20 → Госпожа Волобуева отмечает, что большинство девелоперских проектов на офисном рынке было заморожено во втором и третьем кварталах текущего года, как минимум до начала 2021 года. «Таким образом, в среднесрочной перспективе не ожидается существенного прироста нового спекулятивного предложения. Данный факт наряду с невысокими объемами спроса приведет к еще большему усугублению отрицательной тенденции показателя чистого поглощения офисных площадей на рынке»,— говорит она.

«До конца текущего года будет сохраняться острый дефицит офисных блоков в объектах класса А площадью более 1500 кв. м, особенно в центральных районах города»,— делится мнением Нелли Алейникова, руководитель отдела корпоративных услуг и продаж коммерческой недвижимости компании Maris в ассоциации с CBRE.

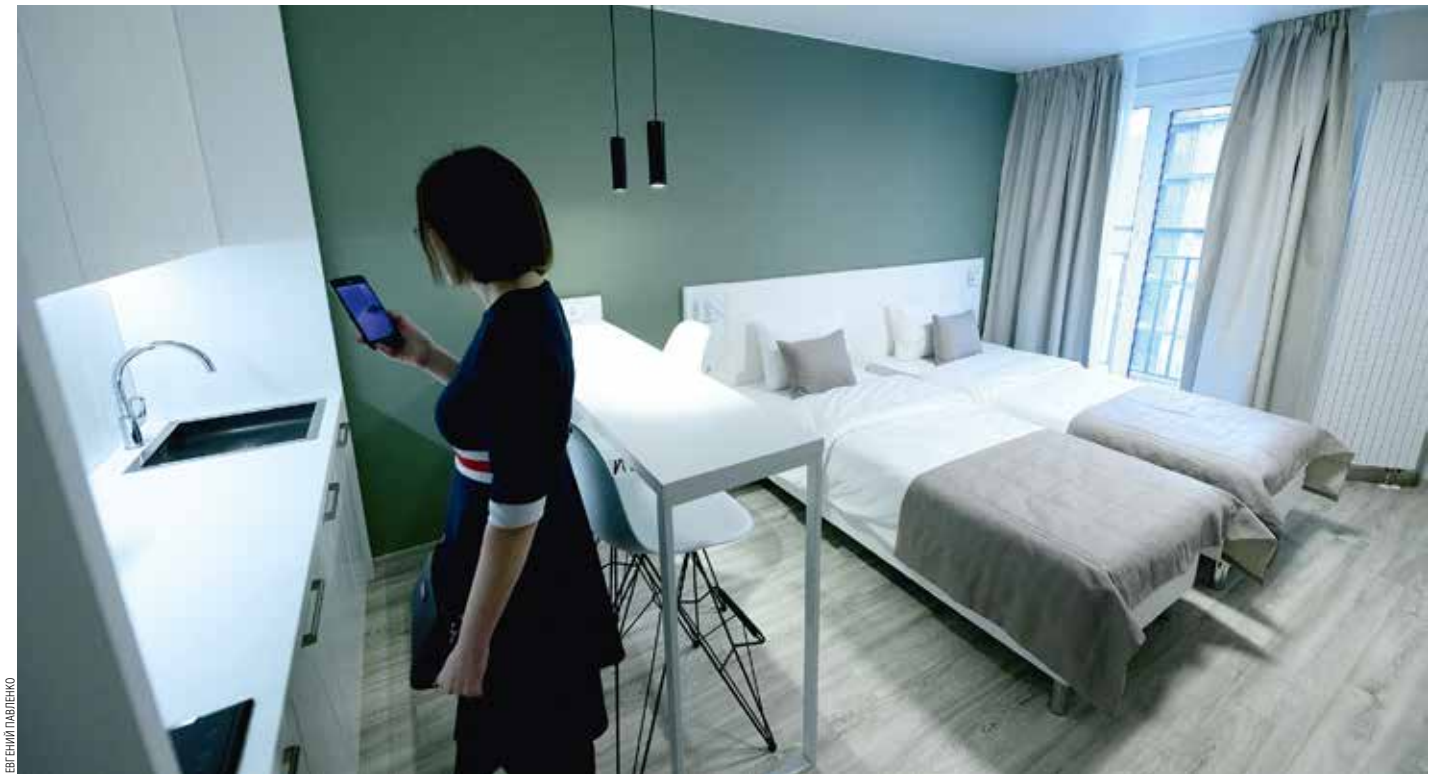
Майя Харченко, заместитель директора отдела офисной недвижимости East Real, отмечает, что вернулся спрос на небольшие офисы площадью 200–300 кв. м: некоторые компании не стали принимать решение о переезде моментально, а несколько месяцев тестировали режим удаленного доступа для своих сотрудников. «Сейчас стало понятно, насколько можно сократить арендуемую площадь путем перевода части штата за пределы офиса. В некоторых случаях компании не готовы менять уровень объекта и осуществляют поиски по сегменту класса А класса, пытаясь сократить расходы на офис путем уменьшения площади офиса»,— говорит она. За счет возникшей миграции освобождаются помещения на объектах, которые долгое время не располагали вакансией. «Это хороший шанс для компаний осуществить переезд и тем самым решить назревший вопрос с сокращением ежемесячных затрат и улучшить параметры локации и качества офисных помещений»,— считает госпожа Харченко.

«Что касается крупных блоков 3000 кв. м и более, то такие арендаторы либо ставят на паузу вопрос переезда до прояснения ситуации с удаленным доступом, либо переходят в режим ожидания оптимального предложения. На сегодняшний день на рынке предложения происходит небольшая коррекция в сторону увеличения ввиду того, что некоторые прогнозируемые в начале года большие переезды не состоялись, а на рынок вышли несколько новых объектов — „Атлас Сити“, „Невский 1“, „Амбер Холл“, „Обводный 28“. Однако ожидать снижения ставки на фоне этого не стоит. Ноябрь-декабрь из года в год — период большого оживления, когда компании хотят успеть найти офис и осуществить переезд до окончания года»,— говорит госпожа Харченко.

«Окончательно подвести итоги кризиса можно будет в конце финансового года — то есть в феврале-марте 2021-го. Компании подсчитают финансовые результаты, и, думаю, многие из них придут к необходимости сокращать расходы и на офис, и на сотрудников. Кто-то будет сокращен, кто-то выведен за штат, кто-то переведен на удаленный режим работы из соображений экономии. Думаю, после подведения компаниями неутешительных итогов года мы увидим новую волну спроса как на smart-офисы, так и на места в коворкингах»,— резюмирует господин Антонов. ■

ГОРОД ПОБЕДИВШЕГО СЕРВИСА

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ ДОЛЯ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ЭТОГО СЕГМЕНТА В ПЕТЕРБУРГЕ ДОСТИГЛА 83%. АНАЛИТИКИ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД ОБЪЕМ ЮНИТОВ, ВЫКУПАЕМЫХ НЕ ДЛЯ ПРОЖИВАНИЯ, А ДЛЯ СДАЧИ В АРЕНДУ, В ПЕТЕРБУРГЕ ВЫРОС ПОЧТИ В ДЕСЯТЬ РАЗ: НИГДЕ БОЛЬШЕ В РОССИИ ПОДОБНОЙ КАРТИНЫ НЕ НАБЛЮДАЕТСЯ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В ДЕЙСТВУЮЩИХ АПАРТ-ОТЕЛЯХ ЗАГРУЗКА ДАЖЕ В САМЫЕ ПРОВАЛЬНЫЕ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТУРИЗМА МЕСЯЦЫ НЕ ОПУСКАЛАСЬ НИЖЕ 45–50%

В Санкт-Петербурге наиболее развит формат сервисных апартаментов, доля такого предложения превышает 80% среди всех апарт-комплексов. Это прежде всего связано с развитым туризмом на территории города. Для сравнения, на московском рынке гораздо чаще встречается предложение в апарт-комплексах без гостиничного сервиса. Здесь рынок сервисных апартаментов только начинает развиваться.

«В Москве чаще встречаются апартаменты в высоком сегменте, апартаменты без отделки либо с предчистовой отделкой. В Петербурге же, напротив, практически все предложение представлено с отделкой „под ключ“ и часто с допуслугами меблировки»,— рассказал Роман Строилов, директор по развитию, партнер маркетплейса недвижимости «М2Маркет».

ИНСТРУМЕНТ С ПЛЮСАМИ По его словам, в качестве инвестиционного инструмента плюсами апартаментов являются возможность переориентации на долгосрочную аренду (в отличие от гостиницы) и более низкий порог входа, что обеспечивает больший уровень доходности по сравнению с квартирой, приобретенной для сдачи в наем.

«С учетом очередной волны девальвации рубля спрос на апартаменты сейчас вырос. Они остаются реальным способом для инвесторов сохранить деньги и получить хорошую доходность»,— полагает директор группы «Аквилон» Виталий Коробов. С ним согласна Юлия Франц, директор по маркетингу компании «Лахта Плаза»: «Благодаря волатильности рубля, изменениям в налогообложении банковских вкладов интерес к инвестициям в доходные апартаменты за последнее время увеличился».

Николай Антонов, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью», отмечает, что пандемия не повлияла на развитие сегмента: «В продуманных проектах с хорошей локацией, которые активно строятся, не только не было падения продаж, но было даже два сильных всплеска покупательской активности — в начале весны и затем с середины июля и до настоящего времени. В успешных проектах цены на квадратный метр в первом полугодии выросли на 3–5%, с июля по октябрь — на 5–10%. Дополнительного продвижения практически не понадобилось — две волны девальвации рубля все сделали за нас». Господин Антонов указывает, что в действующих апарт-отелях загрузка даже в самые провальные с точки зрения туризма месяцы не опускалась ниже 45–50%.

Сергей Мохнарь, директор департаменты развития ГК «ПСК», говорит, что в Санкт-Петербурге доля сервисных апартаментов традиционно подавляющая. На данный момент около 82% предложения апартаментов приходится на долю сервисных. Еще 9% приходится на несервисные, 5% — на рекреационные и 4% — на элитные.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, сообщила: «По итогам первого полугодия 2020 года в Санкт-Петербурге 83% всего номерного фонда рынка апартаментов относится к сервисному формату. С начала 2016 года количество сервисных апартаментов увеличилось почти в девять раз, вытеснив апартаменты несервисного и рекреационного формата. Ситуация является уникальной по сравнению с остальными городами страны, в том числе с Москвой, где апартаменты в основном предназначены для проживания и не предполагают профессионального управления».

СООТНОШЕНИЕ СТАБИЛИЗИРОВАЛОСЬ «В ретроспективе доля сервисных апартаментов все время увеличивалась, но на данный момент соотношение стабилизировалось. В отличие от Москвы, в Петербурге апартаменты строятся и продвигаются прежде всего как доходная недвижимость. Ставка в данном сегменте делается на инвестиционный продукт, интерес к которому дополнительно растет на фоне снижения доходности по банковским депозитам. По нашей практике такое позиционирование максимально оправданно: подавляющее число покупателей апартаментов в наших проектах рассматривает их под сдачу в аренду»,— говорит господин Мохнарь.