



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЧЕНКО

В ОТДЕЛЬНЫХ ПРОЕКТАХ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ РОСТ ЦЕН С НАЧАЛА ГОДА СОСТАВЛЯЛ ДО 9-11%, ПРИ ЭТОМ ОБЩИЙ РОСТ ЗА 2020 МОЖЕТ ДОСТИГНУТЬ 15% — АБСОЛЮТНЫЙ РЕКОРД ДЛЯ ОТНОСИТЕЛЬНО МОЛОДОГО СЕГМЕНТА

САМОИЗОЛЯЦИЯ ПРИВЕЛА К ДЕФИЦИТУ НА КОНЕЦ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА 2020 ГОДА КОЛИЧЕСТВО АПАРТАМЕНТОВ, ВЫСТАВЛЕННЫХ НА ПРОДАЖУ НА РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА, ПО СРАВНЕНИЮ С ТРЕТЬИМ КВАРТАЛОМ 2019 ГОДА СОКРАТИЛОСЬ В ДВА РАЗА — КАК ПО ПЛОЩАДИ В КВАДРАТНЫХ МЕТРАХ, ТАК И ПО КОЛИЧЕСТВУ НОМЕРОВ В ПРОДАЖЕ. НЕСМОТЯ НА ОБЩИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СПАД, СВЯЗАННЫЙ С ПАНДЕМИЕЙ КОРОНАВИРУСА, ЭКСПЕРТЫ ФИКСИРУЮТ РОСТ ВОСТРЕБОВАННОСТИ АПАРТАМЕНТОВ В КАЧЕСТВЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ИНСТРУМЕНТА.

КСЕНИЯ ПОТАПОВА

Сегодня на рынке апарт-отелей Петербурга около 55 проектов, или в общей сложности 24,5 тыс. юнитов, из которых 19 тыс. приходится на наиболее развитый сегмент — сервисные апарт-отели. В целом же текущий год характеризуется существенным снижением предложения на рынке. На конец третьего квартала 2020 года по сравнению с третьим кварталом 2019 года оно сократилось в два раза как по площади в квадратных метрах, так и по количеству номеров в продаже. Эксперты отмечают, что во многом это связано с рекордным объемом нового предложения в 2019 году. Кроме того, на фоне пандемии и кризиса в туристической отрасли девелоперы были сосредоточены на реализации существующих проектов, нежели на развитии и выводе на рынок нового предложения.

За три квартала 2020 года на рынок было выведено в десять раз меньше квадратных метров, чем годом ранее (28 709 кв. м за три квартала 2020 года против 263 012 кв. м за три квартала 2019 года). Марина Сторожева, директор по продажам комплекса апарт-отелей Valo, отмечает, что за три квартала 2019 года было выведено в продажу пять новых проектов апарт-отелей, новые корпуса и очереди уже строящихся комплексов. При этом за период с января по сентябрь 2020 года был выведен в продажу один новый проект, новые корпуса уже строящихся комплексов. Объем строящихся апарт-отелей на конец сентября 2020 года составил 509 тыс. кв. м. На конец третьего квартала 2019 года этот показатель был на 14% (или на 80 тыс. кв. м) выше.

На данный момент, по оценке Valo, в продаже находится 24 проекта сервисных апарт-отелей, или чуть более 5000 юнитов, общей площадью около 147 тыс. кв. м. 52% предложения (в квадратных метрах) приходится на эконом-класс, 31% — на бизнес-класс, 17% — на комфорт-класс.

В целом спрос на апарт-отели в течение 2020 года характеризовался неравномерностью и острой зависимостью от внешних экономических факторов, распространения COVID-19 и ограничительных мер. Как поясняет Надежда Абрамешина, ведущий оценщик направления «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG, активные кварталы — первый и третий — смогли компенсировать низкие показатели продаж во

втором квартале. В целом за девять месяцев 2020 года спрос и объем продаж апарт-отелей выросли по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. «На сегодня один из наиболее популярных запросов потенциальных покупателей — апарт-отели стоимостью 3–6 млн рублей с доходностью от 8% годовых», — отмечает Петр Войчинский, генеральный директор агентства «МК-Элит».

Эксперты отмечают, что более востребованными у покупателей в этом году были несервисные и рекреационные апарт-отели. В сегменте сервисных апарт-отелей спрос за январь — сентябрь 2020 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года незначительно снизился (на 5%). При этом, по некоторым оценкам, спрос на сервисные апарт-отели за третий квартал 2020 года по сравнению с третьим кварталом 2019 года снизился в 1,6 раза. Но специалисты обращают внимание на то, что в этих данных могут быть существенные погрешности, и на самом деле спрос был значительно выше. С конца августа 2020 года Управление Росреестра по Санкт-Петербургу перешло на работу в новом программном обеспечении, что повлекло существенные задержки в темпах регистрации. В результате сделки за третий квартал 2020 год будут зарегистрированы и отражены в следующем квартале. Таким образом, в четвертый квартал 2020 года попадут данные по спросу за третий квартал 2020 года.

Что касается стоимости, то средние цены предложения на рынке увеличились на все типы апарт-отелей за исключением элитных, что связано с изменением структуры предложения в продаже. «Цены на апарт-отели бизнес-класса в третьем квартале 2020 года по сравнению с третьим кварталом 2019 года существенно не изменились. Но по апарт-отелям класса комфорт в третьем квартале 2020 года по сравнению с аналогичным периодом 2019 года рост цен составил около 7%», — отмечает госпожа Сторожева.

Александр Кречетов, директор по маркетингу девелоперской группы PLG, добавляет, что в отдельных проектах рост цен с начала года составлял до 9–11%, при этом общий рост за 2020 может достигнуть 15% — абсолютный рекорд для относительно молодого сегмента.

Аналитики международной консалтинговой компании Knight Frank отмечают, что основной тенденцией среди сервисных объектов в 2020 году стало предоставление дополнительных скидок и акций.

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ На продажи апарт-отелей пандемия коронавируса оказала существенное влияние. «Карантинный режим в апреле и мае поставил на паузу практически все сделки, после чего случился резкий рост продаж на фоне отложенного спроса. Этот спрос поддержала ипотека, ставки по которой застройщики субсидировали за свой счет, большая вероятность второй волны коронавируса, падение курса рубля и кризисные ожидания», — отмечает господин Кречетов.

Марина Сторожева добавляет, что также из-за самоизоляции был отложен запуск многих проектов, что привело к снижению ликвидного предложения в сегменте и, как следствие, к росту цен. «С августа мы фиксируем повышение цен в среднем на 5–8% в месяц, и эта цифра растет. Наиболее ликвидные лоты раскупаются, нового предложения не поступает. Формируется дефицит качественного предложения в сегменте», — поясняет эксперт.

«С учетом перехода застройщиков на эскроу-счета (подразумевающие более длительные согласования, детальный просчет экономики проекта. — **G**) также наблюдается сокращение предложения, увеличение цены: застройщики пересмотрели свою ценовую политику в сторону повышения стартовых цен», — отмечает госпожа Абрамешина.

Наконец, пандемия, по мнению экспертов, обозначила преимущество апарт-отелей перед классическими гостиницами в части возможностей переориентации на долгосрочную аренду. Даже в проектах, специализирующихся исключительно на краткосрочной и среднесрочной аренде, стали предлагать проживание на долгий срок. Господин Кречетов отмечает, что в период пика весенней пандемии загрузка апарт-отелей достигала 60% против 7% у гостиниц.

«Также кризис показал, как важно, чтобы апарт-отели управлялись профессиональной управляющей компанией, которая может быстро переориентироваться с

одной стратегии на другую. Собственнику, который сдает апарт-отели самостоятельно, «перестраиваться» значительно сложнее», — добавляет Карина Шальнова, директор RBI PM.

«Благодаря этому собственники номеров получали доходность выше, чем по банковским депозитам, а значит, апарт-отели доказали свою устойчивость как инвестиционный инструмент», — заключает господин Кречетов.

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ Марина Сторожева считает, что основными тенденциями на рынке сегодня являются очевидный рост цен, повышение интереса к апарт-отелям как формату за счет их быстрой адаптации в условиях нестабильной экономической ситуации, а также сокращение предложения. Все эти тенденции, по мнению эксперта, обусловлены тем, что апарт-отели — единственный инвестиционный инструмент, показавший стабильную доходность в условиях пандемии.

По данным Knight Frank, до конца текущего года возможен выход в продажу восьми новых проектов с общим номерным фондом около 2,5 тыс. юнитов. Аналитики Knight Frank также отмечают, что на сегодняшний день остается открытым вопрос присвоения апарт-отелям статуса жилых помещений, но соответствующие поправки в законодательство могут быть приняты до конца 2020 года. Это станет дополнительным стимулом для развития рынка и приведет к повышению цен.

Текущая ситуация с распространением COVID-19 и отсутствием полноценного туристического сезона станет предпосылкой для пересмотра доходности сервисных апарт-отелей как со стороны инвесторов, так и со стороны управляющих компаний. Гарантии сверхдоходностей отходят в прошлое, игроки рынка, скорее всего, будут более консервативны в оценках и способах инвестирования.

Интересной тенденцией на рынке становится и расширение девелоперами инструментария инвестирования в виде программ долевого приобретения и владения сервисными апарт-отелями. По оценке Knight Frank, такие инициативы позволяют снизить порог входа и тем самым расширить круг потенциальных покупателей. ■