

АПАРТАМЕНТ ОПЕРЕЖАЕТ ЖИЛЬЕ

ДОЛЯ ПРЕМИАЛЬНОГО СЕКТОРА В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ АПАРТАМЕНТОВ В ПЕТЕРБУРГЕ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 15%. В ОТЛИЧИЕ ОТ АПАРТАМЕНТОВ ДРУГИХ, БОЛЕЕ ДЕМОКРАТИЧНЫХ КЛАССОВ, ЭЛИТНЫЕ АПАРТЫ ПРИОБРЕТАЮТСЯ НЕ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕЙ СДАЧИ В АРЕНДУ, А ДЛЯ ПРОЖИВАНИЯ, И, ПО СУТИ, ЭТОТ ВИД НЕДВИЖИМОСТИ НИЧЕМ НЕ ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ОБЫЧНОГО ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ. ЦЕНЫ НА ЭЛИТНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ В НЕКОТОРЫХ ЛОКАЦИЯХ ДАЖЕ ПРЕВЫШАЮТ ЦЕНЫ НА ЖИЛЫЕ ПРОЕКТЫ ЭЛИТНОГО КЛАССА.

РОМАН РУСАКОВ

Большинство (около 85%) представленных на рынке Петербурга апарт-отелей относится к сервисным. Под эту категорию подпадают объекты, реализуемые и рассматриваемые покупателями как альтернатива гостинице, для сдачи апарт-отелей в среднесрочную и долгосрочную аренду, которые приобретаются для дальнейшего получения дохода. Этот формат предполагает наличие профессиональной управляющей компании и развитой гостиничной инфраструктуры. Но все элитные проекты, представленные в Петербурге, относятся к несервисным — они позиционируются как комплексы для постоянного проживания, с преобладанием в планировке двухкомнатных и трехкомнатных квартир, а также с качественной инфраструктурой для постоянного проживания семьи, в состав которой входят детские сады, центры детского развития, спортивные клубы, фитнес-центры.

Николай Антонов, партнер, генеральный директор «МТЛ. Управление недвижимостью», говорит: «Строительство сервисных апарт-отелей премиум-класса в России пока не имеет экономического смысла. Человек, покупающий элитную недвижимость, чаще всего чисто психологически не готов к сдаче ее в аренду — даже на длительный срок, не говоря уже о посуточной сдаче, без которой экономика апарт-отеля становится сомнительной. И это одинаково работает и в Москве, и в Петербурге. Мы пробовали просчитать спрос на краткосрочную аренду в Neva Towers (комплекс элитных апарт-отелей в „Москва-Сити“). Но ни собственники, ни девелопер — холдинг „Ренессанс“ — даже не рассматривали такую возможность. Такие апарт-отели приобретаются для себя, дорого отделываются — в соответствии со вкусом владельца, а не по стандартам пятизвездочного отеля. Кроме того, считается, что гостиничный формат сам по себе противоречит клубности, приватной и закрытой атмосфере, которые подразумеваются в премиальной недвижимости».

Господин Антонов отмечает, что в России полноценно работают как отели сервисные апарт-отели бизнес-класса, то есть «четыре звезды», это максимальный уровень. «Лично я видел реализованные примеры совмещенных в одном здании высокочеловеческих апарт-отелей и международного пятизвездочного отеля только за рубежом — в частности, башни Трампа в Нью-Йорке и в Чикаго. Там разделили логистические потоки: сделали для постоянных жильцов и туристов разные парадные и отдельные лифты. Все успешно работает», — рассказывает он.

СТАТУС ДЛЯ УНИКАЛЬНОЙ ЛОКАЦИИ

Алина Базаева, старший аналитик департамента исследований Colliers в Петербурге, подчеркивает, что статус апарт-отелей



СТАТУС АПАРТАМЕНТОВ ПОЗВОЛЯЕТ ДЕВЕЛОПЕРАМ СОЗДАВАТЬ ПРОЕКТЫ В УНИКАЛЬНЫХ ЛОКАЦИЯХ ЦЕНТРАЛЬНЫХ РАЙОНОВ, У ВОДЫ ИЛИ ЗЕЛЕННЫХ МАССИВОВ, А ТАКЖЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПАНОРАМНЫЕ ВИДЫ НА АРХИТЕКТУРНЫЕ ДОМИНАНТЫ ГОРОДА

позволяет девелоперам создавать проекты в уникальных локациях центральных районов, у воды или зеленых массивов, а также используя панорамные виды на архитектурные доминанты города. По ее подсчетам, объем элитных апарт-отелей на рынке составляет около 100 тыс. кв. м, или почти 15% от объема реализованных в городе проектов, среди которых известные комплексы «Пятый элемент», «Императорский яхт-клуб» и Royal Park, расположенные на островах Петроградского района, а также апарт-отели «Монферран» и «Голландия» в исторической части города. «В 2021 году началась реализация лотов в комплексе элитных апарт-отелей „Дом Балле“, строящемся на улице Глинки, напротив Мариинского театра. Это первый проект апарт-отелей, вышедший на рынок за последние три года (после Royal Park)», — делится госпожа Базаева.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, подтверждает слова коллеги, что специфика элитных апарт-отелей заключается в том, что они никак не отличаются от элитной жилой недвижимости и рассматриваются целевой аудиторией как полноценное высокочеловеческое жилье. «Более того, подобные комплексы расположены в наиболее привлекательных локациях (например, на Каменном, Крестовском островах, в центре города) и обладают уникальными видовыми характеристиками. Средняя цена по элитным апарт-отелям составила на конец июня 2021 года 634 тыс. рублей за квадратный метр, что на 28% выше средней цены элитных квартир в этом же периоде».

Госпожа Базаева отмечает такую тенденцию: на фоне сформировавшегося дефицита девелоперских площадок в центральных районах города одними из возможных

вариантов создания проектов являются редевелопмент и реконструкция. «На рынке присутствует ряд недооцененных и проблемных объектов, которые представлены в разных секторах недвижимости: исторические здания, бывшие промышленные корпуса, морально устаревшие гостиничные, офисные и торговые объекты. Несмотря на то, что они являются частью рынка недвижимости, на данный момент многие из них не приносят прибыль владельцам. Интерес к таким объектам со стороны инвесторов активно растет: более половины объема инвестиций в существующие активы (52%), или \$176 млн, за первое полугодие 2021 года пришлось на объекты, приобретенные для дальнейшей реконструкции. При этом самым популярным вариантом запланированного приспособления является создание апарт-отелей (40%). Редевелопмент вместо девелопмента позволяет создавать новые точки притяжения и деловые районы, не уплотняя застройку в центральных локациях города, а также вернуть объект в деловой оборот и сформировать качественный актив с высокой доходностью», — рассуждает госпожа Базаева.

Эксперты говорят, что, как и в жилой недвижимости, в элитных апарт-отелях есть тенденция к снижению метражей. Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», рассказывает: «Условные 200 кв. м на три комнаты не находят интереса среди покупателей, которые во главу угла ставят функциональность».

Его слова подтверждает Игорь Карцев, гендиректор ГК «Максимум Лайф Девелопмент»: «Премиум-класс предполагает достаточно просторные помещения, но общая тенденция по сокращению количества квадратных метров затронула и этот сегмент. Как правило, девелоперы предлагают такой вариант недвижимости с отделкой и мебели-

ровкой, они оснащены системой „умный дом“ и хорошей звукоизоляцией».

РОСТ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

В первом полугодии 2021 года предложение на рынке апарт-отелей всех сегментов пополнилось на 2 тыс. юнитов. По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», на 1 июля 2021 года в реализации находилось 38 комплексов апарт-отелей — всего 5,6 тыс. юнитов. За полгода в продажу поступило 2 тыс. юнитов, или 66 тыс. кв. м. Стоит отметить, что в 2021 году на рынке появилось большое число новых сервисных апарт-отелей с полной реконструкцией или реновацией зданий в центре Санкт-Петербурга. Такие проекты расположены в центральной части города, но обладают небольшим номерным фондом. Однако основное предложение апарт-отелей сегодня сосредоточено в Московском, Невском, Выборгском, Кировском и Приморском районах. Так, у станции метро «Старая Деревня» находится уже полностью сданный комплекс Artline от Setl Group, который состоит как из апарт-отелей, так и из жилых домов. В продаже представлены разные планировки — от студий до многокомнатных квартир евроформата.

«На фоне низкой привлекательности депозитов, девальвации рубля, нестабильности курса валют инвесторы рассматривают покупку апарт-отелей как инструмент сохранения денег и получения пассивного дохода», — отмечает руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева. — Кроме того, апарт-отели становятся новыми общественными пространствами, точками притяжения, формирующими городскую среду будущего, что делает их более привлекательными и конкурентоспособными на рынке аренды». ■