



В МИНУВШЕМ ГОДУ АПАРТ-ОТЕЛИ СМОГЛИ В СЖАТЫЕ СРОКИ ПЕРЕСТРОИТЬ СВОЮ СТРАТЕГИЮ И ПЕРЕЙТИ НА ДОЛГО- И СРЕДНЕСРОЧНУЮ АРЕНДУ

АПАРТАМЕНТЫ УДЕРЖАЛИ ПЛАНКУ

ПРОШЛЫЙ ГОД ВЫДАЛСЯ НЕПРОСТЫМ ДЛЯ САМОГО МОЛОДОГО СЕГМЕНТА НЕДВИЖИМОСТИ — АПАРТАМЕНТОВ. ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ СЕРЬЕЗНО СНИЗИЛИ ПОТОК ТУРИСТОВ В ГОРОД, КАК СЛЕДСТВИЕ, ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ АПАРТОВ ПОСТРАДАЛА. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ СТАТИСТИКА ПОКАЗЫВАЕТ, ЧТО ИНВЕСТОРЫ ВЕРЯТ В БЫСТРОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ РЫНКА: ПО ИТОГАМ ПРОШЛОГО ГОДА В ГОРОДЕ ПРОДАНО ОКОЛО 5,3 ТЫС. ЮНИТОВ, ЭТО ДАЖЕ БОЛЬШЕ, ЧЕМ В СТАБИЛЬНОМ 2019 ГОДУ. КСЕНИЯ ПОТАПОВА

По предварительным итогам 2020 года на рынке апарт-отелей в Санкт-Петербурге и пригородах в продаже находится 36 комплексов общим номерным фондом 19 тыс. юнитов (640 тыс. кв. м).

По данным Knight Frank St Petersburg, в 2020 году на рынок вышли четыре новых объекта с суммарным количеством лотов 1,8 тыс. юнитов. По подсчетам аналитиков комплекса апарт-отелей VALO, в продажу вышли два новых проекта, вторая очередь сданного апарт-комплекса, два новых корпуса строящихся апарт-отелей и проект реконструкции в центре города. Всего — 2544 номера (63 941 кв. м), что в 4,5 раза меньше, чем годом ранее (в 2019 году — 10 515 номеров, 282 400 кв. м). В эксплуатацию в прошедшем году введено 10 объектов с совокупным номерным фондом 3853 номера (147 076 кв.м.), то есть на 30% меньше, чем в 2019-м (5424 номера, 196 102 кв. м соответственно).

По данным Knight Frank St Petersburg, свободное предложение на рынке составляет около 6,1 тыс. единиц апарт-отелей, что на 37% ниже показателя в декабре 2019 года. Эксперты объясняют ситуацию низкой активностью застройщиков по выводу новых объектов, устойчивым спросом на апарт-отели и вымыванием наиболее ликвидных лотов. Основную долю в структуре свободного предложения составляют сервисные апарт-отели (88%).

По предварительным данным, объем продаж в 2020 году составил около 5,3 тыс. номеров, что слегка превышает показатели прошлого года (5239 номеров). Эксперты полагают, что, учитывая кризис в туристической отрасли, данные результаты можно назвать очень успешными. Сервисные апарт-отели в структуре спроса заняли более 75%, несервисные — 16%.

Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге, отмечает, что повышенным спросом в сервисных проектах преимущественно пользуются апарт-отели с минимальной ценой. Вымывание таких лотов с рынка происходит еще на старте продаж. Однако если год назад минимальный порог входа был на уровне 1,8 млн рублей, то сейчас бюджет покупки городского сервисного юнита начинается от 2,2 млн рублей.

Как отмечает Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight

Frank St Petersburg, наибольший рост цен был отмечен в сегменте несервисных апарт-отелей: +20% (196 тыс. рублей за квадратный метр). «Квадрат» сервисных апарт-отелей подорожал на 11%, его средняя цена составила 170 тыс. рублей. «Квадрат» рекреационного типа апарт-отелей увеличился в цене на 16% (206 тыс. рублей), стоимость квадратного метра элитных номеров осталась примерно на том же уровне (378 тыс. рублей).

Марина Сторожева, директор по продажам комплекса апарт-отелей VALO, отмечает, что цены на апарт-отели на конец 2020 года выросли по сравнению с ценами на декабрь 2019 года в среднем на 23%. В зависимости от проекта рост составил от 8% до 44% в годовом исчислении.

ИНВЕСТИЦИОННО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫ

По мнению экспертов, коронакризис наглядно продемонстрировал, что сервисные апарт-отели являются достаточно гибким инвестиционным инструментом, в связи с чем они и дальше будут пользоваться высоким спросом у покупателей инвестиционной недвижимости.

«Так, например, доходность от сдачи в аренду апарт-отелей превышает доходность от сдачи квартир. В прошедшем году апарт-отели смогли в достаточно сжатые сроки перестроить свою стратегию и перейти на долго- и среднесрочную аренду по ценам на 15–20% выше, чем на рынке аренды жилья», — поясняет Марина Сторожева.

Карина Шальнова, директор RFI PM, добавляет, что арендодатель или управляющая компания апарт-отеля может повышать ставку в периоды высокой активности и снижать в остальное время, переходить с долгосрочной аренды на краткосрочную и так далее, чтобы обеспечивать необходимый уровень заполняемости и дохода.

БУДУЩИЕ СТРАТЕГИИ

«Уходящий год окончательно убедил покупателей (продавцам апарт-отелей это было известно давно), что главный приоритет при выборе апарт-отелей — правильная управляющая компания (УК). Именно от нее зависит стабильность и размер дохода», — считает Петр Войчинский, генеральный директор «МК-Элит».

Приоритетами стратегий УК в новом году, по мнению экспертов, станут обе-

спечение доходности собственника и качественное обслуживание. «Мы реалистично смотрим на перспективы наступившего года и не рассчитываем на скорое открытие границ и отложенный международный спрос. Ориентироваться будем на долгосрочную и среднесрочную аренду, внутренний туризм и краткосрочное размещение туристов в выходные дни. Показателей 2019 года гостиничный бизнес в 2021-м не догонит, максимальную доходность собственникам в следующем году мы не обеспечим, но 7% доходности наши инвесторы получат даже в условиях пандемии», — отмечает Екатерина Лисовская, генеральный директор отельного оператора PLG.

«Можно предположить, что в ближайшие полгода-год УК будут показывать клиентам более реалистичные прогнозные показатели доходности. Не 16–20%, в которые уже будет трудно поверить инвестору, а 8–12% годовых, что более соответствует текущей рыночной ситуации. В нынешней ситуации полной неопределенности также можно предположить, что в большинстве случаев в расчеты УК будет закладываться упор на долгосрочную и среднесрочную аренду», — заключает Марина Сторожева.

РЫНОЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

По данным Knight Frank St Petersburg, в 2021 году на рынок могут выйти восемь новых проектов и очередей уже реализуемых на рынке комплексов общей площадью около 120 тыс. кв. м и номерным фондом 3,3 тыс. юнитов. В основном это будут объекты сервисного формата.

Также укрепится тренд, связанный с выходом на рынок апарт-отелей международных гостиничных операторов. Так, в ближайшие годы появятся проекты под международными брендами: Mercure (Accor), Ramada Encore (Wyndham), Best Western и Adagio Access. «К концу следующего года номерной фонд апарт-отелей сервисного формата в операционной стадии составит почти 14,5 тыс. номеров, что является существенным объемом по сравнению с рынком классических гостиниц категорий „три звезды“ и „четыре звезды“. Однако действительно конкурировать с трех- и четырехзвездными гостиницами с точки зрения локации и сервиса сможет лишь 65% от заявленного объема», — отмечает Андрей Косарев.

Кроме того, по мнению Марины Сторожевой, в 2021 году продолжат набирать популярность коворкинги. После снятия карантинных ограничений спрос на них будет только расти, и коворкинги появятся во многих апарт-комплексах. Будет и дальше развиваться тренд на расширенную инфраструктуру в апарт-комплексах, которая позволяет не покидать здание по несколько дней. Также сегмент апарт-отелей коснется и общее усиление процесса диджитализации рынка недвижимости и развитие удаленных сервисов. Будут актуальны такие тренды, как появление на рынке новых проектов загородных апарт-отелей, что напрямую связано с возросшим спросом на загородном рынке недвижимости во время пандемии. Будут появляться небольшие проекты апарт-отелей в реновированных старинных зданиях в центре города.

В завершение 2020 года рынок всколыхнула информация о планах Минстроя по утверждению для уже возведенных апарт-отелей статуса жилой недвижимости, а также прекращению их дальнейшего строительства. Но участники рынка рассчитывают, что сервисные апарт-отели, которые, по сути, относятся к гостиничному бизнесу, все же не запретят, а возможные санкции коснутся лишь «псевдожилых». «Апарты, которые относятся к так называемому „псевдожилью“, возводят, пользуясь возможностью не нести обязательства по обеспечению социальной инфраструктуры. Поэтому у государства есть понятная задача узаконить и обелить рынок аренды, и эта борьба только набирает обороты», — поясняет Петр Войчинский.

Тем не менее механика реализации инициативы в том виде, в котором она озвучена, вызывает значительное количество вопросов. «Поскольку единого правового статуса апарт-отелей в России сейчас не имеют, неясно, каким образом Минстрой планирует категоризировать объекты для реформы. На мой взгляд, важно четко разделить проекты гостиниц от апарт-отелей для жизни и применить к ним разные требования, например в части обременения социальной нагрузкой. Когда эта грань будет проведена, как это сделано на Западе, тогда станет ясно, какие проекты и по каким нормативам в будущем строить или не строить», — заключает Екатерина Лисовская. ■