11 ➔ По его мнению, на сегодняшний день в 59% строящихся апарт-комплексов (не включая объекты реконструкции) предлагаются программы гарантированной доходности. «Основной плюс „гаранта“ для инвестора — выплата ежемесячного фиксированного дохода в течение определенного времени вне зависимости от загрузки апарт-отеля, экономической ситуации и других объективных факторов. Инвестор не остается без дохода даже в сложные времена. Рассчитывая на конкретную денежную сумму, можно покрывать ипотеку, кредиты, так как сумма выплат известна заранее. Как правило, по программе гарантированного дохода управляющая компания берет на себя обязанности и по оплате счетов арендатора. Это программа подходит для тех инвесторов, которые не хотят рисковать, а просто хотят получать обозначенный пассивный доход»,— говорит господин Сторожев.

Но этот же плюс может оборачиваться и минусом, отмечает он. Выплата по гарантированной программе — фиксирована, вне зависимости от того, какой доход реально заработал номер. «Особенно минусы такой программы ощутимы в высокий туристический сезон и праздники, когда доходы от сдачи номеров в краткосрочную аренду максимально высоки. Программа гарантированного дохода обычно ограничена определенным сроком (в среднем один-три года), далее инвестор переходит на программу с нефиксированным доходом»,— добавляет эксперт.

«За последний год доходность выросла, если сравнивать с ковидным периодом. Внутренний туризм, деловые поездки, появились перспективы по туристам из Азии. Все это формирует куда более благоприятную базу для экономики апарт-отелей»,— говорит господин Софронов. Исходя из этого можно предположить, считает эксперт, что программы гарантированной доходности в 2023 году сворачиваться не будут. «Возможно, они будут видоизменяться. Также возможны предложения инвесторам со стороны УК перехода на модель доходности по факту. Если собственник может заработать в моменте на фактической сдаче больше, чем по гарантированной программе, то почему бы и нет»,— полагает он. «Что касается загрузки и доходности, то на них в прошлом году серьезно повлияли геополитическая ситуация и объявление мобилизации. К примеру, несмотря на то, что в летний период показатели загрузки были очень хорошие, в сентябре — октябре спрос упал примерно на 15%»,— рассказал эксперт.

«Мы всегда предлагали нашим инвесторам программу гарантированного дохода — она распространяется в среднем на 10–15% номерного фонда, который находится у нас в управлении. В первую очередь такая программа — эффективный маркетинговый инструмент, который позволяет обеспечить стабильный объем продаж для консервативных инвесторов. С другой стороны, есть и риск для девелопера: способность компании обеспечить заявленный гарантированный доход подвержена влиянию внешних факторов. Невозможно ведь на 100% точно спрогнозировать, что будет с рынком, условно, через два года. Компания должна быть очень уверена в своем продукте и сервисе, чтобы действительно гарантировать привлекательную для инвестора фиксированную доходность, иначе можно уйти в минус. Мы повысили сумму гарантированного дохода в ряде номеров нашего проекта ARTSTUDIO M103 с 40 до 65 тыс. рублей. Те риски, которые есть, у нас уже заложены в финансовую модель»,— делится госпожа Шальнова.

ЖИЗНЬ ЗАСТАВИЛА В конце 2022 года, на фоне падения объемов продаж на рынке, даже те компании, у которых раньше не было программ гарантированного дохода, такие программы ввели — именно как инструмент поддержания спроса и темпов продаж. «Таким образом, сейчас подобные программы появились уже практически у всех. А уровень риска зависит от того, насколько профессионально компания рассчитывает экономическую модель, от того, насколько высокое качество собственного продукта и сервиса страхует ее на случай кризиса на рынке. И, конечно, риски минимизируются, если управляющая компания находится в структуре девелопера: он берет часть рисков на себя»,— полагает госпожа Шальнова.

Она рассказала, что в отеле ARTSTUDIO Nevsky за 2022 год показатель ADR (средняя цена номера за ночь) вырос на 11% по отношению к 2021 году, в ARTSTUDIO Moskovsky — на 17% по отношению к 2021 году. «Показатель RevPAR (выручка номерного фонда за один номер) вырос соответственно на 5 и 27%, также по отношению к 2021 году. По ARTSTUDIO Moskovsky высокий показатель прироста RevPAR связан в том числе и с заметным увеличением количества номеров в управлении. Показатель доходности для инвестора за 2022 год составил в ARTSTUDIO Nevsky 9,7% годовых, в Artstudio Moskovsky — 7% годовых»,— приводит она данные.

Александр Андрианов, первый вице-президент GloraX, в отличие от коллег, считает, что на рынке недвижимости Санкт-Петербурга мало комплексов апартаментов предлагает программы гарантированной доходности. «Это способ привлечения инвесторов, которые стали придерживаться более консервативной стратегии при вложении денежных средств в недвижимость. Например, в апарт-отеле „25/7 Заневский“ предлагается ограниченный пул апартаментов с повышенной ставкой гарантированного ежемесячного дохода до 73 тыс. рублей сроком на три года. Также у нас действует другая программа — „Максимальный доход“, по условиям этой программы заработок инвестора зависит от заполняемости отеля. Общая прибыль рассчитывается ежемесячно после вычета расходов и делится между всеми инвесторами — владельцами апартаментов с этой программой. В высокий сезон доход может достигать 25%»,— уверяет господин Андрианов.

Он считает, что предложение программ гарантированного дохода будет расти в 2023 году, потому что текущая рыночная ситуация складывается таким образом, что инвесторы ищут надежные инструменты для накопления и заработка. «Однако важно понимать, что это временное явление. Скорее всего, по мере стабилизации экономической и политической обстановки число таких программ будет сокращаться в пользу программ максимальной доходности, которые будут приносить больше выгоды в условиях возрастающего туристического трафика»,— оптимистичен господин Андрианов.

По его словам, по результатам 2022 года операционная доходность апартаментов с учетом всех ограничений и периода турбулентности по рынку составляла в среднем 8–10% годовых от стоимости объекта, что выше депозита и доходности от сдачи квартир в аренду. «Важно, что некоторые проекты с хорошей экономикой, профессиональным управлением и удачной локацией приносили собственникам доход выше рыночного — 11–12% годовых»,— приводит данные господин Андрианов.

ОСТОРОЖНЫЙ ПОДХОД «Любая управляющая компания очень осторожно подходит к планированию доходной части. Времена, когда собственникам обещали доходность на уровне 15–19% годовых, давно в прошлом. Все игроки рынка стараются максимально честно оценивать свои возможности, основываясь на собственном опыте и внешних факторах. Многие проекты перешли на комбинированную доходность, обеспечивая равномерный доход в течение года. При этом надо отдавать себе отчет, что прогноз далек от позитивного, даже несмотря на то, что по итогам года многие апарт-отели сообщили об уровне загрузки в 90% в высокий летний сезон. На наш взгляд, такая тенденция говорит об одном: как только оживет внутренний и внешний туризм, доход для владельцев апартаментов увеличится»,— рассуждает господин Кравцов.

Господин Сторожев говорит, что с начала 2023 года в некоторых апарт-комплексах выросли суммы выплат по программам гарантированного дохода. «В сложное, нестабильное время в стране и в мире люди хотят какой-то конкретики, чтобы планировать свои расходы, свое будущее. Управляющие компании в 2023 году продолжат придерживаться тенденции 2022 года по привлечению клиентов в проекты и будут предлагать в апарт-комплексах данные программы в таком виде, как сейчас». По его словам, в проектах Valo средняя доходность составляет 6–10% в зависимости от момента входа инвестора в проект. «Чем раньше был вход в проект, когда цена самого апартамента и оснащения была ниже, тем выше суммарная доходность от инвестиции на сегодня»,— говорит он.

«За последний год изменилась риторика по анонсируемому проценту доходности у большинства УК. Прослеживается тенденция к более реалистичным обещаниям УК по программам доходности в апарт-отелях (6–9% средняя обещанная доходность в 2022–2023 годах в отличие от заявленных 17–20% в предыдущие периоды)»,— замечает он. ■

ОФИСЫ ПРОДОЛЖАЮТ ОСВОБОЖДАТЬСЯ

СОВОКУПНЫЙ ОБЪЕМ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ, ПЛАНИРУЕМЫХ К ВВОДУ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В 2023 ГОДУ, СОСТАВЛЯЕТ 220 ТЫС. КВ. М. ВАКАНСИЯ НА РЫНКЕ ПРОДОЛЖИТ РОСТ, ОДНАКО ПО СРАВНЕНИЮ С 2022 ГОДОМ ОН ЗАМЕДЛИТСЯ. ТАТЬЯНА МИТРОНИНА

Аналитики консалтинговой компании NF Group прогнозируют, в 2023 году количество свободных офисов в Санкт-Петербурге продолжит расти, но этот рост не будет столь существенным, как в 2022 году. Большая часть международных компаний уже приняла решение о закрытии офисов в Санкт-Петербурге и договорилась с собственниками об освобождении площадей. Доля компаний, которые потенциально могут уйти и освободить помещения, невелика в общем объеме рынка. Кроме того, такие офисные площади могут не выходить на открытый рынок, а предлагаться текущим арендаторам здания, которые расширяются.

В среднем по рынку вакантность в течение года может вырасти на 1–2 п. п., достигнув 12–13%, и будет в первую очередь зависеть от того объема нового предложения, который выйдет на рынок. В условиях большого выбора офисов в действующих бизнес-центрах арендаторы редко рассматривают аренду в строящихся зданиях, и многие здания вводятся в эксплуатацию без арендаторов. Сроки экспозиции площадей растут и для достижения оптимальных показателей заполняемости бизнес-центров требуется не 6–12 месяцев, как ранее, а более года.

В 2023 году совокупный объем офисных площадей, планируемых к вводу в эксплуатацию в 2023 году, составляет 220 тыс. кв. м, из них 40% относится к классу А, 60% — к классу В. На высокой стадии готовности находятся «Сенатор» на Миллионной улице, бизнес-центр на улице Моисеенко, «Шанс» на Полюстровском проспекте, «Тесла» на Васильевском острове, «Атлас Сити» (вторая очередь) в Московском районе, бизнес-центр на Кондратьевском проспекте.

Учитывая сложившуюся в прошлом году тенденцию к перенесу сроков ввода объектов в эксплуатацию, реальный показатель может скорректироваться, поскольку девелоперы стараются не выводить на рынок объекты без якорного арендатора, чтобы избежать роста вакантности на рынке. Увеличение объема свободного предложения на офисном рынке Петербурга будет стимулировать собственников занимать более гибкую позицию в переговорах с арендаторами. Но снижение запрашиваемых арендных ставок более чем на 5% в среднем по рынку не прогнозируется.

По словам Константина Лосюкова, генерального директора NF Group в Санкт-Петербурге, на данный момент можно говорить о том, что офисный рынок Северной столицы при уровне вакансии в 11% достиг условной «золотой середины». Это считается нормой в развитых странах, где коммерческие сегменты уже давно сформировались. В текущей ситуации девелоперы офисной недвижимости будут внимательно отслеживать ситуацию с количеством свободного предложения и ставками перед тем, как вводить строящиеся объекты в эксплуатацию, и планировать строительство новых бизнес-центров более сдержанно. Тем не менее за периодом спада всегда следует рост, и в среднесрочной перспективе ожидается восстановление девелоперской активности.

Среди тенденций рынка — растущая доля гибких офисных пространств. По данным аналитиков компании Maris, в Петербурге на конец 2022 года функционировало 88 коворкинг-центров в формате офисов и бизнес-инкубаторов. Большая часть коворкинг-пространств располагается в центральных районах города — 53% валового объема предложения. Лидерами по-прежнему остаются: Центральный район — 27%, Петроградский район — 9%, Адмиралтейский район — 9%, Василеостровский район — 8%, Выборгский район — 8%.

В 2022 на рынке Санкт-Петербурга было открыто 19 новых коворкинг-пространств офисного типа и произошло одно расширение. В общей сложности на рынок вышло более 2500 рабочих мест (или 15,9 тыс. кв. м). Открылись новые офисные пространства: Fabula, «SOK Достаевский», Ridge, Buffer, &Place, Smart, «IQ Коворкинг», «Ината». Таким образом, валовый объем предложения рабочих мест в гибких офисных пространствах Санкт-Петербурга с начала года увеличился на 31%.

Аренда рабочего места в офисном коворкинге номинируется в зависимости от срока и типа размещения. По данным экспертов компании Maris, по итогам 2022 года запрашиваемые ставки аренды фиксированных рабочих мест в гибких офисных пространствах оставались стабильны. Так, стоимость аренды фиксированного рабочего места на конец года варьировалась от 6,4 до 30 тыс. рублей в месяц, средний тариф — 13,2 тыс. рублей в месяц. Плавающее рабочее место стоило 4,7–26 тыс. рублей в месяц, средний тариф — 9,9 тыс. Дневной тариф аренды рабочего места на конец 2022 года составлял в среднем от 500 до 1600 рублей. Наиболее активно в ушедшем году дорожала стоимость аренды рабочих мест на еженедельной основе (+8,9%), которая в среднем по итогам 2022 года составила 5000 рублей.

По оценкам консультантов компании, на 2023 год анонсировано открытие восьми коворкинг-пространств общей площадью более 12 тыс. кв. м. По предварительным оценкам, рынок гибких офисных пространств увеличится на 2000 рабочих мест. Таким образом, прирост количества рабочих мест на рынке в этом году составит около 19% при условии сохранения относительно стабильной экономической ситуации. ■