

14 В течение ближайших двух лет объем рынка апарт-отелей Петербурга может достигнуть миллиона квадратных метров

16 Эксплуатация апарт-отелей при внешней их схожести с жильем требует совершенно иного подхода

Цветные тематические страницы №13–16 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Зарегистрировано в Роскомнадзоре ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года. Распространяются только в составе газеты. Подписчики получают цветные тематические страницы: «Дом», «Телеком», «Банк», «Страхование», «Лизинг», «Стиль» и другие.

На рынке недвижимости существуют различные способы для инвестирования — от классических и самых распространенных схем приобретения квартир с целью последующей сдачи в аренду или для перепродажи до всевозможных бартерных схем, различных видов коллективных инвестиций и вложений в апарт-отели. Частные инвестиции на рынке, в отличие от институциональных, довольно сложно измерить, но, по оценкам экспертов, их объем в Петербурге составляет всего около 10%.

Исчезающая классика

— набор инструментов —

Среди всех существующих стратегий лидером на протяжении последних лет являются вложения в строящуюся жилую недвижимость, так как это не требует специальных знаний, а минимальный порог входа в этот сегмент равен стоимости однокомнатной квартиры или студии эконом-класса в 1,5–2 млн рублей. До недавних пор самой привлекательной стратегией инвестирования в жилую недвижимость была покупка квартиры на нулевом цикле с целью последующей перепродажи ее на высокой стадии готовности. «Раньше разница стоимости квартиры от нулевого цикла до сдачи дома доходила до 30%, и инвесторов было достаточно много», — рассказывает Николай Гражданкин, начальник отдела продаж компании «Отделстрой». Но год от года этот показатель падает вслед за законодательными регулированиями рынка долевого строительства.

Другой популярной стратегией долгое время являлась покупка квартир для последующей сдачи в аренду. И сейчас таких инвесторов среди покупателей квартир 10–15%. «В среднем доходность от сдачи в аренду квартир составляет 4–8% в зависимости от ликвидности объекта. Наибольшим спросом у инвесторов пользуются однокомнатные квартиры или квартиры-студии в черте города у станций метро, которые существенно проще сдать в аренду», — рассказал Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg. В самом начале застройки областных территорий за КАД проекты там были очень востребованы частными инвесторами. Но сейчас многие из них не могут реализовать квартиры даже по себестоимости.

В целом данный сегмент частных инвестиций постепенно изживает себя, так как доходность приближается к уровню банковских депозитов. И в последнее время жилье все чаще рассматривается не как инструмент приумножения капитала, а как инструмент его сохранения, так как недвижимость, в отличие от акций и облигаций, не падает в цене.



Эксперты отмечают заметный рост спроса на инвестиции в коммерческую недвижимость

Заметный рост

В связи с этим эксперты отмечают заметный рост спроса на инвестиции в коммерческую недвижимость, особенно в формат стрит-ритейла. В сравнении с инвестициями в жилую недвижимость сегмент коммерческой недвижимости генерирует значительно больший доход. Стратегия сдачи помещений в аренду позволяет окупить инвестиции за 8–10 лет. Аналитики отмечают, что наиболее эффективны инвестиции во встроенные помещения в новых удаленных и активно развивающихся локациях, таких как Каменка, Мурино и Кудрово.

Также частным инвесторам с небольшим капиталом на рынке недвижимости доступны еще инвестиции в офисные блоки. «Но на рынке Петербурга не так много предложений небольших офисных помещений. Как правило, в среднем доходность таких объектов для частных инвесторов лежит в пределах 5–7%», — утверждает Николай Пашков.

Инвестиции в коммерческую недвижимость не могут пока получить такого же

широкого распространения, как в квартиры, из-за более высокого порога входа. «В случае инвестиций в жилую недвижимость инвесторы могут воспользоваться заемными средствами в форме ипотеки — сейчас это позволяет относительно невысокие ставки. А в случае коммерческой недвижимости инвесторы либо вкладывают собственные средства, либо предпочитают различные программы рассрочки. Доля клиентов, использующих ипотечное кредитование, составляет менее 5%», — отмечает Олег Пашин, генеральный директор компании «Петербургская недвижимость». Важно понимать, что инвестор на рынке коммерческой недвижимости должен быть также более подкованным и профессионально подготовленным, так как в этой сфере необходимы более специфические знания для управления недвижимостью — грамотного выбора ликвидного объекта, эксплуатации, документального оформления.

Апартаменты для частного капитала

В течение последнего года наблюдается рост интереса частных инвесторов к еще одному инструменту — апарт-отелям, бла-

годаря тому, что на этот рынок порог входа ниже, чем для офисных помещений и стрит-ритейла. «Количество проданных апартаментов в первой половине 2018 года составило 1855 номеров и в 2,4 раза превысило аналогичный показатель 2017 года», — делится статистикой Константин Сторожев, генеральный директор ООО «Вало Сервис» (управляющая компания апарт-отеля Valo), председатель Экспертного совета по апартаментам РГUD. При этом 67% сделок по апартаментам пришлось на приобретение юнитов в сервисных апарт-отелях с полной гостиничной инфраструктурой.

«Сервисные апартаменты — сравнительно новый, но уже достаточно популярный сегмент для инвестиций в недвижимость. Большинство проектов предлагается к продаже с полной отделкой и мебелировкой, инвестору доступны услуги профессиональной управляющей компании, которая берет на себя заботы по работе с арендаторами. При краткосрочной аренде доходность некоторых объектов может достигать показателя 16%, средние показатели составляют 10–13%», — рассказывает Николай Пашков.

Популярность и высокая доходность этого сегмента обусловлены тем, что рынку нужны настоящие апарт-комплексы — в настоящий момент они решают проблему практически полного отсутствия недорогих и качественных двух- и трехзвездочных отелей. Поэтому хороший апарт-отель, который отличает выгодная с точки зрения инфраструктуры и транспортной доступности локация, гостиничный уровень безопасности и сопутствующие услуги (уборка апартаментов, доставка еды, химчистка), может быть заполнен в течение всего года.

Прогресс на рынке апарт-отелей заметен по набору услуг, предлагаемых девелопером и управляющей компанией. На старте развития рынка апартаментов инвестор просто приобретал юнит для сдачи в аренду в удобном месте у станции метро, где невозможно было построить жилье. Сейчас профессиональные управляющие компании предлагают своим инвесторам не только помещения с сопутствующими услугами, но и возможность выбора определенной

программы доходности в зависимости от целей и задач инвестора. «Наличие четко сформулированных доходных программ лучше всего демонстрирует экономическую состоятельность управляющей компании. Фактически это значит, что УК может спрогнозировать доходность юнита и гарантировать собственнику определенный уровень дохода», — говорит господин Сторожев.

Программы для всех

Для того чтобы быть успешной на рынке, управляющая компания должна предлагать инвестиционные программы разным группам инвесторов. Консервативные инструменты ориентированы на долгосрочную аренду, и процент загрузки отеля в этом случае выше. Издержки оплачивает арендатор, а собственник получает равномерный доход в течение года (от 9% — начиная со второго года после запуска апарт-отеля).

Если инвестор заинтересован в более высоком уровне доходности, то управляющая компания может предложить ему стать участником гостиничного бизнеса. Тогда помещения работают на рынке краткосрочной аренды, поэтому уровень их загрузки неравномерен из-за сезонности. Но в целом обеспечивается доход от 14% со второго года запуска апарт-отеля.

Управляющие компании могут предлагать программы и для самых консервативных инвесторов, которым важна стабильность. По словам Константина Сторожева, «эти программы обеспечивают небольшой, но стабильный ежемесячный доход. При этом управляющая компания готова делиться с собственником доходом, полученным сверх этой суммы (в размере 10%). Эта программа подходит и тем, кто приобретает апартаменты с использованием заемных средств. Безусловно, инвестор делится частью своей прибыли с управляющей компанией, которая получает свою часть дохода от аренды каждого апартаментов. Но для инвестора это скорее плюс, чем минус. Ведь управляющая компания имеет главный — финансовый — стимул обеспечивать загрузку данных апартаментов».

Светлана Попова

Нераскрытый фондовый потенциал

— инструменты коллективного инвестирования —

Коллективные инвестиции в недвижимость — распространенный, понятный и прозрачный инструмент для мелких частных инвесторов на Западе. Эта сфера четко регулируется законодательством и в силу невысокого порога входа, минимальных рисков и стабильной доходности пользуется широким спросом. Но наиболее распространенные в западных странах инструменты — фонды и краудфандинговые платформы — пока не получают широкого распространения в нашей стране.

Фонды недвижимости в западных странах делятся на множество типов: открытые (с возможностью предъявления пая в любой момент) и закрытые (создаются на несколько лет, в это время инвестор не может получить средства). Фонды бывают также с выпуском акций (участвующие в торгах на бирже) и без. Наконец, фонды различаются по специализации. Одни покупают недвижимость, другие — ориентируются на арендный бизнес.

«Что касается российского рынка, то закрытые и открытые паевые фонды сегодня не оценены широкой аудиторией. Хотя порог входа в них невелик и начинается примерно от 300–500 тыс. рублей, пока для граждан это менее понятный инструмент для инвестиций, чем, к примеру, вложения в строящуюся недвижимость», — рассказывает Виталий Коробов, директор по развитию строительно-инвестиционного холдинга «Аквилон Инвест».

Причин слабого распространения ПИФов недвижимости в России эксперты выделяют несколько. Сказывается опыт недобросовестных паевых компаний и общее недоверие

к финансовым организациям и институтам в стране. Главная причина низкой востребованности ПИФов в нашей стране связана с фактическим отсутствием рекламы на рынке.

«С одной стороны, пай можно купить через банк, который, в свою очередь, получает за это определенную комиссию. Однако если инвестор рассчитывает выйти из пая через три-пять лет, то банку куда выгоднее зарабатывать на депозитах. Вероятно, на рынке было бы больше клиентов, которые выбирают ПИФы. Но отсутствие подробной информации по ПИФам и рекламы снижает количество потенциальных инвесторов», — рассуждает Мария Литинецкая, управляющий партнер компании «Метриум», участник партнерской сети CBRE.

Препятствуют развитию коллективных инвестиционных инструментов и психологические факторы. Нужно понимать, что для получения доходности необходимо ориентироваться на долгосрочные инвестиции — от двух до пяти лет. За прошедшую «пятилетку» рубль обесценился относительно доллара более чем в два раза. Поэтому не все потенциальные инвесторы готовы отдавать за управление серьезные суммы без возможности оперативного их изъятия в случае очередного экономического потрясения. Однако это касается преимущественно начинающих инвесторов с небольшими первоначальными суммами. Как показывает практика, инвесторы, которые уже самостоятельно прошли один «цикл» — от покупки до перепродажи недвижимости, в дальнейшем часто приходят к профессиональному управлению.

Мария Литинецкая полагает, что интерес к ПИФам будет с каждым годом увеличиваться как минимум по двум причинам. Во-первых, последние события показали, что

привычные многим банковские депозиты уже не могут обеспечить доходность хотя бы на уровне реальной инфляции. Поэтому многие предпочитают другие инструменты. Во-вторых, сегодня многие инвестируют в недвижимость по причине ожидаемого роста цен в результате перехода к эскроу-счетам и, как следствие, использования кредитных средств для строительства. В таком случае риски ПИФов уменьшаются, что привлекает дополнительное количество инвесторов.

Краудфандинговые платформы ждут

Краудфандинговые платформы отличаются от фондов, как правило, меньшим порогом инвестиций. Кроме того, инвесторы заранее знают проект для инвестиций, тогда как фонды занимаются управлением самостоятельно и дают скорее возможность выбора стратегии, а не конкретного объекта. Доходность зарубежных платформ варьируется в среднем на уровне 2–10%, в зависимости от фонда и его стратегии инвестирования. Краудфандинговые платформы сегодня наращивают объемы куда большими темпами, чем ПИФы. В частности, по данным экспертов, европейские ПИФы в сфере недвижимости нарастили объем активов за пять лет почти на 40%. Краудфандинговые платформы — более чем в 12 раз.

Краудфандинговые платформы имеют хорошие перспективы в России благодаря низкому порогу входа для инвестора и возможности предметного выбора объекта инвестиций. И на рынке коммерческой недвижимости уже есть такие операторы, которые успешно работают в Московском регионе. А вот в сегменте жилой недвижимости подобные инструменты пока не представлены широко.

В России развитию данного инструмента серьезно препятствует несовершенство законодательства. Суть в том, что при коллективной покупке жилье оформляется в собственность как несколько долей. Любой из инвесторов имеет право продать свою долю в совместно купленной квартире, но правом приоритетной покупки обладают другие собственники жилья. Это значит, что, если вкладчики не могут договориться между собой, то получение прибыли может затянуться на неопределенное время.

Кроме того, как и любому другому инструменту коллективных инвестиций, развитию данного сектора в нашей стране мешает малая осведомленность большинства граждан и низкая финансовая грамотность. «Все-таки многие до сих пор живут в своеобразном информационном вакууме — им сложно разобраться в механизмах инвестирования. Поэтому многие предпочитают по старой схеме приобретать квартиру, ждать завершения строительства, заниматься поиском покупателя», — рассказывает госпожа Литинецкая.

Навстречу инвесторам

Еще одним популярным инструментом коллективных мелких инвестиций на Западных рынках недвижимости выступают апарт-отели или кондо-отели. Для мелкого частного инвестора — это гарантированный и удобный доход. Обычно кондо-отели представляют собой качественные проекты с отличным сервисом и управляющей компанией, которая следит за соблюдением всех финансовых и юридических моментов. Также управляющая компания занимается любым взаимодействием с гостями отеля, их привлечением, предоставлением всех необходимых услуг, обеспечением



Развитию коллективных инвестиционных инструментов препятствуют психологические факторы, отсутствие рекламы и подробной информации по ПИФам

безопасности проживания. Инвестор же покрывает издержки на содержание комплекса, получая при этом прибыль.

В России данный рынок имеет огромный потенциал развития и уже завоевывает предпочтения инвесторов в силу снижения доходности классической схемы приобретения квартир с целью сдачи в аренду. Апартаменты могут приносить доход до 8–10% годовых, отмечают эксперты. В настоящее время порог входа для частных инвесторов равен стоимости одного апартаментов. Есть возможность приобретения целого этажа. Но существующие сегодня проекты апарт-отелей, которые распродают по этажам, могут сталкиваться с неоднородностью внутренней среды, которая существенно снижает доходность. «Вдур в хорошей четырехзвездочной гостинице может образоваться какая-то ночлежка. Или делают мини-гостиницу с разными собственниками, и ты идешь по облезлым лестницам, а потом раз — и попадаешь во что-то приличное. Потому что один собственник соблюдает все требования

по безопасности, качеству отделки, мебелировке, а второму совершенно все равно», — сетует Константин Сторожев, генеральный директор ООО «Вало Сервис» (управляющая компания апарт-отеля Valo), председатель Экспертного совета по апартаментам РГUD.

Концепция апарт-отеля и профессионализм управляющей компании оказывают решающее влияние на сроки окупаемости инвестиций. В нашей стране еще только формируется пул управляющих компаний, умеющих профессионально работать с множеством собственников по одному объекту и обеспечивать высокий уровень доходности инвесторам. «Это совсем другая специфика, вплоть до того, какие решения можно принимать, кого и куда можно сесть, а кого куда нельзя. Этот рынок только начинает формироваться. Профессиональными объединениями ведется анализ стандартов, существующих на рынке, обсуждается классификация апартаментов», — разъясняет господин Сторожев.

Несмотря на свою молодость, сегмент апарт-отелей наиболее психологически близок и понятен рядовым частным инвесторам, что создает данному рынку прекрасные перспективы в России.

Ольга Семенович

Частные инвестиции в недвижимость

«Мы предлагаем людям вкладываться в гостиничный бизнес»

О разнице между настоящими и лжеапарта-ментами, о том, как зонирование может разрешить конфликты между гостями, о роли апартаментов в туристическом бизнесе Петербурга и в личных инвестициях корреспонденту „Ъ“ Владе Гасниковой рассказал **Константин Сторожев**, генеральный директор ООО «Вало Сервис», управляющей компании апартаментов Valo, который строится напротив станции метро «Бухарестская».

— **экспертное мнение** —

— **Почему апартаменты зародились как явление?**

— Градостроительное планирование предполагает, что где-то должны находиться общественные пространства, поэтому на карте города появляются места, где нельзя строить жилье. Наши девелоперы очень изобретательны, поэтому стали появляться апартаменты в кавычках: по документам это нежилые помещения, но фактически люди покупают их для жизни. Сначала это произошло в Москве, потом пришло в Петербург. Но в нашем городе это обрело новый смысл. Петербург очень ориентирован на туризм, при этом в городе дефицит недорогих и качественных гостиниц. Есть пирамида потребностей в размещении: дешевых мест всегда нужно больше, чем дорогих; отели высокого уровня всегда сможет позволить себе небольшое количество людей. В советское время в городе нишу недорогого размещения закрывали огромные гостиницы — «Прибалтийская», «Пулковская», «Россия», «Санкт-Петербург», «Москва». Когда началась новая экономика, они получили новых собственников — те вложили деньги в реновацию и, чтобы отбить свои инвестиции, подняли класс. Сейчас у нас в городе четырехзвездочных гостиниц больше, чем трехзвездочных.

— **Пирамида разрушилась?**

— Нет, так не бывает. Она заполнилась мини-отелями, хостелами, арендными квартирами. Часть туристов это устраивает, но массово организованный турпоток не может ориентироваться на такой формат. Этот дефицит и стал поводом строить апартаменты, такой аналог гостиницы. По сути, мы предлагаем людям вкладываться в гостиничный бизнес, а не в инвестиционные

квартиры, которые больше не работают. Многие вкладывались в квартиры на ранней стадии, а на поздней продавали и, имея свои 30%, были довольны. Но рынок квартир сейчас стагнирует, ликвидность их невелика: если ты хочешь быстро продать, то продашь за цену, по которой покупал жилье. И депозиты в банках стали чисто символическими: их проценты не покрывают инфляцию. Люди ищут, куда вкладывать деньги. И 80% покупателей правильных апартаментов — это инвесторы, которых интересует будущий доход.

— **А что такое правильные и неправильные апартаменты?**

— Настоящий апартамент — это гостиница, это продуманная система для приема и размещения больших групп туристов. В апартаменте не может быть подвездов. Только лобби, только централизованный вход. В настоящем апартаменте должна быть создана гостиничная инфраструктура, чтобы обслуживать номера. Нужны продуманные маршруты персонала, который не должен пересекаться с гостями, нужны места для хранения и транспортировки белья, уборочного инвентаря, выноса мусора. На каждом этаже должна быть комната горничной, помещение для чистого и грязного белья. Если есть ресторан, требований будет еще больше. Понимаете, это довольно большой мир. В Valo у нас под технологические помещения отведено больше 5 тыс. кв. м — иначе невозможно предоставить сервис. Соответственно, все это нужно закладывать на уровне проекта.

Со следующего июля в силу вступит новый закон о туристической деятельности, по нему нельзя будет размещать гостей в несертифицированных помещениях. Чтобы получить сертификат соответствия заявленному уровню звездности, нужно



Владимир Мельников

приглашать экспертную комиссию, которая будет проверять все: само здание, уровень компетенций управляющей компании и каждый номер. Обеспечивают ли шторы полную темноту, действительно ли мебель из негорючих материалов, какое качество шумоизоляции... Это огромный перечень требований, необходимых для получения статуса гостиницы.

— **То есть неправильные, по вашему выражению, апартаменты не смогут пройти такую сертификацию? Если это типовые многоэтажки с подземной системой, они же не смогут перестроить здания под требования к гостиницам?**

— Вот именно. Как председатель экспертного совета Российской гильдии управляющих девелоперов по апартаментам я стараюсь донести до людей мысль: инвестиции в те самые неправильные апартаменты — это риск. Именно потому, что если они не пройдут классификацию, то они и не смогут получить определенное количество звезд. Соответственно, в них дальше нельзя будет размещать людей, и инвесторы не смогут получать свой доход.

— **А что теперь будет с людьми, которые уже вложились в такие**

проекты? Что будет с самими лжеапартаментами?

— Я не готов комментировать, что с ними будет. Действительно, это огромный вал по Москве, просто сумасшедший объем. Вот недавно Минстрой хотел легализовать все апартаменты, придать им статус жилых помещений. Но просто так признать нежилые помещения жилыми невозможно: они построены по другим нормативам, в этих проектах не заложены объекты социальной инфраструктуры, в них по-другому регламентируются права на землю, на собственность, там просто все другое. Это действительно сложная задача.

— **Но пока государство разберется со всеми лжеапартаментами, они ведь продолжают приносить деньги своим инвесторам: люди продолжают снимать жилье в таких зданиях.**

— Это другая часть бизнеса апартаментов — не гостиничное размещение, а долгосрочная аренда. Я не говорю, что сдавать помещения в неправильных апартаментов станет невозможно в один день. Но это будет незаконная коммерческая деятельность, и рано или поздно государство займется этим вопросом — и неизбежно, как он будет решен. Но инвесторы должны знать

об этой возможной перспективе. А вообще, долгосрочная аренда — это большой и интересный рынок. В развитых странах доля арендного жилья больше, чем доля собственности. У нас посчитать долю аренды очень трудно, просто потому что она вся «серая». Спрос на легальную аренду жилья есть: как минимум в ней заинтересованы компании, которые снимают жилье для своих сотрудников. Налоговые и банки тоже не дремлют, они все бдительнее относятся к регулярным платежам — и будут выявлять нелегально сдаваемое жилье. Все идет к тому, что цивилизованный рынок аренды жилья будет расти.

Кроме того, настоящие апартаменты строятся с богатой инфраструктурой, которая привлекает людей. Если человек хочет жить с комфортом, он может снять хорошую квартиру в центре города. Но он будет жить в подвезде, за который отвечать не может: течет крыша дома или нет — это вне поля ответственности конкретного хозяина конкретной квартиры. И нет гарантий, что тебе попадутся приятные и корректные соседи. В апартаментов ты живешь в однородной среде и получаешь сервис. Хочешь уборку — пожайлуста, у тебя тут же убирают. Хочешь в ресторан — спу-

стился в тапочках вниз и оказался в нем. В бассейн или закрытый спорт-клуб, в коворкинг. Человек просто попадает в среду, в которой ему не нужно думать о быте, в которой он сможет заниматься только тем, чем он хочет. Да, это дороже обычной аренды, но люди готовы платить за свой комфорт.

— **А какой порядок цен на съем жилья в таких апарта-ментах?**

— Сейчас студии стоят около 30 тыс. рублей в месяц. Это чуть дороже, чем аренда однокомнатных квартир, но за сервис надо платить. В эту сумму входит возможность пользоваться всей инфраструктурой, не выходя на улицу. Интернет у нас будет совершенно другого уровня, что, в общем-то, сейчас чрезвычайно важно. Инженерные системы все новые, есть центральное кондиционирование и возможность регулировать микроклимат в своем номере.

— **Какое соотношение долгосрочной и краткосрочной аренды вы планируете соблюдать? Моя коллега постоянно живет в апарта-ментах и жалуется, что ее соседи часто сменяют друг друга, шумят, мусорят и безответственно относятся к общему пространству.**

— Это естественно, ведь туристам и живущим на постоянной основе в одном месте нужно разное. Тем, кто едет в город как на праздник, за впечатлениями и эмоциями, хочется веселиться и шуметь — и корить их за это нельзя. Тем, кто сделал инвестицию в комфортное пространство и хочет жить в удобной локации с хорошим сервисом, такое соседство, конечно, доставляет неудобство. Поэтому мы решили развести эти потоки. Мы первые на рынке, кто ввел в своем апарта-ментах понятие зонирования: в первой очереди у нас будет четыре секции с общим лобби. Две крайние секции по 300–345 номеров ориентированы на долгосрочное проживание, две другие — на краткосрочное.

Мы считаем, что мы в большей степени отель, но совмещать эти два формата для нас выгодно. Классическая гостиница заполняется летом, а в долгосрочном проживании ситуация обратная: именно с сентября по май основная деловая активность — соответственно, в это время снимают жилье студенты и корпоративные клиенты. Замыкая эти два формата, вы имеете возможность получать даже больше эффективности, чем стандартная классическая гостиница.

Встроиться в доходность

— **стрит-ритейл** —

Рынок встроенных помещений остается одним из самых привлекательных сегментов для частного инвестора. Правда, как отмечают эксперты, порог входа для пользования этим инструментом достаточно высок: как правило, он начинается от 10 млн рублей. Зато и доходность здесь привлекательнее, чем во многих других сегментах.

Ежегодно на рынок Петербурга поступает от 200 до 300 тыс. кв. м новых встроенных помещений, а в этом году на рынок может выйти и больший объем — этот сегмент напрямую зависит от количества вводимого нового жилья. На сегодняшний день около 80% новых жилых проектов включает в себя встроенные коммерческие помещения на первых этажах. Площадь встроенных коммерческих помещений в зависимости от объекта составляет 3–10% от общей площади здания. Применительно к элитному жилью доля встроенных помещений за счет общей небольшой площади может достигать 12%.

«Спрос на встроенные помещения в новостройках остается высоким, нам даже пришлось пойти на увеличение коммерческих площадей в проекте рядом с Новоорловским парком. Мы увеличили долю стрит-ритейла до 10% от общей площади проекта. Это больше соответствует нынешним запросам покупателей. Для проектов комплексного освоения в России ритейл является важнейшей частью комфортной жизни», — говорит Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

Дело частного капитала

По подсчетам аналитиков, в среднем на рынке в экспозиции находится от 1,5 до 2 млн кв. м встро-



Доходность вложений в стрит-ритейл составляет 10–15% годовых. В среднем стоимость квадратного метра коммерческого помещения может быть на 30% и даже на 100% выше цены жилья в этом же доме

енных помещений. Большинство застройщиков не хочет заниматься сдачей помещений в аренду, а предпочитает сразу продавать коммерческие помещения. Поэтому для частного инвестора встроенные помещения являются одним из наиболее привлекательных инструментов сохранения и умножения своих сбережений.

Но порог входа на этот рынок выше, чем, допустим, на рынок жилья или апартаментов. Встроенные помещения на первых этажах жилых зданий, как правило, стоят примерно на 15% дороже, чем жилье. Площадь помещений зависит от целевого назначения, минимальный порог — от 30 кв. м. Наиболее востребованные метражи — 100–200 кв. м. Но, как правило, на рынке продаются большие блоки по несколько сотен квадратных метров.

Согласно запросам, поступавшим в Knight Frank St. Petersburg в течение первой половины 2018 года, большинство арендаторов запрашивало помещения средней площади и прилегающих к ним торговых магистралей города, а также крупные помещения в новых спальных районах, таких как Мурино, Кудрово и Парнас. Запрашиваемые площади варьировались от 40 до 1,35 тыс. кв. м, средний же метраж, рассматриваемый для аренды, составил 150 кв. м.

Агентство A2 Retail фиксирует дефицит качественного предложения. Стоимость небольших объектов в новых спальных районах колеблется от 85 до 180 тыс. рублей за «квадрат», средних — от 170 до 250 тыс. рублей.

«Доходность вложений в стрит-ритейл составляет 10–15% годовых. В среднем стоимость квадратного метра коммерческого помещения может быть на 30% и даже на 100% выше цены жилья в этом же доме. На рынок влияют не только степень развитости инфраструктуры района и дальнейшие перспективы

его развития. Средний бюджет сделки по встроенным помещениям сейчас составляет 14–19 млн рублей», — говорит Алексей Бушуев, директор по продажам Seven Suns Development.

Сегодня доля инвестиционных сделок с объектами коммерческой недвижимости в жилых домах достаточно велика, она составляет около 50%. В основном инвесторы ориентируются на последующую сдачу в аренду. Дальнейшая перепродажа помещений интересуют единичных покупателей. Помимо стандартных инфраструктурных объектов — магазинов, химчистки, салонов красоты, — жители часто организуют здесь офисы.

Согласно данным Estate Market Agency, самые высокие ставки на свободные торговые помещения в январе — сентябре 2018 года фиксировались в Московском, Выборгском и Приморском районах, самые низкие — в Красносельском, Фрунзенском и Невском районах.

В спальных районах активность проявляют аптечные сети, пекарни, предприятия общественного питания, магазины бытовой химии и салоны оптики. Продуктовые сети при этом стали более тщательно просчитывать экономические показатели арендуемых помещений, в результате чего в среднем ставки аренды под размещение продуктовых магазинов снизились за девять месяцев текущего года на несколько процентов.

По данным Knight Frank St. Petersburg, определенным фактором для изменений на рынке встроенных торговых помещений в текущем году стал прошедший чемпионат мира по футболу. Так, открытые станции метро «Беговая» стало драйвером для создания новой торговой зоны и повлияло на увеличение ставок на близлежащих торговых улицах. Самые часто встречающиеся запросы консал-

тинговая компания фиксировала от операторов общественного питания (более 30%), продуктовых магазинов (20%) и аптек (10%). Для ресторанов запрашивались большие по площади помещения, средний метраж которых составляет 250 кв. м: операторам общественного питания интересны торговые коридоры в новых спальных районах или в центральных районах.

Что касается географии вакантных помещений, то на локальных магистралях спальных районов в первой половине года она составила 12,5 против 7,1% на значимых торговых улицах центра Петербурга. При этом основным профилем арендаторов в спальных районах по-прежнему остается торговля продуктами, в то время как в центре помещения занимают в основном кафе и рестораны. Средняя площадь арендуемых помещений составила 110 кв. м в центре против 103 кв. м на окраинах.

Вместе с тем в Knight Frank St. Petersburg отмечают увеличение ставок аренды на локальных торговых улицах спальных районов в среднем на 6%. Основной причиной роста стало развитие инфраструктуры данных районов, что произошло вследствие заселения новых домов. Увеличение ставок на пешеходных улицах города составило в среднем 2%, на главных и значимых магистралях города — на 4 и 7% соответственно, на периферийных магистралях города — в среднем, как и в «спальных», на 6%.

Изменение приоритетов

При этом сегодня в Петербурге начинают активно развиваться новые форматы недвижимости, например апартамент-отели. И, как говорят эксперты, для встроенных помещений в таких домах предъявляются иные требования. Директор по маркетингу ООО «ГАИС» (застройщик апартаментов Valo) Евгений Тихоненко, говоря о торговых коммер-

ческих помещениях в апарта-ментах, прежде всего обращает внимание на то, что в настоящее время сформировалось совершенно другое понимание благоустройства, чем, например, пять лет назад. Если раньше было достаточно качественного лифта, холла и парковки, то сейчас покупателей интересует многофункциональность жилого комплекса — и чем больше в нем будет разнообразной инфраструктуры, тем лучше.

«В апарта-ментах чаще всего можно найти ресторан, кафе, химчистку, офис клининговой службы, фитнес-клуб или даже полноценную спа-зону с бассейном и фитнес-центром, как в нашем проекте Valo. Кроме того, мы запроектировали строительство коворкинга, который предназначен для учебы или работы наших жильцов. Мы задумывали его как креативное пространство в шаговой доступности от «спального места» наших гостей. И сделали мы это не просто так: популярность подсобных мест в Петербурге высока, и на спрос потребителя нужно отвечать», — отмечает он.

По словам господина Тихоненко, на первых этажах апарта-ментах так же, как в классических жилых новостройках, может быть аптека или продуктовый магазин, а покупатели выбирают апартаменты за возможность иметь все под рукой и главное для них — «мобильность и отсутствие головной боли на тему быта».

«Мы уверены, что недвижимость будет трансформироваться, постепенно превращаясь в многофункциональные комплексы, включающие в себя место для отдыха, рабочее пространство, площадки для развития, общения, в том числе и нетворкинга. Все это становится возможным при реализации проектов апартамент-отелей», — считает господин Тихоненко.

Дмитрий Матвеев, Яна Кузьмина

