АПАРТЫ ВСТУПИЛИ В КОНКУРЕНЦИЮ С ДЕПОЗИТАМИ

ПО ИТОГАМ ТРЕХ КВАРТАЛОВ 2024 ГОДА ОБЩИЙ ОБЪЕМ ЭКСПОЗИЦИИ ПЕРВИЧНЫХ АПАРТАМЕНТОВ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА СОСТАВИЛ 5 ТЫС. ЛОТОВ, ЧТО В СЕМЬ РАЗ МЕНЕЕ ОБЪЕМА КВАРТИРНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ. В СТРУКТУРЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ АПАРТАМЕНТОВ 62% ЗАНИМАЮТ СЕРВИСНЫЕ ЛОТЫ. КАК ГОВОРЯТ УЧАСТНИКИ РЫНКА, СЕГОДНЯ ГЛАВНЫМ КОНКУРЕНТОМ ЗА ДЕНЬГИ ИНВЕСТОРОВ ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ СТРОИТЕЛЬСТВОМ АПАРТОВ, ВЫСТУПАЮТ БАНКИ — ИМЕННО С БАНКОВСКИМИ ДЕПОЗИТАМИ СЕГОДНЯ КОНКУРИРУЕТ ЭТОТ СЕГМЕНТ НЕДВИЖИМОСТИ. И НЕРЕДКО ПРОИГРЫВАЕТ. КИРИЛЛ ОРЛОВ



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

С НАЧАЛА 2024 ГОДА НА РЫНОК ПЕТЕРБУРГА ВЫШЛО ШЕСТЬ АПАРТ-КОМПЛЕКСОВ, ВСЕ ОНИ ОТНОСЯТСЯ К ФОРМАТУ СЕРВИСНЫХ

Такие данные приводят в Nikoliers. Как говорят в компании, по итогам трех кварталов 2024 года на рынке первичных апартаментов Санкт-Петербурга заключено на 5% меньше ДДУ в сравнении с сопоставимым периодом 2023 года. Доля ипотеки за девять месяцев 2024 года минимальна: всего 10%, что втрое ниже в сравнении с сопоставимым периодом прошлого года. В третьем и четвертом кварталах 2023 года был максимально реализован спрос на апартаменты, далее рынок постепенно стабилизировался. Большую часть сделок (86% ДДУ) за январь — сентябрь 2024 года обеспечили десять апарт-комплексов. «Интересно, что ожидаемого смещения фокуса инвесторов с сегмента квартир на апарт-проекты в июле — сентябре текущего года не произошло, одним из ключевых актуальных конкурентов апартаментов являются банковские депозиты»,— говорит Ольга Рянкель, руководитель направления исследований Nikoliers.

С этим мнением согласны в компании «МК Элит»: «Сейчас апартаменты конкурируют с депозитами и чаще проигрывают, но девелоперы напоминают покупателям, что с деньгами в банке государство (в принципе) может сделать что угодно. В отличие от недвижимости».

ОХЛАЖДЕНИЕ ИНТЕРЕСА К ПСЕВДОЖИЛЬЮ Вице-президент по маркетингу и продукту группы RBI Михаил Гущин подсчитал, что с начала 2024 года на рынок Петербурга вышло шесть апарт-комплексов, все они относятся к формату сервисных. «В третьем квартале в городе было запущено сразу два крупных апарт-проекта на 740 и 1100 номеров, совокупно на 50 тыс. кв. м. Они находятся у станций метро „Кировский завод“ и „Пионерская“. В целом темпы вывода новых проектов сокращаются. Отметим, что девелоперы не выводили „псевдожилые“ апартаменты с 2022 года, так что можно говорить об охлаждении интереса к такому формату»,— говорит эксперт.

Участники рынка напоминают, что Петербург сильно отличается от Москвы, где апарт-отели большей частью представлены в формате псевдожилья. Исключение составляют только элитные апартаменты — их, как и в столице, в основном приобретают для собственного проживания.

Средневзвешенная цена предложения, по данным Nikoliers, практически не предъявила динамики за год, хотя по ключевым проектам отмечен годовой рост в среднем до 6–8%. «Вместе с тем мы видим тенденцию роста объема специальных акций без удорожания при стопроцентной оплате — например, длительная рассрочка со сроком до года после даты ввода в эксплуатацию. Также среди ключевых тенденций сегмента стоит отметить рост агентских продаж в структуре реализации и увеличение доли региональных сделок»,— делится госпожа Рянкель.

По сведениям господина Гущина, за девять месяцев 2024 года рост цены в сегменте апартов составил в среднем 4%. Для сравнения, за весь 2023 год динамика составляла 3%.

Альбина Ямалетдинова, руководитель департамента консалтинга, партнер Rusland SP, говорит, что в этом году загрузка средств размещения, включая сервисные апартаменты, достигла допандемийных значений за счет увеличения внутреннего туристического потока. В летний сезон в некоторых апарт-отелях загрузка достигала практически 100%. «Также на фоне общеэкономической ситуации наблюдается рост средней стоимости проживания в гостиницах и апарт-отелях. В связи с этим выросла доходность апартаментов для собственников»,— полагает она.

По мнению эксперта, к факторам, которые могут негативно сказаться на рынке апартаментов, относятся введение НДС при продаже апартаментов, подготовка нормативно-правовых актов, запрещающих или значительно ограничивающих строительство апартаментов (в формате псевдожилья).

В компании «МК Элит» отмечают: «Юридический статус апартаментов так и не установлен, хотя много лет обещают. Дума планирует уже в этом году ввести обязательную классификацию мест размещения (не только гостиниц, но и апарт-отелей), с запретом и штрафами для тех, кто не прошел процедуру и не попал в реестр».

ОТЛИЧИЕ ОТ СТОЛИЦЫ Ирина Кошечка, генеральный директор архитектурной мастерской «Миронов и партнеры», обращает внимание, что за последние годы развитие сегмента апартаментов в Санкт-Петербурге смещалось в сторону рекреационных и сервисных предложений. Это обусловлено развитием внутреннего туризма и деловой активности, а также ростом привлекательности Санкт-Петербурга как локации. «Востребованным стал формат краткосрочного и среднесрочного пребывания, а также дополнительные сервисные опции, предоставляемые апарт-отелями: консьерж-сервис, организация питания, возможность проведения переговоров или конференций и другие дополнительные услуги сферы гостеприимства. Эти особенности смещают функциональные характеристики апарт-отелей от псевдожилья к отельному сервису»,— рассуждает она.

В компании «МК Элит» напоминают, что за год застройщики планировали ввести и открыть еще более 15 апарт-отелей. В сумме — почти на 4 тыс. номеров.

Участники рынка полагают, что количество введенных апартов до конца года еще будет расти, просто медленнее, чем планировалось. Тем не менее к концу года в петербургских апарт-отелях будет представлено от 9 до 10 тыс. номеров, прогнозируют в «МК Элит». Из интересных проектов последнего времени в компании отмечают несколько крупных проектов в загородной зоне: проект «Резиденция Рощино», комплекс в Орехово, который собирается возводить «Строительный трест», комплекс с апартаментами «Ярви-Резорт» на озере Прохладное.

«Рынок живой, динамичный: осенью ГК „ПСК“ вывела в продажу пятый апарт-отель сети Avenir на 739 апартаментов — на проспекте Стачек; рядом с Удельным парком заявлен масштабный мультиформатный проект „SAAN Удельный парк“, более 1,5 тыс. номеров; на Московском проспекте, 115, строится „MOCKO by Avenue Apart“ на 355 юнитов; возле станции метро „Бухарестская“ заявлен еще один апарт-отель, от ГК „Компакт“, тоже на 1,5 тыс. номеров. У площади Конституции строится Barkley's Tower. Компания VALO планирует построить еще один апарт-отель в Пушкине»,— перечисляют эксперты компании наиболее крупные проекты.

ВСЕ БЛИЖЕ К ПАРИТЕТУ Олег Дмитриев, операционный директор Hansa Group, подсчитал, что если планы девелоперов в этом году будут реализованы, то гостиничный фонд и фонд апарт-отелей практически сравняются и составят 46 и 54% для апарт-отелей и гостиниц соответственно.

«Данная тенденция обусловлена различием в финансовых моделях двух этих типов размещения. При создании апарт-отеля девелопер может снизить собственные затраты на реализацию за счет поступления средств от продажи помещений. Для инвестора в апартаменты это возможность войти в новый бизнес с небольшим порогом входа, а также получить коммерческое помещение, которое будет капитализироваться с течением времени, в отличие от того же вклада, тело которого неизменно, а доход формируют только проценты»,— рассуждает эксперт.

Господин Дмитриев при этом отмечает, что сервисный апарт-отель — это сложный продукт для развития продаж, своеобразная «матрешка». «Ведь девелопер продает номера инвестору, которого мало волнуют качественные характеристики — его интересуют доходные программы. А уже локация, качество решений, среда и окружение являются магнитами для резидентов отеля: отдыхающих, долгосрочников, арендаторов и пользователей коммерческих помещений, формирующих доход для инвесторов. Поэтому задача девелопера апарт-отеля вдвойне сложна: продать объект сначала инвестору, а затем и его резидентам»,— заключает эксперт.

Ирина Петрова, руководитель отдела продаж ГК «Лидер Групп», с коллегой согласна: «Потенциальные инвесторы все чаще обращают свои взоры на формат сервисных апартаментов, поэтому рынок арендной недвижимости будет развиваться в этом русле. Современным арендаторам очень важно не просто снять меблированный номер, но и получить определенный набор услуг и сервисов».

Из тенденций она отмечает, что по-прежнему сохраняется большая доля так называемых повторных сделок, когда клиент приобретает сразу несколько лотов. «Это может происходить одномоментно или же спустя некоторое время»,— указывает она. ■