

4 → СПРОС РАЗДЕЛИЛСЯ Директор по продажам DVA Group Алексей Бушуев отмечает, что спрос в прошлом году разделился. Активно приобретают проекты и в высокой стадии готовности, и на старте. Проекты, которые вышли на рынок в этого году, интересуют покупателей за счет низкого порога входа и разнообразных программ рассрочек, который делает апартаменты хорошим инструментом сохранения и преумножения инвестиций.

«Спрос подстегивает совокупность факторов — от инфляции и падения курса рубля до ожиданий повышения ключевой ставки, которое влечет изменение условий ипотечного кредитования. Поэтому покупатели возвратились к привычному защитному доходному активу — сервисным апартаментам. Сейчас самое важное для инвесторов — качественный проект и отличная локация. Это мы видим по нашему комплексу на Московском шоссе: по итогам года по объему продаж мы вышли на первой место среди всех апарт-комплексов в Петербурге», — говорит господин Бушуев.

Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, рассказал: «2023 год был успешным для всех сегментов апартаментов. В нашем проекте VID1 выручка от продажи апартаментов за год превысила 1,5 млрд рублей. Нестабильный рубль, рост ипотечных ставок, регулярные заявления Центробанка о повышении ключевой ставки — все это стимулировало людей вкладываться в надежные активы. А апартаменты сегодня — наиболее выгодный продукт с инвестиционной точки зрения, в отличие от квартир. Особенно если мы говорим о центре города и локациях с хорошей транспортной доступностью и высоким пешеходным трафиком».

ОБОГНАТЬ ОТЕЛИ Николай Антонов, генеральный директор компании «МТЛ-Апарт», говорит, что в конце 2023 года средняя загрузка апартаментов достигла 79,2%, что существенно превысило показатель 70,1% за предыдущий год. Это уже третий год подряд, когда апартаменты опережают по привлекательности классические отели, у которых уровень загрузки составил 63,4%, замечает эксперт.

«Учитывая увеличение туристической и деловой активности, а также рост внутреннего туризма и привлекательности Санкт-Петербурга в качестве туристического направления, ожидаем, что средняя загрузка достигнет не менее 80% и произойдет увеличение средней стои-

мости аренды и продолжительности среднего срока проживания гостями», — рассуждает господин Антонов.

По его словам, 2024–2025 годы будут характеризоваться высокими темпами по запускам, связано это с тем, что в стройку запускаются проекты с разрешениями на строительство, выданными до ввода обязательного НДС для девелоперов апартаментов.

ИЗМЕНЕНИЕ ПОДХОДА Игорь Кокорев, операционный директор департамента стратегического консалтинга Nikoliers, отмечает: «За годы развития этого сегмента подход к апартаментам изменился как у девелоперов, так и у покупателей. Компании больше не обещают заоблачные показатели доходности в 15–20%, а демонстрируют реальные цифры: по данным на 2023 год — это около 7–8% годовых. Инвесторы, в свою очередь, постепенно отказываются от самостоятельной сдачи юнитов в аренду и выбирают проекты с управляющей компанией, поскольку целостное управление проектом является гарантией стабильной доходности. Все больше реализованных комплексов апартаментов в городе имеют классифицированные юниты, которые составляют полноценную конкуренцию классическим гостиницам. При этом доля покупателей, которые хотят самостоятельно управлять недвижимостью, уменьшается, а их юниты пополняют классифицированный объем, что говорит о развитии и нарастающей цивилизованности рынка».

Господин Кокорев говорит, что с выходом в операционную стадию все большего количества апарт-отелей обостряется конкуренция не только с классическими отелями сравнимых ценовых категорий, но и внутри сегмента. Это вынуждает девелоперов четче дифференцировать продукт, выделяя и усиливая его конкурентные преимущества. Как следствие, некоторые девелоперы используют комбинацию в рамках одного комплекса нескольких сегментов и форматов проживания или рассматривают возможность привлечения гостиничного оператора с сильным брендом.

СЕРВИСНЫЕ АПАРТЫ ПРОДОЛЖАТ ДОМИНИРОВАТЬ Госпожа Трошева прогнозирует, что сервисные апартаменты будут продолжать доминировать в предложении, так как здесь инвестор приобретает готовый инструмент инвестирования без дополнительных трат на ремонт, меблировку и поиск арендаторов.

Господин Софронов считает, что единственный фактор, тормозящий рынок, — отсутствие недорогой ипотеки для апартаментов. «Проблема отчасти решается программами со сниженной ставкой на первые год-два, разного рода рассрочками и другими спецпрограммами», — указывает он.

Госпожа Мироненко, впрочем, полагает, что повышение ипотечных ставок в этом сегменте влияет на спрос не так сильно, как в жилье; доля ипотеки на рынке апартаментов не превышает 15–25%.

«Загрузка и доходность выросли практически во всех работающих апарт-отелях. И новые апарт-отели с ходу выходят на максимальные обороты. В этом году цены будут расти сопоставимо уровню официальной инфляции. В свою очередь, спрос будет тем выше, чем будет ниже ключевая ставка ЦБ», — говорит господин Софронов.

«Возрастет популярность рекреационных апартаментов, так как увеличивается спрос на загородный отдых. Внутренний туризм продолжит развиваться и останется одним из основных драйверов спроса в сегменте апартаментов. Преимущество будет у апартаментов в хорошей локации с высоким качеством проживания и услуг», — рассуждает госпожа Трошева.

Господин Софронов замечает, что средние цены за 2023 год выросли всего на 4%. Константин Сторожев подтверждает это: по его словам, за 2023 год рост цен по апартаментам оставался в пределах 3–4%, по некоторым проектам фиксировалось снижение цен за счет проводимых акций и скидок.

«Что касается цен, то ожидается рост арендных ставок на 15%, а цен на продажу на новые проекты — до 20%, поскольку рынок постепенно переходит из стадии активного предложения со скидками и рассрочками к более стабильному положению», — полагает господин Антонов.

«По цене за юнит апартаменты остаются наиболее доступным видом недвижимости, поэтому мы ожидаем, что по сравнению с жилым сектором сокращение спроса будет не столь существенным», — считает госпожа Мироненко.

Господин Сторожев отмечает, что гарантированный доход, нефиксированный доход с «котловым методом» — наиболее часто встречающиеся программы доходности на рынке сервисных апартаментов. «Реже можно встретить программу доходности в виде нефиксированного дохода по конкретному номеру», — говорит эксперт.

Господин Кравцов считает, что при отсутствии «черных лебедей» 2024 год для продаж апартаментов будет успешен, хотя и не настолько же, насколько предыдущий период: уже сейчас на рынке ощущается охлаждение спроса, вызванное как сезонностью, так и сокращением предложения.

«В ближайшее время мы ожидаем увеличения доли небольших апартаментов в экспозиции: тренд на сокращение площадей юнитов поддерживает набирающий популярность формат коливингов. Также в регионе продолжится тренд на реконструкцию зданий в центральных локациях под апарт-отели», — прогнозирует господин Кокорев.

Будут активно развиваться проекты реконструкции в центральной части города, также и на периферии, в обжитых районах, с развитой инфраструктурой, так как пятен под новое строительство в удобных локациях становится в Петербурге катастрофически мало. В связи с развитием внутреннего туризма, закрытием границ со многими странами, будут активно развиваться проекты рекреации в загородных локациях, как в премиуме и бизнес-сегменте, так и в сегменте комфорт, как небольшие апартаменты (домики с участками) в составе загородного комплекса с минимальным набором, предоставляемых клиенту услуг, но расположенных в интересных локациях.

Эксперты прогнозируют рост интересов к апартаментам и со стороны арендаторов. «Рост ключевой ставки привел к удорожанию аренды квартир и апартаментов, так как люди отказываются от покупки жилья. Им выгоднее в период заградительных ипотечных ставок (17–18%), ограничений по ипотечным кредитам, введенным ЦБ, роста сроков экспозиции по продаже вторичного жилья арендовать недвижимость. Рост мобильности граждан в плане работы, рост доходов молодого населения (блогеры, молодежь творческих профессий, IT-специалисты) также сказывается на решении отказа от приобретения собственного жилья в пользу аренды квартир или апартаментов, без привязки к одному конкретному месту (особенно актуально для молодого поколения проживание в апартаментах с развитой инфраструктурой, услугами от УК)», — рассуждает господин Сторожев.

«В 2024 году рост ставок аренды будет продолжаться, особенно активный рост можно спрогнозировать после отмены льготных условий по ипотеке (с 1 июля 2024 года)», — резюмирует господин Сторожев.

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ СОКРАЩАЮТ СВОБОДНЫЕ ПЛОЩАДИ

по итогам 2023 года рынок офисной недвижимости Санкт-Петербурга пополнился 13 новыми бизнес-центрами арендопригодной площадью 123 тыс. кв. м. Этот показатель годового ввода офисов является минимальным за последние 15 лет. На этом фоне объем свободных площадей в петербургских бизнес-центрах сократился почти на треть.

ДЕНИС КОЖИН

Согласно данным консалтинговой компании NF Group, в 2023 году рынок офисной недвижимости Санкт-Петербурга пополнился минимальным объемом новых площадей, что наравне с высоким спросом сказалось на вакантности. Суммарная площадь свободных офисов в бизнес-центрах классов А и В сократилась на 30% и составила 303,8 тыс. кв. м.

В офисах класса А доля свободных площадей за год сократилась на 2,4 п. п. и составила 8,5%. В зданиях класса В снижение было на 4,2 п. п., а вакантными остаются только 6,9% площадей. В среднем по рынку доля свободных площадей составляет 7,5%. Несмотря на то, что на конец 2023 года в офисных центрах, введенных в эксплуатацию в 2023 году, свободно 70% площадей (86 тыс. кв. м), все эти площади могут быть заняты уже к лету 2024 года.

В первой половине 2023 года завершился процесс высвобождения офисных помещений иностранными компаниями, и к концу декабря значительная их часть уже была сдана в аренду. Особенно высокий спрос арендаторов наблюдался в Московском районе, который лидировал по числу качественных меблированных офисов, освободившихся в результате ухода международных компаний.

Регина Волошенко, директор департамента офисной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, говорит: «Для поглощения освободившихся после ухода международных компаний офисных площадей рынку потребовался всего год, и мы снова вернулись к ограниченному предложению. В 2024 году девелоперами анонсировано завершение строительства 180 тыс. кв. м офисов классов А и В. Из них менее 100 тыс. кв. м предлагается на рынке аренды, что существенно ниже объемов существу-

ющего спроса. Учитывая небольшой объем строящихся объектов, в 2024 году выбор площадей для арендаторов будет минимален. А вакантность в таких условиях в среднем по рынку сократится до 5–6% и ниже».

По объему поглощения площадей лидируют IT-структуры. Их доля составила более половины общего объема арендованных помещений (51%), что является рекордным показателем за последние шесть лет. Ранее подобный уровень активности IT-сектора отмечался лишь в 2017 году, в то время как в последующие годы доля арендованных им площадей не превышала 38%.

90% арендованных в 2023 году IT-компаниями офисов располагается в бизнес-центрах класса В, а средняя площадь сделки не превышает 1000 кв. м. Международные IT-компании предпочитали в основном офисы класса А площадью от 3 тыс. кв. м с возможностью

дальнейшего расширения. По итогам 2023 года средневзвешенная арендная ставка в бизнес-центрах класса А снизилась на 1,3% и составила 2250 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и операционные расходы. По мере увеличения сроков экспозиции «дорогих» офисов собственники стали предлагать дисконт. Средневзвешенная запрашиваемая арендная ставка в бизнес-центрах класса А, введенных в эксплуатацию в 2023 году, выше среднерыночного значения на 2,2% и составляет 2300 рублей за квадратный метр в месяц.

Запрашиваемая ставка на офисные помещения класса В за год выросла на 1,3% и достигла 1500 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и операционные расходы. В новых зданиях класса В ставка выше среднерыночной на 10% и составляет 1650 рублей за квадратный метр в месяц. ■

ОФИСЫ