

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

УМЕНЬШЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ АПАРТОВ СВЯЗАНО КАК С ВЫМЫВАНИЕМ ИЗ ОСТАТКОВ НАИБОЛЕЕ ЛИКВИДНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ, ТАК И С ОТСУТСТВИЕМ ОБЪЕМА НОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ 2020 ГОДА

КОРОНАВИРУС ВЫСТУПИЛ САНИТАРОМ

ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК АПАРТАМЕНТОВ НА ПРОТЯЖЕНИИ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ ДЕМОНСТРИРОВАЛ СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ. ПАНДЕМИЯ КОРОНАВИРУСА ВНЕСЛА КОРРЕКТИВЫ В РАЗВИТИЕ ФОРМАТА: ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ СНИЖЕНИЕ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ, И СПРОСА В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ. УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ БЫЛИ ВЫНУЖДЕНЫ ПЕРЕСМОТРЕТЬ СТРАТЕГИИ, ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИТЬ НОМЕРНОМУ ФОНДУ ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ, А ИНВЕСТОРАМ — ДОХОДНОСТЬ. ТЕПЕРЬ ПРОГНОЗЫ АНАЛИТИКОВ, ЧТО К 2023 ГОДУ НОМЕРНОЙ ФОНД АПАРТ-ОТЕЛЕЙ ОБГОНИТ ПО КОЛИЧЕСТВУ НОМЕРОВ ГОСТИНИЧНЫЙ СЕГМЕНТ, ОЧЕВИДНО, НУЖДАЮТСЯ В ПЕРЕСМОТРЕ. КСЕНИЯ ПОТАПОВА

Согласно прогнозу международной консалтинговой компании Colliers International, к 2023 году совокупный номерной фонд сервисных апарт-отелей Петербурга должен был составить более 23 тыс. юнитов, на 15% превысив количество номеров в гостиницах категории «три-четыре звезды».

Марина Сторожева, директор по продажам Valo, предполагает, что апарт-отели как формат действительно обгонят гостиницы по объему номерного фонда, но с учетом новых условий это случится немного позднее. «Кризис ясно показал, что апарт-отели — более гибкий и за счет этого более перспективный формат, чем гостиницы. Апартаментам куда проще перестроиться на формат долгосрочной аренды, что дает им сильное конкурентное преимущество. Думаю, по итогам коронакризиса нас ждет очень активное развитие формата»,— рассуждает госпожа Сторожева.

По итогам первого квартала 2020 года, по данным международной консалтинговой компании Knight Frank, свободное предложение на рынке апартаментов составило 8 тыс. номеров общей площадью 278 тыс. кв. м. За три месяца предложение на рынке уменьшилось на 18% — за счет преобладания объемов реализации апартаментов над новыми проектами в продаже. В первом квартале этого года рынок пополнился только одним объектом — Valo Mercure.

По сравнению с итоговым кварталом 2019 года в первом квартале 2020 года суммарный спрос на апартаменты уменьшился на 11%. Наибольшая отрицательная динамика наблюдалась в сервисных (–24% за квартал) и элитных (–4%) объектах. Однако были и сегменты, демонстрирующие на фоне пандемии уверенный рост. Особенно успешным первый квартал 2020 года стал для компаний, реализующих рекреационные апартаменты: продажи данного типа недвижимости увеличились в два раза по сравнению с четвертым кварталом 2019 года.

Что касается второго квартала, то, по данным аналитиков комплекса апарт-отелей Valo, объем строящихся апартаментов на 1 июля 2020 года составил 500,3 тыс. кв. м. Спрос за первое полугодие 2020 года превышает показатели аналогичного периода прошлого года на 12%.

Предложение апартаментов на конец второго квартала 2020 года составило 310,7 тыс. кв. м, что на 11% меньше, чем в первом квартале 2020 года и на 19% меньше по сравнению со вторым кварталом 2019 года. Уменьшение предложения связано как с вымыванием из остатков наиболее ликвидных предложений, так и с отсутствием объема нового предложения во втором квартале 2020 года. Средневзвешенные цены на сервисные апартаменты бизнес-класса выросли на 25% за год (с 138 526 рублей за квадратный метр во втором квартале 2019 года до 173 130 рублей во втором квартале 2020 года), по комфорт-классу рост составил +16% (92 051 и 107 092 рублей соответственно). Общий рост цен на сервисные апартаменты составил более 16% за год (со второго квартала 2019 года по второй квартал 2020 года). По несервисным апартаментам (без премиум-сегмента) во втором квартале 2020 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года цены практически не изменились. Во втором квартале 2020 года средневзвешенная цена квадратного метра составила 179 082 рубля, во втором квартале годом ранее — 181 011 рублей.

ВО ВЛАСТИ ПАНДЕМИИ Эксперты отмечают, что пандемия поставила рынок «на паузу». «По сравнению с первым полугодием 2019 года все сегменты апартаментов в Петербурге показали падение — и по объему юнитов в продаже (в среднем на 40%), и по объему выходов новых проектов: почти в два раза уменьшилось число „новичков“»,— поясняет Ольга Шарыгина, вице-президент Becar Asset Management.

Госпожа Сторожева подчеркивает, что во время пандемии все девелоперы Петербурга продолжали строительные работы на своих объектах — это касается как жилой недвижимости, так и апартаментов. Крупные застройщики оперативно перестроили работу отделов продаж и перешли на дистанционный формат заключения сделок. «С середины мая на рынке недвижимости наблюдается оживление, связано это в том числе и с субсидированными ставками от государства. Наш проект, например, совместно с банком „Дом.РФ“ запустил в мае льготную ставку по ипотеке — от 4,8% на весь период кредитования. Кроме того, многие застройщики стали предлагать дополнительные скидки на квартиры и апартаменты для своих клиентов при дистанционных покупках и онлайн регистрации. Появились длинные рассрочки от застройщиков, программы ипотеки с льготной ставкой для апартаментов»,— говорит эксперт.

Михаил Жилин, руководитель департамента долевого строительства компании «МК-Элит», считает, что в целом рынок сейчас возвращается к докризисным показателям. «В данный момент мы прогнозируем восстановление спроса к концу третьего — началу четвертого квартала. Этому способствуют субсидированные ставки по ипотеке и другие инструменты поддержания спроса»,— отмечает он.

СТРАТЕГИИ УПРАВЛЯЮЩИХ «Падение ставок и загрузки — это основное влияние пандемии на рынок. Что касается арендного спроса, то второй квартал перекрыл всю позитивную картину: загрузка в сегменте апартаментов серьезно сократилась, хоть и не так драматично, как в отелях»,— считает госпожа Шарыгина.

Из-за действующего режима закрытых границ (для иностранцев) и длительного периода самоизоляции (для региональных гостей) значительно просела краткосрочная аренда. «До марта загруженность комплексов была в норме — от 85 до 90%, затем наступил резкий спад — до 50%. С середины мая ситуация стала улучшаться: появились гости из Москвы, в июле ожидаются из дальних регионов»,— добавляет Николай Антонов, партнер, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью» (входит в ГК «Бестъ»).

Некоторые управляющие компании вовремя сумели перестроиться и начали сдавать юниты в среднесрочную и долгосрочную аренду. Как отмечает Константин Сторожев, генеральный директор Valo Service (УК комплекса апарт-отелей Valo), в марте и апреле спрос на краткосрочную аренду упал на 60%, а предложение по долгосрочной аренде выросло на 50%.

«Сейчас у нас в долгосрочную аренду сдается 50% апартаментов, ранее этот объем составлял около 25%. В том числе от 5 до 10 % апартаментов некоторые УК сдают сейчас не только в качестве жилья, но и под рабочие места»,— добавляет господин Антонов.

«Мы, как и многие коллеги, оперативно переориентировали свой номерной фонд с краткосрочной на долгосрочную аренду (а также внутренний туризм и деловую миграцию). Так, например, на конец июня более 60% номерного фонда заполнено долгосрочными арендаторами, договоры с которыми заключены на срок от восьми месяцев. Только за июнь мы заключили 152 сделки, что является беспрецедентным результатом. Мы также надеемся на восстановление краткосрочного спроса с приходом делового сезона в сентябре и благодаря гибкости формата сможем осуществить оперативный переход на краткосрочную аренду»,— заключает господин Сторожев.

ПОСТКРИЗИСНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ По мнению аналитиков Knight Frank, до конца 2020 года рынок, вероятнее всего, ожидают стагнация цен и снижение показателей продаж, а значительная часть объектов, заявленных к сдаче в 2020-м, будет введена не ранее 2021 года.

«С весны следующего года рынок придет в себя почти по всем параметрам. До этого момента мы увидим снижение объемов ввода, невысокие ставки и загрузку, снижение спроса в отдельных сегментах»,— считает госпожа Шарыгина.

По мнению господина Жилина, рынок несомненно восстановится, но уже в новых реалиях. Можно ожидать увеличения сделок, совершенных полностью или условно удаленно, когда решение о просмотре или сделке принимается после виртуального просмотра.

Госпожа Сторожева отмечает, что стабильно перенесут последствия кризиса гибкие проекты, которые смогли оперативно отреагировать на кризис и показали себя наиболее устойчивыми в финансовом плане. «Сегодня многие девелоперы реализуют свои проекты на собственные средства и средства дольщиков, то есть без кредитов — к их числу относится и комплекс апарт-отелей Valo. Это позволяет вести строительные работы согласно заявленному графику и даже с опережением, а также значительно снизить зависимость проекта от кризисных явлений в экономике государства»,— заключает эксперт. ■