

ИСЦЕЛЕНИЕ ОТ ВИРУСА

РЫНОК АПАРТАМЕНТОВ ПРЕОДОЛЕЛ ПОСЛЕДСТВИЯ ПАНДЕМИИ И ПРОДОЛЖАЕТ РОСТ. ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, ЧЕРЕЗ ГОД ЧИСЛО ВВЕДЕННЫХ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ ПО КОЛИЧЕСТВУ ЮНИТОВ МОЖЕТ СРАВНЯТЬСЯ С НОМЕРНЫМ ФОНДОМ ОТЕЛЕЙ ТРИ-ЧЕТЫРЕ ЗВЕЗДЫ. ЕДИНСТВЕННОЕ, ЧТО ПОКА СДЕРЖИВАЕТ РАЗВИТИЕ, — ОЖИДАНИЕ ИТОГОВОГО РЕШЕНИЯ ПО СТАТУСУ АПАРТАМЕНТОВ.

КСЕНИЯ ПОТАПОВА

По данным аналитиков комплекса апарт-отелей Valo, предложение апарт-отелей в Петербурге (без учета реконструированных апарт-отелей) на конец третьего квартала 2021 года по сравнению с третьим кварталом 2020-го снизилось на 40% по площади и на 53% по количеству номеров в продаже. За девять месяцев 2021 года на рынок выведены 65 821 кв. м, что в 2,3 раза больше, чем годом ранее (28 709 кв. м) и в четыре раза меньше, чем за три квартала 2019-го (263 012 кв. м). За девять месяцев 2021 года начались продажи в четырех новых апарт-комплексах, а также в 11 проектах реконструкции. Объем строящихся апарт-отелей на конец сентября составил 455 тыс. кв. м. На конец третьего квартала 2020 года этот показатель был выше примерно на 10%.

По данным ООО «Пулково Скай», до конца текущего года ожидается ввод 14 апарт-комплексов (5300 юнитов, 176 000 кв. м), из них 70% приходится на сервисные апарт-отели.

По словам Андрея Косарева, генерального директора Colliers в Санкт-Петербурге, пандемия уже не оказывает влияния на рынок. Его развитие сдерживается общей экономической нестабильностью, а также неопределенностью будущего законодательного статуса апарт-отелей. Эти факторы снижают девелоперскую активность. В итоге доступное предложение сокращается, ликвидных лотов становится меньше, а стоимость апарт-отелей увеличивается из-за возросшего спроса.

По данным Colliers в Санкт-Петербурге, в сравнении с аналогичным периодом 2020 года объем проданных апарт-отелей в первом полугодии 2021-го увеличился почти в два раза (2,7 тыс. лотов, или 80 тыс. кв. м), что, с одной стороны, связано с низкой базой начала 2020 года, с другой — с активизацией инвесторов.

«Начиная с лета, на рынке происходит серьезное вымывание ликвидных лотов на многих проектах апарт-отелей, что связано с сокращающимся предложением в жилом сегменте. Инвесторам стало сложнее выбирать объекты для вложений, и спрос перекинулся на апарт-отели как наиболее привлекательный продукт», — считает Сергей Ногай, генеральный директор ООО «Пулково Скай».

Вместе с этим наблюдается и активный рост цены квадратного метра. В конце первого полугодия 2021 года его средняя стоимость превысила 200 тыс. рублей, что на 26% выше показателя июля 2020 года. Средний бюджет покупки составляет около 4,5 млн рублей.

При этом Марина Сторожева, директор по продажам и управлению комплекса апарт-отелей Valo, отмечает, что рост цен на сервисные апарт-отели за год (с сентября 2021-го по сентябрь 2020-го)



К 2023 ГОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ ЧИСЛО ВВЕДЕННЫХ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ СОСТАВИТ 24 ТЫС. ЮНИТОВ, ЧТО СОПОСТАВИМО СО ВСЕМ КАЧЕСТВЕННЫМ НОМЕРНЫМ ФОНДОМ ОТЕЛЕЙ ТРИ-ЧЕТЫРЕ ЗВЕЗДЫ В ГОРОДЕ

составил примерно 40–70% в зависимости от конкретного объекта.

Девелоперы связывают рост цены не только с устойчивым спросом на апарт-отели, но и с ростом себестоимости строительства за счет перехода на проектное финансирование, удорожания стоимости строительных материалов, логистической составляющей в цене импортного оборудования и пр. Как поясняет Марина Павлюкевич, генеральный директор PLG, по некоторым позициям, в частности комплектующим инженерных систем, рост составил более 40% и продолжается до сих пор.

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ Несмотря на то, что ограничения на международный туризм, введенные во время пандемии, частично сняты, в первые девять месяцев 2021 года участники рынка отмечают отсутствие иностранных туристов. По словам Антона Агапова, директора по развитию сети апарт-отелей YE'S, это отразилось на снижении доли посуточной аренды в апарт-комплексах — от 5% до 10% в зависимости от месяца. Ситуацию нивелирует возросший поток внутреннего туризма: средняя загрузка апарт-отелей сохранялась на уровне 95%, в периоды высокого спроса (июнь — июль) — 100%.

Среди других тенденций на рынке эксперты выделяют сокращение рынка несервисных апарт-отелей. «Это обусловлено как планируемыми законодательными изменениями, так и особенностями спроса. По итогам первого полугодия 2021 года доля сервисных апарт-отелей в структуре предложения увеличилась до максимальных за историю рынка показателей — 89%», — поясняет Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St Petersburg.

В 2021 году также наблюдается тенденция вывода на рынок проектов апарт-комплексов в уже высокой стадии готовности. «Мы видим, что меняется стратегия девелоперов: не все комплексы выводят-

ся в продажу на стадии котлована. При наличии проектного финансирования нет смысла гнаться за покупателем, можно открыть продажи на более высокой стадии готовности и заработать больше», — отмечает Николай Антонов, партнер, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью».

При этом предложение становится более компактным и продуманным с точки зрения концепции. «За последние годы отмечается тенденция к компактности квартирографии объектов сервисных апарт-отелей. Основное предложение сконцентрировано в формате студий — в среднем 81% от общего количества юнитов в квартирографии», — отмечает Светлана Московченко. Причем оптимизируется не только площадь апарт-отелей, но и размеры жилых комплексов.

«Покупатель тоже лучше понимает, чего хочет. В 85–90% случаев апарт-отели приобретаются именно как актив, который призван обеспечить будущее инвестора. И только 10–15% покупателей планируют жить в апарт-отелях сами. Раньше соотношение было 60:40», — добавляет Николай Антонов.

Марина Сторожева отмечает, что в тренде в 2021 году многофункциональные и многоформатные апарт-комплексы. Заметна тенденция по выходу на рынок большого количества проектов по реконструкции старых зданий под апарт-отели с небольшим номерным фондом — обычно в центральных локациях. Тенденция роста спроса — на загородные проекты недвижимости, включая апарт-отели. Продолжается тенденция к более реалистичным обещаниям УК по программам доходности в апарт-отелях (8–10% — средняя обещанная доходность в 2021 году, в отличие от заявленных 17–20% в предыдущие периоды).

В качестве определенных проблем аналитики Valo выделяют рост порога входа в проект. Если год назад, по данным Colliers в Санкт-Петербурге, минимальный порог

был на уровне 1,8 млн рублей, то сейчас он составляет около 2,2 млн рублей.

НОВЫЙ БАРЬЕР Также Марина Сторожева отмечает, что значительный рост цен на апарт-отели может стать барьером для части покупателей, которые выбирают проект, ориентируясь на высокую доходность. Рост стоимости квадратного метра способствует некоему снижению доходности актива. Кроме того, в черте города есть проблема с земельными участками под строительство апарт-комплексов. А отсутствие итогового решения по статусу апарт-отелей тормозит выдачу разрешений на строительство по большинству проектов.

По последней информации Госдума планировала принять закон до конца текущего года, однако произойдет это или нет, сейчас прогнозировать достаточно сложно. «Рынок очень ждет данного закона в этом году, но представляется, что первоочередными задачами нового состава Госдумы будут адаптация и решение вопросов с отраслями, которые пострадали от пандемии сильнее, чем строительный сектор. Поэтому объективно все-таки стоит ждать завершения этой истории в следующем году, предположительно в первом квартале», — считает Алексей Кричевский, эксперт рынка недвижимости Академии управления финансами и инвестициями.

Что касается прогнозов на будущий год, то, по мнению экспертов, рынок апарт-отелей далек от насыщения. Наблюдается высокий интерес к этому сегменту как со стороны инвесторов, так и со стороны гостей. По оценкам Антона Агапова, к 2023 году в Петербурге число введенных в эксплуатацию сервисных апарт-отелей составит 24 тыс. юнитов, что сопоставимо со всем качественным номерным фондом отелей три-четыре звезды в городе. Также сегмент будет активно наращивать долю присутствия в регионах РФ, а также странах ближнего зарубежья.

«Активно продолжит развитие сегмент небольших отелей в центральных локациях в реконструированных домах, а также сегмент сервисных апарт-отелей, который в настоящее время превалирует на рынке. Развитие получит загородный сегмент апарт-комплексов для проживания и отдыха как альтернатива даче, загородному дому со всей необходимой внутренней инфраструктурой в привлекательной локации. Цены на апарт-отели продолжат расти в следующем году. Среди прочего на это окажет влияние и дефицит предложения, который, скорее всего, еще будет наблюдаться на рынке Петербурга в первом полугодии 2022 года», — заключает Марина Сторожева, директор по продажам и управлению комплекса апарт-отелей Valo. ■