

# апартаменты

## Тяга к пасторали

Во время пандемии заметно увеличился спрос на аренду загородного жилья, но рынок оказался не готов к такому повороту событий. Сегодня девелоперы все пристальнее присматриваются к локациям, расположенным за КАДом, рассчитывая среди прочего развивать здесь новые проекты апартаментов.

— загород —

Пандемия послужила катализатором спроса на загородное жилье и земельные участки. Показатели 2020 года аналитики называли рекордными, но в 2021 году их удалось превзойти на 33%: в коттеджных поселках города и области было продано более 9 тыс. домов и участков. Возрос также спрос на аренду.

«В начале 2020 года, с введением антиковидных ограничений, составительные горюжаны были готовы к любым вариантам аренды загородного жилья — от краткосрочной (включая аренду на весь летний сезон). Сегодня спрос высок именно на долгосрочную аренду. Уверенность в том, что ограничения могут повториться, заметна и определяет поведение потребителей», — отмечает Петр Войчинский, генеральный директор «МК-Элит».

При этом, кроме пандемии, на рост востребованности аренды загородного жилья повлияло то, что в последние несколько лет люди начали считать деньги. «Они задались вопросом: а могу ли я позволить себе загородный дом? Одно дело — когда вы живете за городом постоянно. Другое — когда вы приезжаете туда на выходные два раза в месяц в сезон. Нужно ли вам приобретать земельный участок, строить дом, поддерживать в нем порядок, «консервировать» на зиму, охранять, или проще будет что-то арендовать?» — поясняет Андрей Троицкий, руководитель отдела продаж группы компаний «Штаб».

Кроме того, по словам Алины Базаевой, старшего аналитика Colliers, появился спрос на новый вид отдыха: *bleisure* (*business + leisure*), представляющий собой удаленную работу «без отрыва от отдыха». В связи с этим размещение за городом продолжает пользоваться популярностью (не только в гостиницах и санаториях, но и в коттеджных поселках, комплексах апартаментов, особенно при долгосрочном бронировании). Наиболее востребованы в плане аренды

объекты во Всеволожском, Курортном, Приозерском, Выборгском и Ломоносовском районах.

В целом, по мнению Даниила Бекирова, совладельца инвестиционно-строительной компании Investa, рынок оказался не готов к такому спросу и потоку желающих уехать за город от новых условий «послековидной» жизни. В итоге можно было наблюдать цены от 10 до 70 тыс. рублей за сутки в загородных домах под Петербургом. Такой же рост был по всем сегментам — турбазам, домам отдыха, апартаментам и пр.

Эксперты считают, что загородные проекты апартаментов могли бы стабилизировать ситуацию, но пока их довольно мало. Тем не менее спрос дал заметный толчок строительству загородной инфраструктуры — в текущем году девелоперы вывели на рынок почти 9,5 тыс. новых объектов (домов, участков и таунхаусов). Апартаменты также планируют строить в этот развивающийся тренд.

### Разнообразие видов

Апартаменты городского и загородного типа представляют собой разные группы проектов с точки зрения портрета покупателя и цели приобретения. «Если городские апартаменты, в первую очередь, ориентированы на инвестиционный спрос, то загородные проекты преимущественно интересуют покупателя, ориентированного на сезонное собственное проживание либо на использование загородных апартаментов как второй квартиры», — отмечает Алина Базаева. Также загородный сегмент представлен рекреационными апартаментами — с оздоровительной или спортивной инфраструктурой. На данный момент на рынке присутствуют различные форматы: коттеджи, таунхаусы, сити-виллы, апартаменты с отдельными юнитами.

Многие рекреационные апартаменты расположены у водных и лесных массивов. В Курортном районе это «квартал „Мир внутри“», «Первая линия», X-Clinic, «Русские сезоны»; в Мистолово — комплекс



Апарт-отели городского и загородного типов представляют собой разные группы проектов с точки зрения портрета покупателя и цели приобретения

«Образ жизни». Заявленный комплекс с медицинскими учреждениями в Лахте превратился в апартаменты и сити-виллы «Лахта Парк».

«В последние годы все более активно появляются кейсы создания инвестиционных загородных апартаментов и коттеджей, предлагающих программы доходности и управления лотом. Например, проекты Sova и Hugge life Country Club с программами доходности от 10%», — добавляет Алина Базаева. Тем не менее, по словам Виталия Коробова, директора Element Development, данный формат только начинает развиваться. Хотя рост спроса на краткосрочную и долгосрочную аренду заставил девелоперов значительно активизироваться. Поэтому в ближайшее время количество таких проектов будет расти.

«В целом доходность загородных проектов апартаментов сейчас довольно сильно разнится и зависит от выбранной концепции, а также сегмента целевой аудитории. По нашим расчетам, она может составлять около 7–8% годовых. При сохранении спроса в следующем году можно рассчитывать на 8%–10% годовых в связи с ростом цен на аренду», — резюмирует Данил Бекиров.

В данный момент, по словам

Алины Базаевой, наблюдается активный интерес со стороны девелоперов к реализации проектов апартаментов в зонах рекреации. Появляется много запросов на реконструкцию старых санаторных построек. В основном это старые советские санатории, в которые нужно вдохнуть новую жизнь и усилить оздоровительную концепцию. Второй тип проектов — создание курортных комплексов с оздоровительной направленностью в интелесных ландшафтных природных массивах — в Петербурге заметен активный интерес к Курортному району, территориям около залива. К примеру, новые проекты анонсировали компании Element Development, JCP и пр.

Факторы, влияющие на темпы их развития, по мнению Ольги Шарыгиной, вице-президента Besag Asset Management, остаются прежними — чем дольше закрыты границы, тем больше проектов рынок увидит в ближайшем будущем.

### Проблемы и перспективы

Несмотря на рост интереса к загородным проектам апартаментов, главной проблемой их развития, по мнению Даниила Бекирова, является ограниченность спроса и его высокая сезонность. «Ситуация аналогична „домику в Крыму“, когда летом не найти свободного места, а осенью и до Нового года можно простоять без арендаторов», — отмечает он.

По мнению Ольги Шарыгиной, к основным проблемам подобных проектов также относятся концепция, позиционирование и продажи (и инвестиционные, и гостевые). Надо четко понимать, для кого и зачем строится комплекс. Еще один вопрос — управление. На рынке не так много управляющих компаний, которые знают, как работать с загородными апартаментами.

«Если мы говорим об апартаментах, аналогичных городским, а-ля гостиница, то получаем крайне специфический продукт, рассчитанный на определенную аудиторию. По большому счету, спа-отель, для которого подойдет не всякая локация. Сейчас довольно трудно найти землю с соответствующим видом разрешенного использования, да и качество услуг должно быть на высоте, иначе проект окажется провальным. Если же под апартаментами подразумевается комплекс домиков, некая база отдыха — это совершенно другая история. На данном рынке сейчас растет конкуренция, в том числе и со стороны частных. Если раньше в наших поселках инвесторы строились только на продажу, то сейчас большее количество домов стало сдаваться посуточно», — добавляет Андрей Троицкий.

В целом, по мнению Даниила Бекирова, загородные апартаменты — довольно новый сегмент. «Не думаю, что в перспективе по объемам он сможет приблизиться

к строящимся и будущим проектам в городе. Но обязательно найдется аудитория, которая не хочет покупать дорогостоящий загородный дом и в то же время желает проводить больше времени на природе. Если ковидные ограничения и дальше будут сохраняться, миграция из городов продолжится. Но, на мой взгляд, это явление временное, поэтому стратегические инвесторы не торопятся массово скупать участки на трех-пятилетнюю перспективу», — поясняет эксперт.

«В какой-то степени способствовать развитию сегмента инвестиционных апартаментов за городом поможет льготное кредитование под строительство и реконструкцию отелей по ставке 3–5%. Но сложность может быть в необходимости соответствовать строгим критериям. Программа поддержки регламентирует и номерной фонд, и общую площадь проектов, и количество звезд (pretendовать на поддержку могут девелоперы, реализующие проекты категории от „трех звезд“), — считает Виталий Коробов.

Наиболее популярными, по мнению эксперта, в ближайшей перспективе будут небольшие форматы апартаментов или домов с участками, расположенные в хорошей транспортной доступности от города и обеспеченные транспортной и социальной инфраструктурой.

Скения Потапова

## Жизнь в новом формате

— тенденции —

Если сервисные апартаменты уже стали привычным явлением на российском рынке, то коливинги — санатории и дома престарелых — это сравнительно новые направления, к которым сейчас присматриваются девелоперы. ВГ разбирался в перспективах развития данных форматов.

Сегодня формат коливингов наиболее актуален для крупных городов, которые являются центрами притяжения молодежи, экспатов, студентов, IT-специалистов, блогеров, представителей других современных профессий, которые предполагают мобильный образ жизни без привязки к постоянному месту жительства. По словам Николая Пашкова, генерального директора консалтинговой компании Knight Frank St Petersburg, коливинг, по сути, — это арендеваемая комната в модной «коммуналке», которая сочетает в себе комфорт индивидуального жилья в формате квартиры-студии и расширенные возможности по проведению совместного досуга, мероприятий, вечеринок и пр. «То есть в дополнение к личному пространству арендатор получает расширенный функционал общественных пространств и инфраструктуры», — уточняет он.

Коливинг может дополняться общей прачечной, кладовыми, спортзалом и пр. При этом концепция коливингов может быть разной, а по мере развития рынка будет сформирована и его классификация, но пока в России этот сегмент находится в начале своего становления. «Дальнейшее развитие сегмента будет зависеть от экономической ситуации и позиции регулирующих органов, потому что коливинг — это не жилое помещение, а мини-отель своеобразного формата, откуда возникают вопросы, связанные с нормативной базой», — уверен эксперт.

Ольга Шарыгина, вице-президент Besag Asset Management, за

мечает, что это не самый простой формат, хотя очень актуальный для нынешнего поколения.

По ее словам, в первую очередь, нужно четко понимать целевую аудиторию — нельзя просто «откнуть» коливинг и думать, что он будет успешным. Второй момент — такими проектами очень сложно управлять. «На российском рынке практически нет УК, которые умеют работать в коливингах, знают, как они должны функционировать и как нужно правильно создавать атмосферу. Это не только вопрос стратегии, но и решение таких незначительных элементов, как организация небольшой вечеринки или мастер-класса», — поясняет она.

По словам Алины Базаевой, старшего аналитика Colliers, первые коливинги в России появлялись благодаря частным инвесторам, которые преобразовывали квартиры под пространство для сдачи в аренду. «Именно идеология — это то, что отличает коливинг от обычной квартиры: управляющие коливинга подбирают в качестве арендаторов людей, которые имеют похожие интересы, ритмы жизни, взгляды на ценности и быт (часто для того, чтобы попасть в коливинг, необходимо пройти анкетирование или собеседование). К примеру, один из первых заявленных в Петербурге коливингов был построен на идее вегетарианства (Triglinki)», — добавляет она.

Большинство коливингов в России не являются полноценными бизнесами. Готовых сетевых и профессиональных коливингов пока нет, но уже реализуются подобные проекты. «В Петербурге максимально приближенным к данному формату можно назвать апартаменты We&I by Vertical девелопера Besag. А уже в своем новом гостиничном комплексе Coasis девелопер Besag планирует три корпуса в формате коливинга, в двух других зданиях обустроят отели под брендами Vertical и Ramada Encore by Wyndham. Также в 2020 году ком-

пания AFI Development объявила о строительстве в Москве первого небоскреба-коливинга», — говорит Алина Базаева.

Вместе с тем участники рынка указывают на то, что данное направление вряд ли получит широкое распространение в России. «Возможно, будут появляться единичные востребованные проекты, однако массовое развитие сегмент коливингов не получит. И хотя это дешевле арендуемой квартиры, арендуемая квартира — это определенный уровень self-сервиса и комфорта», — считает Валерий Трушин, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate.

### Новые подходы к оздоровлению

Другим направлением, которым сейчас начали интересоваться девелоперы, являются санатории. Сама концепция санатория подразумевает оздоровление, природу, свежий воздух, умиротворение, но в черте города найти такое место непросто, если не брать во внимание городские курорты вроде Эссенуков и Кисловодска. «Большинство санаториев, которые представлены сейчас на рынке, относятся к двум типам. Первый тип — старый советский санаторий, который в том числе работает с социально незащищенными слоями населения. Другой тип — ведомственные санатории государственных структур, которые могут себе позволить содержать подобную инфраструктуру, частично работая на рынок», — отмечает господин Пашков. При этом коммерческие проекты, которые построены с нуля, на рынке есть, но их очень мало, поскольку изначально этот бизнес требует серьезных инвестиций не столько в само строительство помещения, сколько в медицинский персонал, оборудование, его оснащение. «И реализовать это без поддержки государства финансово непросто: это должен быть либо санаторий элитного уровня с определенной целевой аудиторией,

либо все-таки дотироваться государством», — считает господин Пашков.

По мнению госпожи Шарыгиной, данным направлением в основном интересуются «жилые» компании, которые раньше не работали с этим сегментом. «Мы видим ряд сделок по Курортному району Петербурга и побережью Сочи. В основном речь идет о реновации, преобразовании, строительстве дополнительных коммерческих площадей для размещения людей и получения операционного дохода», — объясняет эксперт. Евгения Тучкова, замдиректора департамента консалтинга Colliers, также видит активный интерес со стороны девелоперов к реализации подобных проектов в зонах рекреации — появляются много запросов на реконструкцию старых санаторных построек. «В основном это старые советские санатории, в которые нужно вдохнуть новую жизнь и усилить оздоровительную концепцию. Второй тип проектов — создание курортных комплексов с оздоровительной направленностью в интересных ландшафтных природных массивах. К примеру, новые проекты анонсировали компании „Элемент“, „JCP“ и прочие», — добавляет госпожа Тучкова.

### Обеспечить качественный уход

Собеседники ВГ называют дома престарелых перспективным сегментом, но тоже очень специфическим. «Для организации медицинского сопровождения компании потребуется лицензия. Подобные проекты активно развиваются за рубежом. В России тоже начинают появляться операторы — как крупные, так и мелкие. Вторым, конечно, сложнее, но активнее чувствуется», — говорит госпожа Шарыгина. За рубежом, в свою очередь, есть такое понятие, как коливинг для старшего поколения. «Это не дом престарелых и не гериатрический центр, это сообщество взрослых людей по интересам. В США,



Эксперты говорят: создавая коливинг, нужно четко понимать целевую аудиторию этого формата

например, есть поселок для тех, кому больше 55 лет», — уточняют эксперты.

В крупных городах сегмент ухода за пожилыми людьми является перспективным и востребованным, особенно со стороны родственников тех, кто нуждается в паллиативной помощи, продолжает господин Пашков. «Чтобы этот сегмент стал массовым, он должен ориентироваться на средний класс, но в таком случае этот бизнес будет нерентабельным. Тут необходима помощь государства, в первую очередь в плане строительства объекта недвижимости, потому что за свой счет построить, или купить здание, или арендовать помещение по коммерческим ставкам просто неподъемно для инвесторов», — рассуждает эксперт.

С одной стороны, практика перспективна: нормально иметь возможность обеспечить престарелых родственников комфортными условиями проживания и уходом, полагает господин Трушин. «С другой стороны, русский народ в большинстве своем негативно настроен к домам престарелых — люди самостоятельно ухаживают за родственниками. С этим связана очень огра-

ниченная емкость рынка, которая не даст сегменту должный спрос», — считает он.

### Вдали от городского шума

Также в последнее время застройщики проявляют интерес к созданию объектов для загородного размещения. Такие проекты ориентированы не столько на инвестиционный спрос, сколько на собственное сезонное проживание либо использование в качестве второй квартиры. «Пандемия и период самоизоляции не только стимулировали спрос на загородные форматы проживания, но и способствовали появлению нового вида отдыха — *bleisure* (*business + leisure*), который предполагает удаленную работу „без отрыва от отдыха“, — рассказывает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers. Вместе с тем примеры инвестиционных загородных апартаментов, предлагающих программы доходности и управление лотом, все же появляются на рынке. К примеру, коттеджные поселки Sova и Hugge life Country Club. «Данный формат стал особенно актуален в условиях самоизоляции и повышенного спроса жителей города на временное размещение в ближайшем пригороде», — уточняет она.

Марина Ковалева