

АПАРТАМЕНТЫ ПОШЛИ НА УБЫЛЬ

В ПЕТЕРБУРГЕ ЗА ЯНВАРЬ — МАРТ ПРОДАЖИ АПАРТАМЕНТОВ УПАЛИ НА ТРЕТЬ ОТНОСИТЕЛЬНО ПРЕДЫДУЩЕГО КВАРТАЛА, ЧТО СВЯЗАНО С МЕНЬШЕЙ АКТИВНОСТЬЮ ПОКУПАТЕЛЕЙ В НАЧАЛЕ ГОДА И ПОВЫШЕНИЕМ ЦЕН НА ВСЕ ТИПЫ АПАРТАМЕНТОВ. ОСНОВНОЕ СНИЖЕНИЕ СПРОСА БЫЛО ОТМЕЧЕНО В СЕГМЕНТАХ СЕРВИСНЫХ И ЭЛИТНЫХ АПАРТАМЕНТОВ. ГЛЕБ ЖУРАВЛЕВ

Такие данные приводит Knight Frank St. Petersburg. По данным компании, за первые три месяца года было приобретено около 1,1 тыс. сервисных апартаментов. Несколько иные данные у Colliers: по подсчетам аналитиков компании, в первом квартале было продано 1466 лотов (но эта цифра включает и несервисные апартаменты). По сведениям Colliers, по итогам первого квартала 2021 года на первичном рынке городских апартаментов Санкт-Петербурга было реализовано 44,7 тыс. кв. м апартаментов, что на 65% выше показателя первых трех месяцев 2020 года, когда было продано 27,1 тыс. кв. м (или 1017 лотов). Основная доля проданных апартаментов традиционно пришлась на проекты сервисного формата — 85% (38 тыс. кв. м).

По данным Colliers, средний уровень загрузки в апарт-отелях, ориентированных на долгосрочное проживание, составил 83–90%. Большинство проектов планирует вернуться к краткосрочному формату в июне с началом туристического сезона.

В то же время средняя площадь проданных несервисных апартаментов за год выросла почти в два раза (на 94%) и в первом квартале 2021 года достигла 54 кв. м. Такая динамика связана с повышенным спросом на премиальную недвижимость, где средняя площадь реализованных апартаментов выше: 85,5 кв. м в

элитном сегменте и 48,7 кв. м — в бизнес-классе против 35,5 кв. м в комфорт-классе. В сегменте сервисных апартаментов средняя площадь за год увеличилась на 7%, до 28,3 кв. м.

Наибольший интерес в несервисном формате был зафиксирован в проектах бизнес-класса — они сформировали 60% от количества реализованных лотов данного формата. В сегменте сервисных апартаментов, напротив, преобладающую долю продаж сформировали проекты класса комфорт: на них пришлось 85% от количества реализованных лотов.

По состоянию на конец марта 2021 года средняя стоимость квадратного метра городских апартаментов (не включая проекты элитного класса) увеличилась на 29% и достигла 198 тыс. рублей за квадратный метр. Так, в сегменте сервисных апартаментов показатель составил 192 тыс. рублей (+29% год к году), в сегменте несервисных апартаментов — 220 тыс. рублей (+34% год к году).

Максимальная динамика наблюдалась в проектах сервисных городских апартаментов комфорт-класса, где за год средний показатель вырос на 40% (до 173 тыс. рублей за квадратный метр). В проектах бизнес-класса прирост стоимости составил 19% (до 227 тыс. рублей). При этом в сегменте несервисных апартаментов динамика стоимости в классах комфорт

и бизнес составила +24 и +34% соответственно. В абсолютных выражениях цены достигли 171,2 тыс. рублей за квадратный метр в комфорт-классе и 235,9 тыс. рублей — в бизнес-классе.

По данным Knight Frank, цены в первом квартале продолжили рост и поднялись на 9%. Значительный рост цен экспозиции обусловлен вымыванием предложения за счет высокой покупательской активности, простимулированной повышением привлекательности ипотечных продуктов и снижением интереса к вкладам. Приостановка выхода в продажу новых проектов из-за неопределенности на рынке апартаментов также подогревает интерес покупателей к этому сегменту и ограничивает конкуренцию среди проектов.

«Переориентация апарт-отелей на долго- и среднесрочный формат проживания позволила инвесторам получить минимальную доходность. Так, по итогам первого квартала 2021 года средний уровень загрузки в комплексах, ориентированных на долгосрочное проживание, оказался на уровне 83–90%. Загрузка части проектов, продолживших функционирование в краткосрочном формате, составила 45–60% и показывает уверенный положительный тренд с начала весны. На фоне снижения турпотока апарт-отели переориентировали как минимум 25% номерного фонда с краткосрочного

на долгосрочный формат размещения. При этом большинство управляющих компаний заключали договоры на долгосрочное размещение до июня, поскольку планируют вернуться к краткосрочному формату аренды с началом туристического сезона», — комментирует Андрей Косарев, генеральный директор Colliers в Санкт-Петербурге.

По подсчетам Knight Frank St. Petersburg, в январе — марте 2021 года на рынке апартаментов Санкт-Петербурга экспонировалось 5,1 тыс. номеров (совокупная площадь — 176 тыс. кв. м). За квартал их количество выросло на 3%. В компании говорят, что причиной увеличения предложения стал старт продаж апартаментов в новых объектах. Апарт-отель IZZI на Владимирской (Orange Group), комплекс «Морская Ривьера» («Сенатор»), «Петровская 5» в Кронштадте («Распроф») — эти проекты предполагают реконструкцию исторических зданий. При этом за год количество апартаментов сократилось на 36%, отмечают в Knight Frank St. Petersburg.

Основное предложение сервисных апартаментов сосредоточено в Выборгском (26%), Невском (25%) и Московском (20%) районах. В первом квартале были сданы два объекта сервисных апартаментов, оба в Московском районе — ArtStudio Moskovsky и M97. ■



ПО СОСТОЯНИЮ НА КОНЕЦ МАРТА 2021 ГОДА СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА ГОРОДСКИХ АПАРТАМЕНТОВ (НЕ ВКЛЮЧАЯ ПРОЕКТЫ ЭЛИТНОГО КЛАССА) УВЕЛИЧИЛАСЬ НА 29% И ДОСТИГЛА 198 ТЫС. РУБЛЕЙ