

АПАРТАМЕНТЫ СНЯЛИ С ПАУЗЫ

ПЕТЕРБУРГ — МАКСИМАЛЬНО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ РЫНОК ДЛЯ ЗАПУСКА НОВЫХ СЕРВИСНЫХ ПРОЕКТОВ БЛАГОДАРИЯ ВЫСОКОМУ УРОВНЮ ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО ТУРИЗМА, А ТАКЖЕ ВЫСОКОМУ СПРОСУ НА ДОЛГОСРОЧНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ. И ХОТЯ В 2020-М ПАНДЕМИЯ И ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ПОСТАВИЛИ НА ПАУЗУ ДЕВЕЛОПЕРСКУЮ АКТИВНОСТЬ, ГОД СПУСТЯ НА РЫНОК ВЫШЛО ЗАМЕТНО БОЛЬШЕ ОБЪЕКТОВ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ТАКАЯ ТЕНДЕНЦИЯ СОХРАНИТСЯ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ.

КСЕНИЯ ПОТАПОВА

В 2021 году рынок апарт-апартаментов продолжил развиваться, появлялись новые проекты сервисного формата, в то время как формат несервисных плавно сокращался. Это обусловлено как планируемыми законодательными изменениями, так и особенностями спроса. По итогам 2021 года доля сервисных апарт-апартаментов в структуре предложения увеличилась до максимальных за историю рынка показателей — 83% от количества реализуемых апарт-апартаментов.

В 2021 году количество представленных в продаже апарт-апартаментов сервисного формата сократилось на 45%. По итогам года свободное предложение подобного формата составило 2,3 тыс. номеров, что стало наименьшим уровнем с 2017 года. «Такой низкий показатель обусловлен высоким спросом на рынке, а также политической рядя девелоперов по придерживанию наиболее ликвидных лотов для сохранения динамики продаж», — поясняет Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

По словам Елены Петропавловской, руководителя аналитического центра группы RBl, сегодня девелоперы часто не сразу выводят весь товарный запас, а придерживают ликвидное предложение и «тестируют» цену.

По данным Knight Frank St. Petersburg, за 2021 год было продано около 4 тыс. юнитов сервисного формата, что всего на 5% ниже, чем за аналогичный период 2020 года. Один из факторов стабильности спроса — инвестиционная составляющая. По словам Андрея Косарева, генерального директора Colliers в Санкт-Петербурге, инвестиционная привлекательность апарт-апартаментов стала особенно заметна на фоне снижения доходности других механизмов инвестирования: в период локдауна апарт-отели успешно доказали свою устойчивость к кризисным явлениям, что укрепило их позиции в глазах инвесторов.

«Доходность апарт-апартаментов в два раза выше, чем на рынке жилья, за счет чего в текущем году произошло перетекание доли инвесторов из жилого сектора в сег-

мент сервисных апарт-апартаментов. Снижению интереса к жилой недвижимости способствуют ее высокая стоимость и стагнация арендных ставок из-за большой конкуренции. Также спрос подогревает ожидание принятия закона об апарт-апартаментах, который может способствовать увеличению их стоимости. Многие стремятся совершить покупку до принятия закона», — добавляет Антон Агапов, директор по развитию сети апарт-отелей YE'S.

За девять месяцев 2021 года на рынок было выведено в 2,3 раза больше квадратных метров апарт-апартаментов, чем годом ранее, но в 4 раза меньше, чем в 2019-м. С начала 2021 года в продажу вышло 14 новых объектов, из которых 11 — сервисного формата.

Марина Сторожева, директор по продажам и управлению комплекса апарт-отелей Valo, сообщает, что за девять месяцев 2021 года введено в эксплуатацию три апарт-комплекса с суммарным фондом 1051 номер на 30,2 тыс. кв. м. Объем строящихся апарт-апартаментов (без учета реконструированных апарт-отелей) на конец сентября 2021 года составил 413 тыс. кв. м. На конец третьего квартала 2020 года этот показатель был равен 490 тыс. кв. м, то есть на 16% выше.

По данным Knight Frank St. Petersburg, по итогам 2021 года средневзвешенная стоимость квадратного метра в сервисных апарт-апартаментах составила 231,7 тыс. рублей. С начала года показатель увеличился на 29%. При этом в Valo подсчитали, что рост цен на сервисные апарт-апартаменты за год (сентябрь 2021-го в сравнении с сентябрем 2020-го) составил примерно 47% (наблюдался большой разброс роста цен от 40 до 70% в зависимости от конкретного апарт-комплекса). На несервисные апарт-апартаменты (за исключением премиум-сегмента) рост цен был менее значительный (+10%). Цены на рекреационные апарт-апартаменты за год выросли на 19%.

Если год назад минимальный порог входа был на уровне 1,8 млн рублей, то сейчас самая бюджетная покупка городского сервисного апарт-апартамента обойдется при-



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2021 ГОДА НА РЫНОК БЫЛО ВЫВЕДЕНО В 2,3 РАЗА БОЛЬШЕ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ АПАРТАМЕНТОВ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ

мерно в 2,5 млн, а средний бюджет покупки составляет около 4,5 млн. По предварительным оценкам, за 2021 год суммарно продано около 5600 юнитов, что превышает показатели 2020 и 2019 годов.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ Сегодня на рынке продолжается тенденция роста цен на апарт-апартаменты. По данным Valo, в тренде в 2021 году оказались многофункциональные и многоформатные комплексы. С начала 2021-го наблюдается тенденция по выходу на рынок большого количества проектов по реконструкции старых зданий под апарт-отели с небольшим номерным фондом, обычно в центральных локациях. Также ожидается появление апарт-отелей под брендом международных операторов.

Благодаря субсидированным ставкам от девелоперов за год доля покупателей апарт-апартаментов с использованием ипотечных средств выросла на 9% (и составила 33% в 2021 году по сравнению с 24% в 2020-м). Снизилась доля покупателей, приобретающих апарт-апартаменты с использованием беспроцентной рассрочки (с 20% в 2020-м до 14% в 2021-м).

По мнению экспертов, вместе с укрупнением рынка апарт-апартаментов за счет запуска новых проектов покупатель становится более требовательным и внимательным к качеству продукта. При выборе объекта на первый план выходят качественные характеристики: наполнение, уровень сервиса, инфраструктура, доходность. Это логичное развитие событий. Например, то же самое происходило на рынке жилой недвижимости по мере того, как конкуренция здесь усиливалась.

«Инвесторы больше не покупают самый дешевый лот на старте, а выбирают определенного оператора или вовсе диверсифицируют инвестиции в разные проекты. Покупатели выбирают проекты определенного девелопера, как правило, уже имеющего в своем портфеле успешно функционирующие комплексы и привлеченную или собственную управляющую компанию, высококачественные проекты в престижных локациях, где стоимость квадратного метра будет расти с течением времени, проекты с минимальным порогом входа и проекты на старте продаж», — добавляет Господин Косарев.

По данным госпожи Сторожевой, покупатель «помолодел». Доля покупателей в возрасте до 30 лет выросла с 6% в 2020 году до 12% в 2021 году. Среди покупа-

телей увеличилась доля руководителей среднего звена (с 23 до 29%). При этом снизилась доля служащих (с 18 до 13%) и пенсионеров (с 10 до 6%). В 2021 году более половины покупателей — из регионов, около трети из них — из Москвы.

БЕЗ СКАЧКОВ По мнению экспертов, в 2022 году не ожидается «бешеных» скачков спроса, как это наблюдалось в прошлом году. Спрос становится более осознанным, рациональным. Ушел фактор «импульсивной» покупки. Аналитики Valo считают, что рынок апарт-апартаментов далек от насыщения. Предложение на рынке качественных проектов апарт-отелей в удачных локациях пока не может удовлетворить имеющийся спрос со стороны покупателей, что отчасти приводит к значительному повышению цены.

Цены на апарт-апартаменты продолжают расти в следующем году, что связано как с увеличением стадии готовности проектов, так и со значительным удорожанием строительных, отделочных материалов и оснащения. Активно продолжит развитие сегмент небольших отелей в реконструированных домах центральных локаций, а также сегмент сервисных апарт-апартаментов, который сейчас превалирует на рынке. Начнется развитие загородного сегмента апарт-комплексов для проживания и отдыха как альтернативы дачи или загородному дому.

«Со стороны управляющих компаний (УК) заметна тенденция к более реалистичным обещаниям по программам доходности в апарт-отелях. Средняя обещанная доходность в 2021 году составила 8–10% в отличие от 17–20% в предыдущие периоды. Редко кто из УК в 2022 году будет готов предлагать инвесторам программу гарантированного дохода. Только если на лимитированный пул юнитов», — поясняет Марина Сторожева.

В большинстве случаев в расчеты УК будут закладываться пессимистичные прогнозы, а именно — упор на долгосрочную аренду. При реализации новых проектов эксперты также прогнозируют смещение фокуса внимания с инвесторов на арендаторов. В условиях развитого рынка у застройщиков нет проблем с продажей апарт-апартаментов как раньше, когда продукт был еще незнаком и непонятен потребителю. Поэтому наиболее важным становится спрос со стороны арендатора — кто будет жить в апарт-комплексе, будет ли обеспечена заполняемость проекта. ■