

# СЕРВИСНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ НАРАЩИВАЮТ ДОЛЮ

ЗА 2019 ГОД КОЛИЧЕСТВО АПАРТАМЕНТОВ В ПРЕДЛОЖЕНИИ НА РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА УВЕЛИЧИЛОСЬ ПОЧТИ ВДВОЕ. В ТЕЧЕНИЕ 2019 ГОДА В ПРОДАЖУ БЫЛИ ВЫВЕДЕНЫ ДЕВЯТЬ НОВЫХ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ (ИЛИ ОЧЕРЕДЕЙ УЖЕ РЕАЛИЗУЕМЫХ ОБЪЕКТОВ) С ОБЩИМ НОМЕРНЫМ ФОНДОМ 9600 ЮНИТОВ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Такие данные приводит Knight Frank St. Petersburg. По итогам 2019 года в свободном предложении в Петербурге находилось 9,8 тыс. апарт-отелей общей площадью 329 тыс. кв. м в 40 объектах Санкт-Петербурга и пригородов.

Как говорят в компании, катализатором развития рынка стал сегмент сервисных апарт-отелей: их доля в общем объеме предложения составила 81%. Доли рекреационных и несервисных апарт-отелей постепенно снижаются: уменьшение за год произошло на 8 п. п. и 4 п. п. соответственно.

На рынке наблюдается тенденция к увеличению количества номеров в составе апарт-отеля. В 2019 году среднее число юнитов в новых проектах составило 1064 штуки, что в 3,5 раза превышает показатель 2018 года. Это изменение произошло за счет появления на рынке таких комплексов, как Start (2258 юнитов), «ПРО.Молодость» (2072 юнита) и VALO (третья очередь, 1600 юнитов), «Artline в Приморском» (1041 юнитов). В 2025 году планируется завершение строительства наиболее крупного объекта в Санкт-Петербурге — на 3,5 тыс. апарт-отелей — cOASIS Vertical.

«В условиях растущей конкуренции в сегменте сервисных апарт-отелей девелоперы прибегают к дифференциации продукта: включают в проект номера разных категорий, разделяют периоды пребывания (краткосрочное или долгосрочное) и способ инвестирования (продажа долями, блоками, юнитами). Помимо профессиональной управляющей компании, в крупные проекты стали привлекать международных гостиничных операторов. Например, в комплексах апарт-отелей VALO заявлена гостиница под брендом Mercure, cOASIS — Ramada Encore by Windham, Salut — Novotel», — говорит Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

**НАРАЩИВАНИЕ ОБЪЕМОВ** В 2019 году в эксплуатацию введено 3,7 тыс. апарт-отелей, что на 21% больше показателя 2018 года. В списке сданных объектов такие крупные комплексы, как Salut (корпуса 5.1 и 5.2), Like, VALO (первая очередь).

В 2019 году было реализовано 5,7 тыс. апарт-отелей, что на 27% превысило показатель 2018 года. Доля сервисных апарт-отелей в структуре продаж составила 72%. Уровень продаж в данном сегменте увеличился на 33% за отчетный год, однако темпы спроса не успевали за резко растущим предложением на рынке.

Наибольшей покупательской активностью были отмечены несервисные апарт-отели: увеличение объемов продаж за год составило 55%.

Снижение спроса наблюдалось в формате рекреационных апарт-отелей: -19% по сравнению с итоговыми зна-



В УСЛОВИЯХ РАСТУЩЕЙ КОНКУРЕНЦИИ В СЕКТОРЕ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРИБЕГАЮТ К ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ПРОДУКТА: ВКЛЮЧАЮТ В ПРОЕКТ НОМЕРА РАЗНЫХ КАТЕГОРИЙ, РАЗДЕЛЯЮТ ПЕРИОДЫ ПРЕБЫВАНИЯ И СПОСОБ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

чениями 2018 года, что объясняется отсутствием новых проектов на рынке. Последний раз комплекс рекреационных апарт-отелей был выведен в продажу в середине 2018 года. Элитные апарт-отели показали положительную динамику спроса (+13%) впервые за последние три года.

По итогам 2019 года произошло повышение средних цен на все типы апарт-отелей на рынке, увеличение за год находилось в диапазоне 8–16% в зависимости от формата объектов.

Светлана Московченко отмечает, что рост стоимости сервисных и несервисных апарт-отелей в 2019 году сопоставим с повышением уровня цен на жилье массового спроса и варьируется в пределах 9–10%. Таким образом, средняя цена за «квадрат» на сервисные апарт-отели составила 154 тыс. рублей, на несервисные — 163 тыс. рублей.

Наиболее дорогостоящие сервисные апарт-отели расположены в Адмиралтейском, Василеостровском и Московском районах. При этом в последнем концентрации апарт-отелей самая высокая в Санкт-Петербурге.

Средний уровень арендных ставок в действующих апарт-отелях в низкий сезон в 2019 году находился в диапазоне 3197–7889 рублей в сутки в зависимости от типа номера. «Увеличение средних ставок аренды за год составило 18%, данное повышение обусловлено увеличением ставок на однокомнатные апарт-отели и выходом на рынок аренды новых проектов, например Art Studio в Центральном районе», — рассказывают в Knight Frank St. Petersburg.

До конца 2020 года планируется выход в продажу семи объектов с общим номерным фондом 3,6 тыс. апарт-отелей.

«Активное развитие рынка апарт-отелей ведет, с одной стороны, к повышению качества продукта и предоставляемых услуг, а с другой — к снижению гарантированной доходности для инвесторов. В будущем среднегодовая доходность апарт-отелей не превысит 7–8% и будет варьироваться в зависимости от выбранного объекта и способа инвестирования», — говорят в Knight Frank St. Petersburg. В компании обращают внимание на то, что в 2020 году ожидается появление законопроекта Минстроя РФ о статусе апарт-отелей, а также возможное ужесточение требований и регламентов, применяемых к проектированию и строительству данного типа недвижимости.

**СВОЙ ПУТЬ** Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», подсчитала, что апарт-отели в Петербурге занимают относительно небольшую долю рынка — около 8% от общего объема жилищного строительства. «В то время как в Москве доля апарт-отелей составляет более 20%. Поэтому говорить о насыщении несколько преждевременно. Петербург проявлял максимум консерватизма при развитии этого рынка. Исторически рынок апарт-отелей формировался у нас как рынок элитного предложения. Потом туда постепенно добавился „бизнес“, и только в последние два-три года апарт-отели начали предлагаться по полной линейке», — говорит госпожа Денисова. При этом она обращает внимание на то, что петербург-

ский рынок существенно отличается от московского и действует пока по своим петербургским законам. На нем преобладает рынок сервисных апарт-отелей — по сути, гостиниц на паях. «Несмотря на всю специфичность и сложность этого рынка, все-таки в нем нет ничего волшебного-недоступного, чтобы он не осваивался новыми игроками. Наш город обладает огромным туристическим потенциалом, и появление новых игроков — это естественное проявление интереса к потенциалу этого рынка», — считает госпожа Денисова. По поводу законопроекта Минстроя и ужесточения регламентов строительства апарт-отелей она добавляет: «Усиление регулирования всегда чревато, действия законодателей несут иногда характер урагана, многие шаги предпринимаются без тщательной подготовки, неосмотрительно».

Ольга Шарыгина, вице-президент Besar Asset Management, рассуждает: «Апарт-отели на некоторое время стали панацеей от любых сложностей бизнеса в недвижимости, и это негативный тренд. Продолжают выходить на рынок новые игроки, которые раньше апарт-отелями не занимались. К счастью, большинство из них ищет сильных партнеров, чтобы реализовать проект и обеспечить заявленную доходность для инвесторов. Те, которые не привлекают сильных партнеров, дискредитируют отрасль. Через несколько лет, когда их проекты должны будут работать как операционный бизнес, пузырь лопнет и доверие к сегменту будет подорвано».

Николай Антонов, генеральный директор «МТЛ. Управление недвижимостью» (ГК «Бест»), замечает, что сейчас в городе реализуется ряд крупных проектов в спальных районах. По его мнению, там работа апарт-отелей по гостиничным стандартам и технологиям будет явно затруднена. «По-видимому, такие проекты будут переформатированы под долгосрочную аренду и послужат основой для создания цивилизованного рынка аренды жилья. Препятствием может послужить дефицит на рынке управляющих компаний, способных обеспечить качественную техническую эксплуатацию, охрану, клининг и администрирование (включая работу с собственниками апарт-отелей и арендаторами) в апарт-отеле на тысячу и больше номеров», — полагает он. Господин Антонов замечает, что, поскольку по меньшей мере две трети новых юнитов предназначаются инвесторами не для личного проживания, а для арендного бизнеса, важнейшей частью продукта остаются доходные программы. «По нашему мнению, ожидания инвесторов должны быть скорректированы до 10–12% годовых. Это не помешает апарт-отелям остаться самым востребованным активом у некачественно инвестора», — считает господин Антонов. ■