

НЕДВИЖИМОСТЬ

«Мы не разочаровались в работе с городом»

Объем рынка апартментов Петербурга ежегодно растет, и, для того чтобы сохранять покупательскую активность, девелоперы уже привлекают клиентов, приобретающих жилье с инвестиционными целями, делится стратегией операционный директор Plaza Lotus Group (PLG) **Ольга Смирнова**. В интервью Ольге Белых она рассказала о реализуемых компанией сети гостиниц, в числе которых и скандально известный проект в устье реки Смоленки, остановленный из-за конфликта с градозащитниками.

— экспертное мнение —

— PLG сообщила о планах по созданию сети из шести гостиниц стоимостью 30,5 млрд рублей. Сколько сейчас проектов находится в реализации и какой объем средств компания уже успела вложить?

— Более 30 млрд рублей — это сумма, которую мы должны инвестировать в строительство объектов на участках, выделенных городом после получения PLG статуса стратегического инвестора. Мы подтверждаем свои планы и выполняем их согласно графику. Совокупно по проектам на улице Александра Невского, Синопской набережной, проспектах Большевиков, Кораблестроителей, Приморском и Витебском уже вложено почти 2,4 млрд рублей. Наибольший объем средств — 1,3 млрд — пришелся на инвест-отель IN2IT (Интуит) на Витебском проспекте, где началось строительство второй очереди. Далее по объему инвестиций следует гостиница на улице Александра Невского (431 млн рублей). Действительно, в планы компании входила реализация шести проектов, но один из них — на Кораблестроителей (инвест-отель «Корабли» — «Б»), как известно, был остановлен по общественно-политическим соображениям, и работы на нем сейчас не ведутся.

— Что было сделано на «Кораблях» и сколько это стоило?

— Мы разработали концепцию ППТ, получили разрешение на строительство, выровняли и подготовили уча-

сток, была ограждена территория и вбиты первые сваи — все это обошлось почти в 350 млн рублей. Сегодня мы прекратили работы на участках, демонтировали ограждения и остановили любую активность.

— Есть ли в инвест-отеле «Корабли» реализованные площадки? Если да, то как вы планируете разрешить вопрос с инвесторами, которые успели вложить свои средства в покупку юнитов?

— Да, всего компания заключила 46 договоров долевого участия (ДДУ). Мы за свой счет предложили инвесторам «переехать» на другие адреса в нашем портфеле проектов, а именно: инвест-отели на Витебском проспекте или проспекте Большевиков. Поменять объект предлагаем без потери средств, с перерасчетом стоимости квадратного метра. Из 46 инвесторов согласились с этими условиями 43, с тремя ведем переговоры.

— В прошлом году PLG направляла в Смольный письмо о готовности сменить участок для строительства инвест-отеля. Есть ли от города предложения по компенсационным участкам?

— Пока нет. PLG направляла обращения, в которых говорилось о том, что мы готовы к переговорам и ждем обсуждения. Сейчас мы ждем формирования позиции органов исполнительной власти.

Александр Дмитриевич (Белгов) — «Б») во время своей предвыборной кампании подчеркивал, что, раз инвестор освобождает участок,

компенсационные вопросы должны быть учтены.

— Как вы изменили подход к взаимодействию с городом после того, как поменялся его позиция по проектам реконструкции Коношенного ведомства и инвест-отеля «Корабли»? Можете ли вы в дальнейшем покупать участки под собственные проекты, не имея отношений с городом?

— Это сложный вопрос, так как включает два разных проекта. Ситуации с Коношенным ведомством и «Кораблями» очень отличаются, и ими занимались разные команды в Смольном. В любом случае мы не разочаровались в работе с городом. Поскольку PLG продолжает вести бизнес в Петербурге, мы будем взаимодействовать с органами власти и дальше. С приходом новой команды работа с инвесторами начала меняться в лучшую сторону. Нельзя сказать, что этот климат теплее с нужной скоростью и ошибки учитываются так качественно и эффективно, как следовало бы, но движение заметно. При этом инвестиционные отношения — непростой вид деятельности, регулируемый законодательством. Поэтому мы не исключаем возможности приобретения частных земельных участков в собственность для осуществления девелоперских функций.

— Как вы оцениваете потенциал петербургского рынка апартментов? Объем представленных на рынке проектов растет с каж-

дым годом. Не грозит ли Петербургу перенасыщение рынка?

— Точно не грозит. Скорее можно говорить о перестройке рынка в сторону более качественного предложения. Мы уверены, что будущее — за сервисным предложением в любых видах бизнеса, в том числе и в недвижимости. Любопытно следующая статистика: в месяц в Петербурге заключается 8,5 тыс. ДДУ и более 1,5 тыс. из них приходится на сделки с инвестиционными целями. Часть потребителей все еще предпочитают покупать традиционное жилье для последующей сдачи в аренду. Они и являются нашими потенциальными клиентами. Мы транслируем им сообщение о том, что наш продукт более привлекателен, чем представленный на рынке жилой недвижимости. Инвестируя в жилье, собственник вынужден вести дела в режиме ручного управления: самостоятельно искать арендаторов, проводить ремонт, готовить помещение к заселению и решать проблемы с жильцами, нарушающими правила. Значительно проще будет доверить эти функции, а также обеспечение загрузки и уровня доходности управляющей компании. Мы также уверены и в том, что в ближайшем будущем покупатель будет отдавать предпочтение проектам с сервисной составляющей, выбирая объект и для жизни.

— Что привлекает инвестора в сервисной недвижимости?

— Согласно проводимым исследованиям, на решение о вступлении



АЛЕКСАНДР ПОРЯКОВ

в сделку влияют такие факторы, как локация, демонстрирующая ликвидность продукта, входная цена и возможность заработать на росте стоимости квадратного метра, концепция проекта и разработанные программы доходности.

Если говорить о портрете будущего резидента, то сеть наших инвест-отелей мы наделили определенным тематизмом. Первым в линейке стоит проект «Про.Молодость» на проспекте Большевиков, вышедший в продажу в ноябре. Он рассчитан на среднесрочное и долгосрочное проживание молодых людей в возрасте от 18 до 27 лет — это студенты, начинающие свой путь на рынке недвижимости семьи, молодые специалисты. Под запрос этой целевой аудитории сформирована сервисная и инфраструктурная модель, которая помимо традиционного набора гостиничных услуг включает лекторий с образовательными программами от ведущих вузов города, коворкинг, программы профориентации. Мы планируем организовать велосипедное сообщение между проектом и ближайшей станцией метро «Улица Дыбенко» — для этого откроем станции велопроката и проведем переговоры с городом об организации велодорожки. Фитнес-клуб в отдельном стоящем здании, акцент на общественные пространства и малые квадратуры номеров соответствуют задачам молодой, социально активной аудитории.

Планы по развитию транспортно-пересадочного узла «Кудрово» со станцией метро в пяти минутах ходьбы от проекта будут способствовать повышению ликвидности объекта. Расположенный рядом с метро «Купчино», «Экспофорумом» и аэропортом инвест-отель IN2IT — более агрессивная деловая среда для развивающихся специалистов в возрасте от 25 до 35 лет. После того как наш воображаемый резидент занял руководящую позицию, он может стать пользователем инвест-отелей на Синопской набережной или улице Александра Невского, а для людей постарше подойдет проект на Приморском проспекте с максимальным набором сервисов, инфраструктуры, комфортными планировочными решениями и видами на залив. Таким образом, своеобразный жизненный траектор будет представлен во всех объектах сети.

— Есть ли у PLG планы по выходу в другие регионы?

— Строить в других регионах пока не планируем, однако в ноябре мы открыли офис в Москве. Сделать это решили, так как ежемесячно в общей структуре продаж около 30% приходилось на региональные сделки, подавляющее большинство из которых — московские. Мы уверены в том, что при правильной трансляции ключевых сообщений этот процент будет расти.

Апартменты стремительно наращивают долю

— новые сегменты —

К 2023 году сервисные апартменты в Петербурге обгонят по количеству номерной фонд качественных отелей. Пока доля апартментов в общем объеме номерного фонда города составляет 18%, но уже сегодня они начинают составлять реальную конкуренцию отелям. По итогам года общая площадь сервисных апартментов в Петербурге достигнет 250 тыс. кв. м. Такой прогноз дает Colliers International.

Реальные планы

Николай Антонов, генеральный директор «МЛ. Управление недвижимостью» (ГК «БестБ»), говорит, что, учитывая, что сейчас в продаже находится около 11 500-11 700 номеров в 34 проектах, а всего в стройке почти 1 млн кв. м апартментов, планы застройщиков ввести в 2020 году еще 5245 новых номеров, всего за два года утроив рынок, не кажутся нереалистичными. «А затем в течение трех лет нас ждет ежегодная прибавка в 3500 и более новых сервисных апартментов», — прогнозирует эксперт.

Он говорит о том, что будут появляться крупные проекты в спальных районах, где работа апарт-отелей по гостиничным стандартам и технологиям будет затруднена. «По-видимому, такие проекты будут переформатированы под долгосрочную аренду и послужат основой для создания цивилизованного рынка аренды жилья. Препятствием может послужить дефицит на рынке управляющих компаний, способных обеспечить качественную техническую эксплуатацию, охрану, клининг и администрирование (включая работу с собственниками апартментов и арендаторами) в апарт-отеле на 1000 и больше номеров», — считает он.

По сделкам с апартментами данных за три квартала пока нет. Известно, что в первом полугодии было продано почти 2000 сервисных апартментов. В третьем квартале в связи с приостановкой регистрации ДДУ на апартменты небольшой спад продаж почувствовали те девелоперы, которые делают свой первый апарт-отель. «Панические атаки свойственны начинающим инвесторам, они остро реагируют на любую турбулентность. По нашему опыту, значительную часть спроса на апартменты во втором проекте (второй-третьей очереди крупного проекта) формируют те, кто уже „распробовал“ инвестиционный продукт и оценил надежность девелопера. На их планы приостановка регистрации практически не повлияла», — рассуждает господин Антонов.

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», замечает при этом, что апартменты в Петербурге



Сегодня петербургский рынок существенно отличается от Москвы и действует пока по своим, петербургским законам. На нем преобладает рынок сервисных апартментов, по сути — гостиниц на паях

занимают относительно небольшую долю рынка, примерно 8% от общего объема жилищного строительства. В то время как в Москве доля апартментов составляет более 20%. Поэтому говорить о насыщении несколько преждевременно. «Петербург проявлял максимум консерватизма при развитии этого рынка. Исторически рынок апартментов формировался у нас как рынок элитного предложения. Потом туда постепенно добавился «бизнес», и только в последние 2-3 года апартменты начали предлагаться по полной линейке», — рассказывает госпожа Денисова.

При этом она отмечает, что сегодня петербургский рынок существенно отличается от Москвы и действует пока по своим, петербургским законам. На нем преобладает рынок сервисных апартментов, по сути — гостиниц на паях, в то время как в столице апартменты это, по сути, псевдожилье — часто их приобретают для собственного проживания.

Многие компании полагают, что выход на рынок новых игроков может осложнить на нем ситуацию главным образом за счет не очень удачных проектов. Госпожа Денисова не считает проблемой выход на рынок новых игроков. «Несмотря на всю специфичность и сложность этого рынка, все-таки в нем нет ничего волшебного недоступного, чтобы он не осваивался новыми игроками. Наш город обладает огромным туристическим потенциалом, и появление новых игроков — это естественное проявление интереса к потенциалу этого рынка», — считает госпожа Денисова. — Уси-

ление регулирования всегда чревато, действие законодателя носит иногда характер урагана, многие шаги предпринимаются без тщательной подготовки, неосмотрительно. Новые поправки в 214-й ФЗ проиллюстрировали, какие изменения на рынке уже произошли на сегодняшний день и какие события еще ждут нас. То же самое происходит и с апартментами. Например, наложены новые ограничения, которые сделали невозможным использование территорий для жилищного строительства, — это пополнило количество проектов строительства апартментов.

Госпожа Денисова замечает, что апартменты продолжают оставаться новым товаром, поэтому сложно выявить тенденцию для всей линейки предложений. «Наряду с ростом цены на апартменты как на доходную недвижимость на рынке присутствуют апартменты без сервиса, т. н. псевдожилье в низком классе, которые продолжают предлагаться существенно дешевле, чем жилье. Например, в рамках жилого комплекса одна парадная с недостаточной инсоляцией предлагается как апартменты, и стоимость квадратного метра здесь ниже, чем в соседней, на 20%», — рассказывает эксперт.

«Усиление давления государства проявится для рынка апартментов со стороны законодательства в контексте дальнейшей классификации и разделения различных типов апартментов», — полагает Ольга Шарыгина, вице-президент Besag Asset Management. Она уверена, что сегменты будут все четче вырисовываться и все дальше друг от друга дистанцироваться. «Девелоперы, чьи апартменты будут приравнены к жилью, ждет много „радостных“ событий в контексте социальной нагрузки и прочего, вплоть до смены статуса объектов. Для

каждого типа появятся свои законы и правила», — полагает она.

Номера-студии преобладают

По данным департамента оценки ГК Active, в III квартале 2019 года в открытых листингах продаж Санкт-Петербурга преобладали юниты комфорт-класса (59%) и бизнес-класса (28%), в основном относящиеся к апарт-отелям сервисного формата.

«Доля объявлений о продаже юнитов в апарт-отелях сервисного формата составила 87% от общего предложения. Это объекты, которые имеют ресепшен-зоны и предлагают своим клиентам обслуживание номеров, доставку еды, уборку и прочие услуги. Они пользуются у покупателей повышенным спросом, поэтому доля предложения сервисных апартментов ежегодно увеличивается», — поясняет структуру рынка Яков Волков, генеральный директор ГК Active, куда входят агентства недвижимости «Арендафон» и «Штаб квартир».

В октябре 2019 года наибольшую долю в объявлениях о продаже апартментов занимали номера-студии и однокомнатные объекты — совокупно 73% от общего предложения. Наиболее популярные объекты — это номера площадью от 20 до 40 кв. м. Предложение двухкомнатных юнитов на вторичном рынке составило 19%.

По оценкам экспертов ГК Active, спросом в основном пользовались сервисные апарт-отели известных девелоперов и управляющих компаний, расположенные в локациях с хорошей транспортной доступностью.

По данным ГК Active, стоимость квадратного метра в комфорт-классе по отдельным объектам вторичного рынка увеличилась в III квартале 2019 года на 3-5%. В бизнес-классе заметного изменения средневзвешенной цены предложения не произошло.

Средневзвешенная стоимость квадратного метра по объектам комфорт-класса в III квартале 2019 года составила 141 000 руб./кв. м., по объектам бизнес-класса — 179 000 руб./кв. м. Средняя стоимость квадратного метра в комфорт-классе по отдельным объектам вторичного рынка увеличилась в III квартале 2019 года на 3-5%. В бизнес-классе заметного изменения средней цены предложения не произошло, говорят в ГК Active.

Сейчас во всех сегментах апартментов средние цены продолжают расти на 3-4% в квартал. «Так было и ранее, поэтому сложно сказать, оказали ли влияние на цены законодательные изменения. Возможно, что появится обратный тренд, когда непрофессиональные игроки, выводящие свои проекты на рынок апартментов, поймут, что не смогли привлечь необходимое количество частных инвесторов, и станут демпинговать», — предполагает Ольга Шарыгина.

Роман Русаков

Отели пожинаяют плоды чемпионата

— индустрия гостеприимства —

В 2019 году петербургский рынок гостиничной недвижимости пополнился на девять отелей общим количеством 583 номера. Наиболее существенный прирост — 328 номеров — произошел в сегменте отелей «четыре звезды».

Такие данные приводит Colliers International. Среднеуровневый ADR за 11 мес. находится на уровне 6630 руб./номер (без завтрака и НДС), RevPAR — 4508 руб./номер. Эти показатели, как и ожидалось, ниже на несколько процентов, чем в 2018 году, на фоне проведения ЧМ, однако уровень загрузки петербургских гостиниц, по оценкам аналитиков компании, по итогам года будет на 3-4% выше (68-69% в 2019 г. против 65% в 2018 г.).

Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге, говорит: «После бурного 2018 года туристический поток в Петербург продолжает нарастать. Реализуется отложенный спрос — со стороны тех, кто боялся приехать в период мундиала, к тому же растет и собственная популярность Петербурга».

Яна Уханова, руководитель департамента гостиничного бизнеса JLL, говорит, что лидерами по темпам роста стали гостиницы среднеценового сегмента, в которых нагрузка увеличилась предельно на 10% к уровню 2017 года, составив 66%, и гостиницы верхнего предела высокого ценового сегмента, в которых нагрузка в среднем увеличилась на 9% к уровню 2017 года и при этом составила примерно 61%. «На фоне растущего спроса гостиницы смогли увеличить тарифы, в некоторых сегментах даже больше, чем на привычный уровень инфляции в 3-4%, — лидерами по росту среднего тарифа стали гостиницы среднеценового сегмента и гостиницы люксовой категории. Рост составил 11% и 5% соответственно», — говорит госпожа Уханова.

Она замечает, что 2019 год ознаменовался вступлением в силу запрета на размещение хостелов в жилых домах. «Тем не менее мы не ожидаем, что это существенно повлияет на гостиничный рынок Санкт-Петербурга в силу разных целевых категорий спроса, а также того факта, что многие хостелы продолжили свою работу, найдя лазейку в законе», — полагает госпожа Уханова.

Она также добавляет, что с 1 октября 2019 года была введена бесплатная электронная виза, что увеличит въездной поток в город.