РОСЛИ И РАСТИ БУДУТ

ЗА 2019 ГОД НА РЫНОК ПЕТЕРБУРГА ВЫШЛО ТРИ НОВЫХ ПРОЕКТА И ДВЕ НОВЫЕ ОЧЕРЕДИ УЖЕ СТРОЯЩИХСЯ СЕРВИСНЫХ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ. ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО НОМЕРОВ В НИХ — ОКОЛО 9 ТЫС., ЧТО В ТРИ РАЗА БОЛЬШЕ, ЧЕМ БЫЛО ГОДОМ РАНЕЕ. АРИНА МАКАРОВА

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В ПЕТЕРБУРГЕ УЖЕ К КОНЦУ 2020 ГОДА ОБЪЕМ АПАРТ-КОМПЛЕКСОВ ВЫРАСТЕТ ДО 7330 НОМЕРОВ, А К 2023 ГОДУ ДОСТИГНЕТ 23,9 ТЫС.

По данным исследования международной консалтинговой компании Colliers International, на ноябрь 2019 года в Петербурге функционируют и экспонируются на рынке аренды семь апарт-отелей, суммарное количество номеров в которых составляет около 4 тыс. За 11 месяцев рынок пополнился тремя новых проектами и двумя очередями в уже строящихся сервисных апарт-комплексах общим количеством более 9 тыс. номеров. Это в три с половиной раза больше, чем в новых проектах 2018 года, констатируют аналитики Colliers International, добавляя, что при этом увеличился и масштаб. Среднее количество номеров в комплексах, вышедших на рынок в Петербурге в 2019 году, составляет 1,5 тыс., тогда как в 2018 году их было 317.

«Весь год наблюдался значительный рост как предложения, так и спроса на апартаменты, что говорит о высоких темпах развития рынка апартаментов. Такая динамика сохраняется с 2017 года»,— отмечает директор по продажам комплекса апарт-отелей Valo Марина Сторожева.

Сейчас в объеме предложения преобладают проекты класса комфорт, на которые приходится совокупно 74%. Оставшиеся 26% сформированы бизнес-классом. Комплексы сервисных апартаментов в элитном сегменте пока в Северной столице не представлены.

По прогнозам Colliers International, в Петербурге уже к концу 2020 года объем апарт-комплексов вырастет до 7330 номеров, а к 2023 году достигнет 23,9 тыс.: на этапе строительства в городе находится еще 20 комплексов. «О насыщении новыми проектами говорить пока преждевременно. В текущем периоде наблюдается как увеличение объема предложения, так и рост активного спроса без предпосылок к снижению. В перспективе ближайших трех лет рынок сервисных апартаментов продолжит свой рост. При расчете спроса на сервисные апартаменты учитываются такие параметры, как самая востребованная площадь юнитов, инфраструктура, сервисы, которые будут обеспечивать комфорт проживания, качество отделочных материалов и дизайн-проект, программы доходности»,— говорит руководитель отдела аналитики и маркетинговых концепций ГК «Пионер» Евгений Межевикин.

ЕСЛИ СПРОС, ТО ИНВЕСТИЦИОННЫЙ

По прогнозам аналитиков, по итогам 2019 года спрос может составить около 3 тыс. номеров. При этом большая часть сделок является инвестиционными. То есть юниты покупают для последующей сдачи в аренду. По данным аналитиков Knight Frank St. Petersburg, сервисные апартаменты, которые как раз и приобретают для получения пассивного дохода, занимают в предложении долю в 82%. За три года эта доля выросла на 55 п. п., а цены на такую недвижимость увеличились на 13%, и сейчас средняя стоимость квадратного метра составляет 143 тыс. рублей.

«Сегодня большинство покупателей апартаментов приобретают объекты с целью получения дополнительного дохода. Если раньше для этих целей скупались студии и однушки в обычных домах, то сегодня инвестиционный спрос переместился в сторону юнитов. Среди преимуществ можно выделить наличие качественного сервиса управляющей компании, которая берет на себя все хлопоты по сдаче объекта — от объявления до ремонта, а также наличие доходных программ»,— отмечает генеральный директор компании «Р-Фикс» Игорь Петров, добавляя, что наиболее востребованными объектами в 2020 году будут те, что работают без эскроу-счетов.

Марина Сторожева называет изменение структуры запросов покупателей и увеличение инвестиционно направленного спроса одной из главных тенденций 2019 года. «Доля инвесторов в проектах апартаментов растет. Если лет пять назад, когда рынок только становился, было не более 50% покупателей, которые приобретали апартаменты с инвестиционной целью (для последующей сдачи в аренду), то сейчас это 70–80%. В комплексе апарт-отелей Valo, например, 83% инвесторов — они понимают продукт и сформировали свои ожидания относительно капитализации. В 2019 году инвестиции в апартаменты все чаще понимаются инвесторами как вхождение в готовый гостиничный бизнес, а не покупка квадратных метров»,— уверена госпожа Сторожева.

НА ПУТИ К СЛИЯНИЮ

По словам Андрея Косарева, 2019 год является переломным и знаменует собой начало слияния сегментов гостиниц и сервисных апартаментов. «Сегменты начинают влиять друг на друга, перетягивать конечных пользователей, клиентов, гостей, персонал. В этих условиях запускать проекты апартаментов и гостиниц стоит не только с оглядкой друг на друга, но также после глубокого анализа общей ситуации на рынке, конкуренции и того, как в конкретной локации конкретный продукт будет работать с точки зрения операционных показателей. Возрастает значение локации — это уже не просто участки, где нельзя возвести жилье и поэтому строят апартаменты. Для успешной конкуренции сервисным апартаментам нужны не жилищные, а отельные локации»,— комментирует он.

Дополнительным стимулом для увеличения спроса на апарт-отели в Петербурге стал фактический запрет на размещение хостелов в жилых домах. Подобные хостелы ушли из предложения с октября 2019 года. Многие из них как раз работали в недорогом сегменте, так что с их закрытием, по мнению экспертов, освободится и определенная ниша на рынке, которую займут апарт-отели. «По нашим прогнозам, проекты-тысячники, которые вышли на рынок петербургских апартаментов в течение 2019 года, в ближайшие год-два смогут уверенно занять „средний“ сегмент — „три звезды“. У апартаментов перед хостелами сразу несколько существенных преимуществ. Во-первых, размещение в апартаментах — гораздо более комфортное за счет развитой внутренней инфраструктуры. Например, в комплексе апарт-отелей Valo запланированы просторное лобби, ресторан, фитнес-центр, коворкинг и многие другие объекты инфраструктуры. Все это будет доступно гостю прямо на территории комплекса, не говоря уж о стандартном гостиничном обслуживании номеров и таких услугах, как доставка еды в номер, прачечная, химчистка. Подавляющее большинство хостелов не может предоставить всех этих опций. Во-вторых, апартаменты могут стать отличным вариантом для тех, кто хочет готовить себе привычные блюда, поскольку в каждом юните установлена полноценная кухня»,— приводит аргументы госпожа Сторожева.

О постепенном слиянии апарт-комплексов и традиционных отелей говорит и приход на этот рынок для управления международных гостиничных операторов. Одним из примеров является апарт-отель Valo, в котором планируется открытие апарт-отеля Mercure уровня «четыре звезды» под брендом международной гостиничной сети Accor Hotels.

По мнению генерального директора ООО «Вало Сервис» (УК комплекса апарт-отелей Valo) Константина Сторожева, обеспечить заявленную заполняемость и доходность инвесторам могут апарт-отели, включающие в себя самые последние достижения индустрии гостеприимства. «Многие проекты гостиниц уже сейчас делают ставку на такой тренд, как лайфстайл, поскольку гости хотят индивидуального отношения, нового опыта, комфортного пребывания. В общем, конкуренцию выдержат не все. Многие уйдут в псевдожилье или только в сегмент долгосрочной аренды»,— прогнозирует он.

Наконец, стоит вспомнить о вступлении в силу в 2019 году закона об обязательной классификации объектов временного размещения. Теперь апарт-отелям, как и традиционным гостиницам, необходимо подтверждать свою звездность.

ПОД УПРАВЛЕНИЕМ

По мнению Андрея Косырева, де-факто сильными отельными продуктами, брендами, которые смогут успешно конкурировать с крупными игроками индустрии, станут проекты с опытной и профессиональной управляющей компанией. «Непрофессиональное управление в сочетании с неверно выбранной локацией или концепцией может привести к тому, что проекты придется практически перепрофилировать в квазижилье или даже в офисы»,— считает он.

Создание собственной УК для управления операционной деятельностью построенного апарт-отеля — наиболее распространенный подход девелоперов. По такому пути пошли Docklands (УК Docklands.Rent), ГК «Пионер» (УК YE'S), PLG (УК «Плаза Отели»). Компания Valo для управления своим комплексом создала собственную УК Valo Service в партнерстве с гостиничным оператором Hospitality Management. Формируется рынок и внешних профессиональных УК: на сегодня в Петербурге работают две такие компании — Zenith PM и «МТЛ.Апарт».

Евгений Межевикин напоминает, что основной гарантией доходности апартаментов является именно профессиональная управляющая компания, которая будет постоянно проводить мониторинг рынка, следить за динамикой спроса и в зависимости от этого предлагать долгосрочную или краткосрочную аренду в рамках одних и тех же юнитов. Это непростая задача, так как каждый из видов аренды предполагает разный подход с точки зрения организации сервиса (повседневной уборки, предоставления дополнительных услуг, эксплуатации, маркетинга). ■