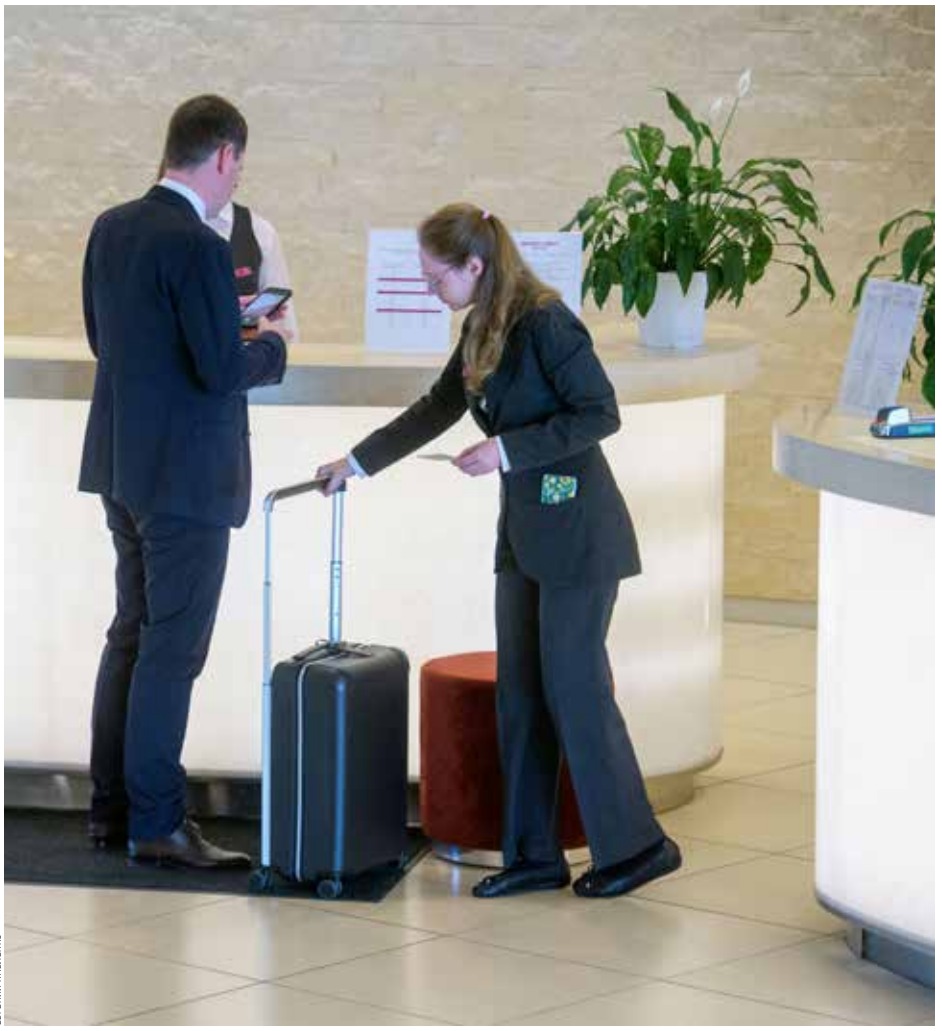
студентов апарт-отели становятся удобной и безопасной альтернативой съемной квартире»,— замечает госпожа Павлюкевич.

По словам Сергея Софронова, коммерческого директора ГК «ПСК», основная масса бронирований в их сети отелей приходится на категорию в возрасте 25–44 лет. «За счет большой доли корпоративных размещений (деловой туризм, поездки по работе) мужская аудитория превалирует в общем объеме бронирований: около 64%. Но в период повышенного туристического спроса доля женской аудитории растет. Также расширилась и география: в 2024 году к нам приезжали обладатели паспортов 66 стран (в 2023-м было 50 стран)»,— замечает господин Софронов.

Что касается операционных показателей, то они сохраняют положительную динамику. По данным Hotel Advisors, по итогам 2024 года средняя цена номера (ADR) в отелях Северной столицы оценивается на уровне 7,5 тыс. рублей в сутки, что на 9% выше аналогичного показателя 2023 года. При этом средний доход на номер (RevPAR) по итогам 2024 года составил 4,9 тыс. рублей в сутки, что на 15% превышает показатели 2023 года.

Кроме того, уровень загрузки отелей и сервисных апартаментов, в 2024 году уже фактически достиг доковидных показателей (66% по Петербургу), говорит госпожа Мироненко. Господин Софронов добавляет, что дефицит всегда есть в период пикового спроса: праздники, каникулы, высокий летний сезон, проведение крупных мероприятий. «Растет цена на размещение и растут доходы инвесторов в апартаменты. Построить же столько апарт-отелей, чтобы не было дефицита в пиковый спрос,— едва ли хорошая стратегия. Что делать с этим номерным фондом в оставшееся время?»— задается вопросом эксперт.

Впрочем, и такого рода развитие может иметь место, если у каждой отдельно взятой управляющей компании будет тактика работы в низкий сезон. «Иными словами, если УК знает как и умеет заполнить номерной фонд с помощью долгосрочной аренды, или же у нее даже в низкий сезон есть приличная доля краткосрочных размещений (например, командировки), то бизнес-модель апарт-отеля страхуется от рисков простоя»,— подчеркивает господин Софронов.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПО ДАННЫМ NIKOLIERS, НА НАЧАЛО 2025 ГОДА НОМЕРНОЙ ФОНД САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ВКЛЮЧАЕТ 16,4 ТЫС. ГОСТИНИЧНЫХ НОМЕРОВ И 10,5 ТЫС. ЮНИТОВ В СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТАХ

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ГИБКОСТЬ Госпожа Павлюкевич уверена, что относительно низкий порог входа по сравнению с другими видами недвижимости делает апартаменты привлекательными для широкой аудитории. При этом минимальный порог входа в сервисные апартаменты зависит прежде всего от площади, наполнения проекта и его локации. Так, в Петербурге минимальная цена за юнит составляет от 4–4,5 млн рублей. В эту цену не входит меблировка, минимальная стоимость которой, как правило, находится в диапазоне от 1 до 2 млн рублей. После приобретения апартаментов покупатель может заключить агентский договор на управление с возможностью пролонгации.

«Доходность инвестиций в сервисные апартаменты зависит от множества факторов, включая локацию объекта, его концепцию и качество управления»,— отмечает госпожа Павлюкевич. По ее словам, в среднем инвесторы могут рассчитывать на 7–10% годовых. Господин Софронов, в свою очередь, называет цифры в 9–11% годовых.

«Фактическая доходность рассчитывается исходя из начальной цены лота. Приобретение на старте продаж позволяет зайти в актив с лучшей ценой и тем самым считать доходность от иной базы. И тогда цифры могут быть вплоть до 15% годовых. Можно обратить внимание, что в таком случае деньги как бы зависают на пару лет, пока апарт-отель строится. Ведь доход будет только после начала сервисной эксплуатации. Но при этом стоимость того же апартамента за период строительства вырастет. Это то, что называется капитализацией»,— объясняет господин Софронов. По его мнению, обычно доходность считают просто: какова доля суммы годовой прибыли от суммы стоимости апартамента. «Но если добавлять к этому еще и капитализацию, то можно выйти на несколько иные цифры»,— заключает эксперт.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

С точки зрения инвестиций конкурентами апартаментов являются прежде всего жилые квартиры, которые тоже способны приносить арендный доход, говорит Марина Павлюкевич. Однако, по мнению Сергея Софронова, в жилье вкладывать гораздо менее выгодно, нежели в коммерческие форматы. «Но это настолько привычная форма вложения денег, что к ней многие инвесторы могли бы склониться просто исходя из своих субъективных представлений»,— думает он. Госпожа Павлюкевич указывает, что апартаменты выигрывают за счет сервиса и более гибких условий аренды без залогов и дополнительных обязательств. «Также сервисные апартаменты составляют альтернативу коммерческой недвижимости, вложения в которую выше и связаны с рисками долгосрочного поиска арендаторов»,— добавляет она.

В качестве альтернативных инструментов господин Софронов называет другую коммерческую недвижимость, а также отдельные помещения и долевые инвестиции в крупные площади (склады, ритейл). «Ну и в определенной степени банковские депозиты. Это из другой категории, но так или иначе это есть»,— продолжает эксперт. При этом, по его словам, долевые инвестиции не очень популярны ввиду ограниченной практики управления такими коллективными вложениями. «Депозиты обычно накладывают ограничения: или малый срок размещения без возможности продлить его на тех же условиях, или большой срок, но без возможности снимать или пополнять счет»,— рассуждает он.

По мнению господина Погодина, прекращение и сокращение льготных программ и недоступность ипотеки подтолкнут инвесторов к уходу с рынка жилья в сегмент сервисных апарт-отелей. «Разумеется, рост ставок и высокий уровень доходов по депозитам сократили число инвесторов. Тем не менее многие по-прежнему делают выбор в пользу девелоперских, а не банковских продуктов»,— отмечает он, подчеркивая, что недвижимость — это материальный актив, инвестиции в который выглядят куда более безопасно на фоне инфляции, девальвации и других колебаний экономики. ■

ПЯТНА НАРАСХВАТ

ПО ДАННЫМ NIKOLIERS, В 2024 ГОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ ДЕВЕЛОПЕРЫ ЗАКЛЮЧИЛИ КАК МИНИМУМ 44 СДЕЛКИ ПЛОЩАДЬЮ 2760 ГА. ПРИ ЭТОМ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ПОКУПКУ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ОБОИХ РЕГИОНАХ СОСТАВИЛ 132 МЛРД РУБЛЕЙ, ЧТО НА 74% ПРЕВЫСИЛО ПОКАЗАТЕЛЬ 2023 ГОДА, ПОСЧИТАЛИ АНАЛИТИКИ NF GROUP. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, В НЫНЕШНИХ УСЛОВИЯХ ЗАСТРОЙЩИКИ СТАЛИ ЧАЩЕ РАССМАТРИВАТЬ СВОЙ ЗЕМЕЛЬНЫЙ БАНК КАК АКТИВ: ПОТЕНЦИАЛЬНО ОНИ ГОТОВЫ ПРОДАТЬ ПРОЕКТ, ЗАФИКСИРОВАВ ПРИБЫЛЬ, И ОТКАЗАТЬСЯ ОТ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ. ПАВЕЛ ИЛЬИН

В NF Group отмечают, что в 2024 году в общем объеме инвестиций в недвижимость на сделки под девелопмент жилья и апартаментов пришлось 53%. При этом общая площадь земельных участков, приобретенных в Санкт-Петербургской агломерации, составила 854 га. Эксперты уточняют, что реализация проектов на них может пополнить рынок жилой недвижимости более чем на 5,9 млн кв. м.

В Петербурге земельные участки приобретались в 13 районах города. Лидером стал Московский район (27%), второе место разделили Василеостровский и Невский районы (18%), замыкает тройку Фрунзенский район, следует из отчета NF Group. В денежном выражении рейтинг возглавил Василеостровский район (39% от общей стоимости приобретенной земли). Что касается Ленинградской области, то в топ-3 вошли Ломоносовский (84% от общей площади и 64% от общей стоимости приобретенной в Ленобласти земли), Всеволожский (14 и 36%) и Выборгский (2 и менее 1%) районы.

По словам Людмилы Герлиц, директора департамента аналитики Nikoliers, в 2024 году самые крупные сделки прошли у застройщиков Dogma (258 га) на юге Петербурга и GloraX (46,5 га) на юго-востоке Ленобласти. «Больше всех сделок заключила компания Setl Group: участки находятся на юго-востоке, юго-западе и западе города. Также заметный объем площадей сформировала сделка по покупке Сбербанком 20% ООО „Застрой «Спецзастройщик»“ (девелопера города-спутника Южный с предполагаемым строительством на 2000 га)»,— уточняет она. Крупнейшей же по стоимости (до 18 млрд рублей) стала сделка по покупке 9,8 га земли на Южном намыве Васильевского острова девелоперской компанией Element Development у «Группы ЛСР».

«В начале 2025 года доля приобретений земельных участков девелоперами немного снизилась (до 21%). Количество зафиксированных нами сделок в первом квартале 2025 года (пять штук) в 2,5 раза превышает значения первого квартала 2024 года, а по площади зафиксированное превышение составляет 14 раз → 6

РЫНОК ЗЕМЛИ