ЗАГОРОДНОЕ ОТСТАВАНИЕ

ЗА ГОД ОБЪЕМ ЭКСПОЗИЦИИ ЗАГОРОДНЫХ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ ПЕТЕРБУРГА ВЫРОС В ДВА РАЗА. СЕЙЧАС В СТАДИИ ПРОРАБОТКИ НАХОДИТСЯ ЕЩЕ ПЯТЬ АПАРТ-КОМПЛЕКСОВ В ПРИГОРОДАХ ПЕТЕРБУРГА. КИРИЛЛ ОРЛОВ

Как говорят эксперты, загородное предложение первичного апарт-сегмента региона представлено в основном Курортным районом Санкт-Петербурга и близлежащими локациями Ленинградской области. По данным Nikoliers, в суммарном объеме открытого апарт-предложения региона загородный формат занимает 16%. За год в рекреационных локациях объем экспозиции вырос практически вдвое: с 16,6 тыс. кв. м в середине 2023 года до 31,1 тыс. кв. м к июлю 2024 года. Средневзвешенная цена предложения — 405 тыс. рублей за квадратный метр. Рост за год составил 32% за счет увеличения показателя в уже реализующихся проектах и старта продаж нового комплекса в Рощино.

Валерий Трушин, партнер, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate, напоминает, что загородный апарт-сегмент развивается более медленными темпами в сравнении с городскими проектами, так как спрос на загородные направления лимитирован. «Данное предложение — это альтернатива проживанию в загородном доме. Емкость спроса в городской черте снижается параллельно с ростом предложения. И на фоне относительно стабильного туристического потока создается новый продукт, который выступает одной из вариаций загородного отдыха. Точечно появляются крупные проекты на туристически привлекательных направлениях: „Мир внутри“ в Сестрорецке, загородный апарт-комплекс „Ключ. Пионерское“ в Сестрорецке, а также проекты в Сосновом Бору, Зеленогорске и Приморске».



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

СЕРВИСНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ АПАРТ-ОТЕЛИ — НОВЫЙ ДЛЯ ПЕТЕРБУРГА ФОРМАТ: ЕЩЕ НЕДАВНО РЕКРЕАЦИОННЫЕ АПАРТАМЕНТЫ НЕ ПРЕДПОЛАГАЛИ ГОСТИНИЧНОГО СЕРВИСА И ВЫПОЛНЯЛИ РОЛЬ ВТОРОГО ЖИЛЬЯ — В ПРИГОРОДЕ

НОВЫЙ ФОРМАТ Константин Сторожев, генеральный директор УК VALO Service, говорит: «Сервисные загородные апарт-отели — новый для Петербурга формат: еще недавно рекреационные апартаменты не предполагали гостиничного сервиса и выполняли роль второго жилья — в пригороде. Сейчас в продажу постепенно выводятся сервисные проекты с профессиональным управлением. Если девелоперы реализуют свои планы, в следующем году свободное предложение может вырасти в два-три раза. Но надо понимать, что такой стремительный рост будет достигнут за счет эффекта низкой базы. Самое активное развитие формата мы наблюдаем в Курортном районе Петербурга и Приозерском районе Ленинградской области. К югу от города есть один-два таких проекта. От городских апарт-отелей загородные отличаются, во-первых, тем, что предлагают другие сценарии жизни. Городской апарт-отель ориентирован на деловую активность и культурно-событийную программу, операторы озабочены тем, чтобы оборудовать рабочую зону (коворкинг) с переговорными комнатами, иногда делают собственную линейку деловых и культурных встреч. Загородный апарт-отель сделан с акцентом на спортивный, оздоровительный, экологический и семейный виды отдыха».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers, рассказала, что сейчас в стадии проработки документации и согласования банковского финансирования на текущий день находится пять загородных апарт-проектов рекреационного сегмента, расположенных в пешей доступности Финского залива и ближайших озер Ленинградской области.

«Для успешной реализации загородных апартаментов необходимо соблюдение ряда условий. Во-первых, наличие в пешей доступности рекреационного водоема — Финского залива, живописного озера или реки, при этом также важны благоустройство пляжной зоны и видовые характеристики проекта. Во-вторых, удобная транспортная доступность — предпочтительна удаленность не более 10–15 км от КАД или ЗСД. В-третьих, грамотная проработка продуктовых составляющих и наполненность внутренней инфраструктуры»,— рассуждает госпожа Конвей.

Например, говорит она, в расположенном у берега Финского залива апарт-комплексе «Bereg. Курортный» готовятся к открытию спа-комплекс с круглогодичными крытым и открытым спортивными бассейнами, хаммом, саунами, гидротермальным блоком, тренажерными залами, фитобаром, бьюти-студией, а также два банных комплекса, дом детского творчества, гастропространства, детская игровая зона, коворкинг, комната для йоги, ресторан, кофейня, пункт выдачи заказов

Основным отличием загородного апарт-сегмента является рекреационная направленность. Если спрос на краткосрочное размещение в городских объектах в основном формируют туристический иногородний трафик и MICE-сегмент, то целевая аудитория загородных объектов — жители Санкт-Петербурга, обеспечивающие в среднем около 70% бронирований, подсчитала госпожа Конвей. Также стоит отметить, что в структуре размещений преобладает семейная аудитория, добавляет эксперт.

По данным на второй квартал 2024 года, в Курортном районе Санкт-Петербурга действует 23 качественных гостиничных объекта совокупным номерным фондом 2,5 тыс. юнитов. Все средства размещения относятся к категории классических гостиниц (не апарт-комплексы).

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ Виталий Коробов, генеральный директор Element, рассказал: «Ключевая тенденция по этому сегменту: цена на эти апартаменты сопоставима сегодня со стоимостью загородных домов (например, двухкомнатный юнит 70 кв. м стоит практически так же, как и дом) и выше по сравнению со апартаментами-студиями в центре Петербурга. Несмотря на удаленность от центральных районов, фактор локации (близость леса, первая линия залива или другого водоема) создает дополнительную стоимость для продажи. Также из последних новелл — девелоперы начали осваивать для рекреационных апарт-отелей областные участки. В частности, в Выборге».

Альбина Ямалетдинова, руководитель департамента консалтинга, партнер Rusland SP, говорит, что цели пребывания гостей загородных и городских апарт-отелей различаются, этим и продиктованы их ключевые отличия.

Апартаменты загородного формата будут приносить хорошую доходность покупателю, если апарт-отель сможет удовлетворить потребность в качественном загородном отдыхе своих будущих постояльцев, считает она. Популярность загородного формата отдыха неизменно растет с 2020 года.

«Основные тенденции загородного отдыха последних трех -пяти лет: отдых становится все более комфортным, гости предпочитают объекты с обширной спортивной, восстановительной или оздоровительной инфраструктурой; растет популярность „каникул недалеко от дома“, а в связи с этим — увеличивается популярность коттеджного размещения; распространяются новые форматы средств размещения типа глэмпинга. Таким образом, успешные проекты загородных апарт-отелей имеют обширную инфраструктуру либо расположены рядом с курортными зонами (например, „Охта парк“) или на берегу Финского залива или водоемов»,— полагает госпожа Ямалетдинова.

В ответ на растущий спрос на коттеджное размещение в состав проектов девелоперы включают также коттеджи, которые можно приобрести для последующей сдачи в аренду.

«Популярность модульных форматов средств размещения привела к появлению интересных объектов и форм совместного инвестирования в загородный сегмент. В качестве примера можно привести модульный апарт-комплекс „Ключ. Пионерское“. Также покупателям предлагаются различные варианты инвестирования в современные „базы отдыха“»,— добавляет эксперт.

БАЗОВЫЙ НАБОР По словам господина Сторожева, в загородных проектах приходится больше внимания уделать инфраструктуре и сервисам, поскольку у гостей не получится восполнить их нехватку за счет города. Базовый набор — ресторан, спа-зона с бассейном, банный комплекс, спортивный центр, открытые площадки для спорта, детская инфраструктура плюс клининг и трансфер.

«Поверх этого — все, что делает апарт-отель уникальным для определенной целевой аудитории: медицинские кабинеты, соляные комнаты, лыжные трассы, экотропы, причал с катерами, места для зимней рыбалки, площадки для гольфа»,— перечисляет господин Сторожев. По его словам, в загородном проекте всегда выше затраты на ландшафтный дизайн, дорожки, террасы.

«Загородный апарт-отель — это всегда более сложный объект с точки зрения бизнес-модели. Во-первых, исключается вариант, когда владельцы апартаментов сами пытаются их сдавать. Договор на управление номером должен заключаться сразу после его покупки собственником, иначе управляющей компании не удержать гостиничные стандарты во всем комплексе. Во-вторых, в каждом из проектируемых и строящихся апарт-отелей по-разному пытаются преодолеть проблему сезонности. Сейчас мы видим очень высокий спрос на отдых в Ленинградской области летом и проседание спроса зимой. Проблема не только в колебаниях доходности, но и в покрытии издержек на эксплуатацию, поддержание инфраструктуры, персонал, в настройке сервиса. Чтобы проект был успешным, надо обеспечить заполняемость номерного фонда на уровне 50–60% даже в низкий сезон. И здесь разные идеи могут оказаться хороши, включая санаторный отдых или, например, охоту и рыбалку. У кого-то в проекте я видел даже олений парк. Пока мы видим неудовлетворенный спрос на такой формат, отдых внутри страны дорожает, появилась мода на жизнь за городом в течение всего года. Допускаю, что в первых таких проектах (в отсутствие конкуренции) профессиональные управляющие компании смогут выйти на доходность выше 10 и даже 12% годовых»,— рассуждает господин Сторожев.

По данным Nikoliers, операционные показатели качественных гостиничных объектов по итогам первого полугодия 2024 года продолжили восходящий тренд: средний ADR (стоимость номера) Санкт-Петербурга по итогам первого полугодия 2024 года фиксируется на уровне 7,4 тыс. рублей в сутки (+31% к среднему ADR по итогам первого полугодия 2023 года).

Среднегодовой уровень загрузки объектов в черте города за первое полугодие составил 60%. Однако, как правило, в летний сезон гостиницы Курортного района Петербурга и рекреационных локаций Ленинградской области демонстрируют значительно более высокие операционные показатели в сравнении с городскими объектами. ■