

# АПАРТАМЕНТЫ СОХРАНЯЮТ ДИНАМИКУ

**В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2023 ГОДА ПРОДАЖИ АПАРТАМЕНТОВ ОКАЗАЛИСЬ ЗНАЧИТЕЛЬНО НИЖЕ, ЧЕМ В АНАЛОГИЧНОМ ПЕРИОДЕ ПРОШЛОГО ГОДА. ОДНАКО УЖЕ ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ РЫНОК ЗАФИКСИРОВАЛ ОЖИВЛЕНИЕ СПРОСА. ИНФЛЯЦИЯ, КОЛЕБАНИЯ КУРСА ВАЛЮТ, ОЖИДАНИЕ ПОВЫШЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ И, КАК СЛЕДСТВИЕ, ИЗМЕНЕНИЕ УСЛОВИЙ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ СТИМУЛИРОВАЛИ ИНТЕРЕС ПОКУПАТЕЛЕЙ. В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ ЭТОТ ТРЕНД ТОЛЬКО УКРЕПИЛСЯ.** АНТОНИНА ЕГОРОВА

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость» (КЦ «ПН»), на конец сентября 2023 года в Петербурге было представлено 79 комплексов апарт-отелей общей площадью 868 тыс. кв. м (25 тыс. юнитов). Лидерами по объему предложения стали три района: Адмиралтейский (14%), Центральный (13%) и Московский (10%). При этом 38% комплексов расположено в историческом центре города — в популярной локации у гостей, приезжающих с целью культурного-познавательного и делового туризма.

За минувшие девять месяцев на рынке Петербургской агломерации в продажу вышел 21 новый комплекс апарт-отелей (включая новые очереди). 71% из них — сервисные апарт-отели, что подтверждает тенденцию последних лет, где сервисная составляющая остается наиболее важной характеристикой рынка апарт-отелей. Именно сервисные апарт-отели (половина из всех действующих объектов в городе) успешно конкурируют с арендными квартирами и отелями категории «три-четыре звезды». Такие апарт-отели продолжают укрепляться в статусе доходной недвижимости за счет расположения, гостиничных стандартов, наличия управляющей компании и программ доходности.

Что касается предложения в целом, то здесь, по мнению Сергея Софронова, коммерческого директора ГК «ПСК», картина непропорциональная. «Предложение сервисных апарт-отелей сократилось за счет выросшего спроса и роста продаж. В несервисных предложении выросло более чем на порядок, и продажи тоже выросли, но от роста объема пока отстают. Ростом объема несервисный сегмент обязан московским девелоперам и их проектам», — поясняет он.

По данным КЦ «ПН», средневзвешенная цена квадратного метра апарт-отелей всех форматов в Петербурге на конец третьего квартала составила 281 тыс. рублей, увеличившись на 2% по сравнению с аналогичным периодом 2022 года. По подсчетам Nikoliers, средневзвешенная цена предложения достигла 295,3 тыс. рублей за квадратный метр (+13% к третьему кварталу 2022 года). По сервисным апарт-отелям — 270,9 тыс. рублей за квадратный метр (+3% к третьему кварталу 2022 года); по несервисным — 323,5 тыс. рублей за квадратный метр (+24% к третьему кварталу 2022 года).

За третий квартал 2023 года, по данным КЦ «ПН», на петербургском рынке было реализовано 1239 юнитов в комплексах апарт-отелей всех форматов, что на 28% выше результата первого полугодия 2023 года. Уровень продаж третьего квартала 2023 года более чем вдвое выше предыдущего периода и аналогичного периода 2022 года.

По словам Александра Кравцова, управляющего партнера Fizika Development, отчасти это связано с ослаблением рубля и повышением ключевой ставки, так как инвесторы, вкладывающие средства в доходную недвижимость, традиционно стремятся сделать это на наиболее выгодных условиях и сберечь деньги. «На спросе отображается и большое количество качественных проектов на высокой стадии готовности, продажи в которых традиционно идут наиболее активно, чем на ранних этапах стройки. Так, например, в проекте VID1 за первое полугодие мы реализовали на 20% больше номерного фонда, чем за весь 2022 год. А суммарно за январь — август текущего года — на 80% в количественном исчислении и на 94% — в денежном», — поясняет он.



**ПЕТЕРБУРГСКИЕ АПАРТ-ОТЕЛИ УЖЕ ПОЛНОЦЕННО КОНКУРИРУЮТ ЗА КЛИЕНТА КАК С КЛАССИЧЕСКИМИ ГОСТИНИЦАМИ, ТАК И С АРЕНДНЫМИ КВАРТИРАМИ**

По мнению господина Софронова, одним из основных драйверов продаж в строящихся проектах является рассрочка от застройщика. «Продажи апарт-отелей в ипотеку сокращались из-за выросших ставок. Однако летом на фоне роста ключевой ставки мы зафиксировали рост спроса на ипотеку от покупателей, которые спешили закрыть сделки по ранее одобренным процентным ставкам. Средний показатель по доле ипотечных сделок за квартал составил 47%. Такого спроса на ипотеку в апарт-отелях ранее не было», — указывает он.

**ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ** По словам экспертов, сегодня на рынке апарт-отелей продолжается тенденция по восстановлению спроса, после низкой активности инвесторов в 2022 году. «При этом география спроса поменялась. В топе продаж к традиционным центральным районам, таким как Петроградский, Центральный, Адмиралтейский и Василеоостровский, добавились граничащие с ними территории исторически спальных районов. Все активнее идет застройка «серого пояса» вдоль Обводного канала и Лиговского проспекта, разрабатывается Московский район. Также увеличивается доля реконструкции, так как для небольшого девелопера это становится единственным вариантом реализовать проект «строительства» до 1 млрд рублей и выйти из него с весомой премией застройщика», — отмечает Николай Антонов, партнер, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью» (входит в ГК «Бест»).  
По словам Яны Лепешинной, руководителя по продажам доходных проектов Becar Asset Management, ключевая тенденция на рынке — уменьшение площадей. «Мы наблюдаем ее с 2017 года. Этот подход позволяет

уменьшить чек входа для инвестора и генерирует более высокую доходность на квадратный метр номера. Что касается условий оплаты, то почти по всем проектам апарт-отелей девелоперы предлагают гарантированный доход: от года до трех лет. Сейчас такое предложение встречается гораздо чаще, чем ранее», — отмечает эксперт.

По словам Алины Базаевой, руководителя департамента исследований Nikoliers в Санкт-Петербурге, вектор развития городского рынка апарт-отелей лежит в направлении создания апарт-отелей, то есть доходного инструмента, а не альтернативы покупке квартиры. Петербургские апарт-отели уже полноценно конкурируют за клиента как с классическими гостиницами, так и с арендными квартирами. Основное преимущество данного формата состоит в том, что он закрывает потребность в среднесрочной аренде (сроком от двух недель до трех-шести месяцев), что дорого в случае аренды отеля и практически невозможно в случае аренды квартиры. Главной причиной динамичного развития апарт-отелей в Петербурге стали нехватка и морально устаревший номерной фонд гостиниц среднего ценового сегмента.

Основным трендом, по мнению эксперта, является рост целостности управления проектами: год за годом растет доля апарт-отелей, находящихся в централизованном управлении профессиональных управляющих компаний и объектов, являющихся классифицированной гостиничной недвижимостью. На данный момент большая часть классифицированного предложения — объекты категории «три и четыре звезды», которые все более активно конкурируют за гостей с классическими гостиницами.

«Компании — основатели сегмента в регионе (YE'S, Becar, «МТЛ Апарта», Valo) сейчас активно формируют франшизы, развивая уже узнаваемые сетевые бренды. Количество функционирующих объектов в их портфелях динамично растет причем не только в Петербурге и в России, но и в мире. Также девелоперы апарт-отелей активно привлекают популярных отельных операторов для разработки концепции и управления, что делает объекты более узнаваемыми для гостей и развивает популярность формата», — говорит госпожа Базаева.

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ** По словам Алины Базаевой, основные проблемы на рынке апарт-отелей — рост конкуренции функционирующих проектов, рост себестоимости строительства, проектного финансирования и возвращение НДС, что делает более туманной ожидаемую доходность для будущих инвесторов.

«Строительство новых апарт-отелей теперь обойдется девелоперам на 20% дороже. И несмотря на востребованность сегмента, объем предложения на рынке будет снижаться, а лоты — расти в цене. Поэтому в ближайшее время завершенные проекты и проекты в стадии высокой готовности будут весьма востребованы у покупателей», — считает Юрий Грудин, генеральный директор компании Formula City.

По мнению госпожи Лепешинной, самый главный нюанс в сегменте — это отсутствие льготной ипотеки. «В ближайшее время и до момента снижения ставок девелоперам придется предлагать своим инвесторам варианты различных рассрочек в большем объеме, чем было до повышения. Кроме того, необходимо будет продолжать сотрудничество с банками по субсидированию ставок, закладывая это в маркетинг или делая удорожание проектов», — поясняет она.

Что касается перспектив, то, по словам экспертов, рынок апарт-отелей с его доминирующим сервисным форматом нужно рассматривать в связке с рынком гостеприимства, на котором апарт-отели работают после ввода в эксплуатацию. В КЦ «Петербургская недвижимость» отмечают, что сегодня основной драйвер восстановления интереса к рынку апарт-отелей — уверенно растущий туристический поток. Так, с января по август Петербург принял 5,3 млн туристов, то есть почти 70% от числа гостей за весь 2022 год. И в условиях определенных ограничений на выезд, вызванных текущей мировой ситуацией, внутренний туризм продолжит свое развитие.

В целом эксперты считают, что рынок становится более прозрачным, и компании больше не обещают заоблачную доходность, а показывают реальные цифры. Апарт-отели выступают одним из способов сохранения и капитализации средств за счет роста стоимости недвижимости, а также стабильного пассивного дохода на уровне 6–9%. «Сегодня инвесторы выбирают проекты с управляющей компанией, как правило, уже имеющей в своем портфеле успешно функционирующие комплексы. Также высоким спросом пользуются высококачественные проекты с сервисом в престижных и уникальных локациях, где стоимость квадратного метра будет расти с течением времени: в локациях города с хорошо развитой транспортной сетью или близостью к архитектурным доминантам, а также в курортных и рекреационных зонах», — заключает Алина Базаева. ■