, малый объем премиального рынка серьезно тормозит сегмент, с этим связано и неверие застройщиков в проработку программ доходности. «В свое время объект на Невском, 68, застройщик сначала пытался реализовать как апарт-отель, потом как апарт-отели в розницу. Однако высокие цены и отсутствие уверенного спроса (хотя адрес очень перспективен), а также отсутствие конкретной программы доходности не привлекли покупателей; в итоге объект реализуется как бизнес-центр с арендой. Пока застройщики не бу-

дут демонстрировать возможности апарт-отелей как инвестиционного инструмента (что довольно успешно делается в бизнес-сегменте апарт-отелей), в элитной локации будет востребовано прежде всего жилье. Или апарт-отель, по факту являющийся местом постоянного проживания», — говорит госпожа Инченкова.

Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, полагает, что элитных апарт-отелей, соответствующих уровню пяти звезд по гостиничной классификации, в городе в настоящий момент и вовсе нет. «Желающим пожить в Петербурге с повышенным комфортом нужно будет либо арендовать элитное жилье, либо воспользоваться услугами дорогих отелей. Апарт-отель в удобной локации в центре, с продуманной концепцией и высоким уровнем сервисных услуг однозначно будет востребован как туристами, так и останавливающимися в Петербурге на более длительный срок. Апарт-отель обеспечивает безопасность, удобство, обслуживание, а главное — прозрачный механизм отношений, в то время, как рынок аренды жилья продолжает быть „серым“», — говорит госпожа Немченко.

МИНИМАЛЬНАЯ ДОЛЯ Господин Гриценко долю элитных апарт-отелей также оценивает не более чем в 1% от общего объема жилой недвижимости. Стоимость квадратного метра в таких объектах колеблется, по его оценке, в среднем на уровне 125 тыс. рублей в классе комфорт и 150–200 тыс. рублей в бизнес-сегменте.

Юлия Семкина, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», говорит: «На сегодняшний день на рынке апарт-отелей продажи ведутся в 38 проектах: десять из них апарт-отели, причем элитный сегмент представлен четырьмя проектами. Такое скудное предложение обусловлено соответствующим уровнем спроса, который из общего объема приобретаемых юнитов равен 1%. По сравнению с показателями четвертого квартала 2017 года средняя цена квадратного метра элитных апарт-отелей снизилась на 1% и составила на конец сентября 2018 года 313 тыс. рублей».

По данным Colliers International, на сегодняшний день первичные продажи ведутся в семи элитных комплексах, расположенных в Петроградском и Адмиралтейском районах, которые в сумме насчитывают 610 апарт-отелей площадью 67 тыс. кв. м.

Как подсчитали специалисты консалтингового центра «Петербургская недвижимость», на рынке элитной недвижимости в Петербурге представлено четыре апарт-отеля (без учета очереди), на которые приходится 12% от объема рынка жилья в классе, преимущественно сегмент de luxe. В сегменте рынка жилья формата «апартаменты» доля элитных объектов со-

ставляет 10%. В спросе на элитное жилье доля сделок в апарт-отелях составляет около 8%.

За 2017 год и девять месяцев 2018 года новых элитных апарт-отелей на рынок не поступало. При сравнении с 2017 годом их количество сократилось почти в два раза: в ряде объектов завершены продажи, а в ряде ЖК продажи приостановлены в связи со сменой назначения объекта.

Средняя цена предложения на рынке элитных апарт-отелей на 1 октября 2018 года оценивается в 318,5 тыс. рублей за квадратный метр, что на 10% ниже показателя средней цены на рынке жилья в элитном классе. Корректировка средней цены по сравнению с аналогичным периодом в прошлом году составила +5%.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит: «Помимо ценового преимущества, апартаменты обладают выгодным расположением (в основном в историческом центре или на первой береговой линии в Курортном районе), а также наличием сервисного обслуживания».

КРИТЕРИИ «Элитной можно называть квартиру, которая сдается по ставке от 200 тыс. рублей в месяц. Я думаю, что сейчас в Петербурге не более 150 таких квартир, и сдаются они довольно успешно. Прежде всего такие квартиры пользуются спросом у экспатов и сотрудников крупных корпораций. В большинстве случаев аренду жилья им оплачивает работодатель. Локальный спрос на элитные апартаменты при этом очень небольшой», — рассуждает господин Андреев.

По его мнению, в Петербурге сегмент аренды премиального жилья развивается неактивно по двум причинам. Во-первых, объективное количество временно размещаемых высокобюджетных арендаторов очень невелико в абсолютном выражении. Во-вторых, доходность данного бизнеса для собственника очень низкая. Как показывает практика, стоимость помещения с отделкой растет быстрее арендных ставок, отмечает господин Андреев. «Условно, чтобы арендатор захотел заплатить за месячную аренду квартиры 250 тыс. рублей, стоимость квартиры — с отделкой и оснащением — должна составлять 50 млн рублей. Срок окупаемости такой квартиры начинается от 15 лет, что делает этот бизнес малорентабельным», — поясняет он.

Требования арендаторов к элитным апартаментам предсказуемы: локация — только центр, в крайнем случае — Васильевский остров или Петроградская сторона (чаще всего Крестовский остров), отделка высокого уровня, качественная бытовая техника, подземный паркинг.

ПРЕМИАЛЬНЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ Арендаторы в сегменте элитного жилья предпо-

читают исторические здания со всемирно известными открыточными видами или современные комплексы в центре города. В любом случае, вне зависимости от параметров дома, квартира должна быть со свежим ремонтом и парковочным местом, а здание — с красивой парадной.

Экспаты и топ-менеджеры из других городов предъявляют высокие требования к арендуемым квартирам. Популярностью на рынке пользуются объекты с удобной планировкой, качественным ремонтом, выполненным с применением дорогостоящих материалов, в полной мере обустроенные для комфортного проживания, говорит Екатерина Немченко.

Чаще всего арендаторы предпочитают квартиры, полностью меблированные и оснащенные всей необходимой техникой. «Когда объект освобождается после предыдущего арендатора, в обязательном порядке проводится косметический ремонт. Стоимость аренды элитного жилья зависит от локации, площади и качества ремонта квартиры и лежит в диапазоне 100–300 тыс. рублей в месяц. При этом качественного предложения хороших квартир, особенно находящихся в новых элитных домах в центре и на Крестовском, недостаточно, чтобы удовлетворить спрос на них, поэтому такие квартиры сдаются быстро и гораздо дороже среднерыночной цены», — рассказывает госпожа Немченко.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, обращает внимание на то, что комплексы элитных апарт-отелей мало чем отличаются от жилых комплексов того же класса по характеристикам позиционирования и портрету покупателя: «Юниты в апарт-отелях такого сегмента преимущественно приобретаются для собственного проживания — в отличие от апарт-отелей бизнес-класса, где преобладают покупки с целью инвестиций. Для покупателей важны такие уникальные параметры проекта, как живописная локация, престижность района, закрытая охраняемая территория, высокий уровень сервиса».

Арина Матвеева, партнер практики «Оценка бизнеса и активов» АО «НЭО Центр», полагает, что сервисные апарт-отели высокого класса, если в Петербурге и появятся, то, вероятнее всего, в северной части города. «Что касается корпоративных заказчиков, то в Петербурге есть позитивный тренд по перемещению сюда аппаратов управления холдинговых компаний системы „Газпрома“. В этом смысле ключевой рост данного сегмента может состояться в районах, прилегающих к офисам данных корпораций. Аналогичной точкой роста в Москве в свое время стал многофункциональный комплекс Gazoil City на улице Наметкина», — прогнозирует она. ■