недвижимости, почти 60% инвесторов — в возрасте 45–55 лет. Основные сферы деятельности для многих инвесторов — производство, промышленность, недвижимость, IT. Часто это руководители, директора или собственники бизнеса.

«Интересно, что жители Москвы часто преобладают над петербуржцами. Примерно 15–18% клиентов — это оптовые покупатели, на их долю приходится продажа более половины лотов. Некоторые из них в период с 2021 по 2024 год приобретали целые этажи»,— поясняет она.

При этом, по мнению госпожи Лепешиной, наиболее активная целевая аудитория среди инвесторов — это мужчины и женщины в возрасте 35–50 лет. Зачастую это люди, находящиеся на руководящих должностях, имеющие собственный бизнес, либо сотрудники компаний, где есть разовая высокая бонусная часть.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В целом, по словам экспертов, перспективы развития сегмента сервисных апартаментов высокие. Новые проекты появляются как в центральных туристических районах, так и в перспективных зонах деловой активности и транспортных узлов. По мере формирования единых правил игры и появления институциональных ориентиров сервисные апартаменты могут стать еще более востребованным продуктом на рынке данного сегмента.

Так, с 1 сентября в РФ вступают в силу новые правила, требующие от апарт-отелей проходить обязательную сертификацию в качестве гостиничных объектов с присвоением «звездности». «В ближайшие годы следует ожидать ужесточения законодательства, которое может запретить использование апартаментов без гостиничной классификации для личного проживания и существенно ограничить возможности их коммерческой эксплуатации через агрегаторы. В этих условиях ключевым фактором успеха становится выбор проекта с проверенным оператором с подтвержденным опытом управления аналогичными объектами. Крупные сетевые УК не только обеспечивают стабильный доход, но и минимизируют юридические риски»,— отмечает господин Германенко.

Георгий Рыков, соинвестор и акционер курортного комплекса «Рощино Residence», считает, что в связи с новыми условиями сертификации апартаментов, девелоперы будут выбирать себе в партнеры управляющие компании в портфеле которых есть немало кейсов с подтвержденной доходностью. Соответственно, доля сервисных апартаментов с самостоятельным или гибридным форматом управления сократиться. Для путешественников, накапливающих опыт аренды апартаментов, выбор в пользу сертифицированных «легальных» юнитов станет более надежным, чем по «серой» схеме у частников.

При этом, по словам госпожи Лепешиной, изменения законодательства в сфере строительства и управления сервисными апартаментами повлияет на конечную стоимость проектов, вследствие чего можно ожидать сокращения количества предложения на рынке, а затем и дефицита с последующим ростом спроса и стоимости.

По мнению господина Кырлана, кроме законодательной легитимации формата, в ближайшие пять лет рынок сервисных апартаментов ожидает еще ряд значимых изменений. В том числе технологическая трансформация. Ускоренное внедрение цифровых технологий управления (системы «умный дом», бесконтактный доступ, автоматизированное управление арендой) приведет к снижению операционных расходов на 15–20% и повышению маржинальности.

Также рынок движется в сторону более четкой сегментации предложения: бизнес-апартаменты для корпоративных клиентов, семейные апартаменты для длительного проживания, студенческие апартаменты, апарт-отели курортного формата. Поэтому в ближайшем будущем каждый сегмент будет иметь свою специфику управления и маркетинга.

Кроме того, крупные проекты будут развиваться по принципу «город в городе» с собственной инфраструктурой, рабочими пространствами и сервисами, что повысит их устойчивость к рыночным колебаниям. Будет происходить постепенное внедрение принципов устойчивого развития, энергоэффективных технологий и экологических стандартов станет не просто трендом, но и фактором инвестиционной привлекательности, особенно для институциональных инвесторов.

Также ожидается рост регионального рынка. «Активное развитие сервисных апартаментов продолжится не только в крупных туристических городах, но и в регионах, которые нащупали точки роста в момент всплеска интереса к внутреннему туризму: это прежде всего Ленинградская и Калининградская области, которые демонстрируют ежегодный рост спроса на аренду апартаментов, а также Алтай, Татарстан, Новосибирская область, Кемеровская область, Приморский край и Дальний Восток. Для региональных проектов дополнительным драйвером роста спроса служит нехватка гостиничной инфраструктуры, а аренда апартаментов — понятная и комфортная для путешественников альтернатива»,— поясняет господин Рыков.

В целом же, по словам экспертов, инвестиции в сервисные апартаменты остаются привлекательным инструментом для диверсификации инвестиционного портфеля с более благоприятным по сравнению с классической недвижимостью соотношением рисков и доходности. При этом успех инвестиций во многом зависит от грамотного выбора локации, формата и управляющей компании, а также от понимания долгосрочных тенденций развития рынка. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СЕРВИСНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ В ЦЕНТРАЛЬНЫХ РАЙОНАХ КРУПНЫХ ГОРОДОВ И НА ПОПУЛЯРНЫХ ТУРИСТИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЯХ ПОКАЗЫВАЮТ НАИВЫСШУЮ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

АПАРТ-ОТЕЛИ И МФК ПЕТЕРБУРГА: НОВЫЕ МАГНИТЫ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

ИНВЕСТИЦИИ В АПАРТ-ОТЕЛИ И МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПЛЕКСЫ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ВОСТРЕБОВАНЫ КАК СРЕДИ ЖИТЕЛЕЙ ГОРОДА, ТАК И СРЕДИ ПОКУПАТЕЛЕЙ ИЗ ДРУГИХ РЕГИОНОВ, ЧТО ОБУСЛОВЛЕНО ГИБКОСТЬЮ СЦЕНАРИЕВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ, ПРОЗРАЧНОСТЬЮ ДОХОДНЫХ ПРОГРАММ И ВОЗМОЖНОСТЬЮ ПЕРЕДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ОПЕРАТОРАМ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА, УВЕРЕНЫ ОПРОШЕННЫЕ GUIDE ЭКСПЕРТЫ. О ПОТЕНЦИАЛЕ РАССКАЗЫВАЕМ В МАТЕРИАЛЕ. ИВАН РАЗУМИХИН

Рост популярности сегмента доходной недвижимости обусловлен несколькими факторами поясняет партнер NF Group Ольга Широкова. «Формат выгоден всем: девелопер снижает затраты на кредитование за счет поступления средств с продажи, инвестор приобретает недвижимость с небольшим порогом входа и с пассивным доходом на уровне 10% годовых (встречаются и программы гарантированной доходности), а оператор занимается операционной деятельностью и получает доход от управления объектом, зачастую довольно крупным»,— говорит эксперт.

Согласно предоставленной статистике Nikoliers, в структуре первичного спроса Санкт-Петербурга за период с января по май 2025 года апартаменты составили около 8% от общего количества ДДУ. «Сегмент демонстрирует устойчивый уровень спроса, при этом основная часть осуществляется с использованием длительных программ рассрочки»,— поясняет Ольга Рянкель, руководитель направления исследований жилой недвижимости консалтингового агентства Nikoliers.

По словам спикера, на фоне сравнительно слабого развития рынка сервисных апартаментов в Москве Санкт-Петербург выступает трендсеттером рынка доходной недвижимости. Среди проектов доходной недвижимости в Петербурге лидирующие позиции занимает SAAN по соотношению объема первичных сделок и средней цене на дату продажи по итогам января — мая 2025 года, добавляет госпожа Рянкель.

МФК SAAN, комплекс из двух корпусов (16 и 23 этажа), объединенных общим стилобатом, возводят на Коломяжском проспекте. Ввод в эксплуатацию намечен на первый квартал 2028 года. SAAN включает доходную недвижимость, а также офисные и торговые площади. В Hansa Group (девелопер) уверены, что проект создаст креативную среду для работы и отдыха. Кроме разнообразных юнитов для инвестиций, SAAN предложит потенциальным арендаторам велнес-инфраструктуру.

«В городе представлено ограниченное количество сервисных апарт-проектов с шаговой доступностью метро (среди них ArtStudio, We'll, Avenue Apart Pulkovo, Industrial Avenir). Соседство с Удельным парком и крупными торгово-развлекательными центрами делает SAAN единственным подобным предложением в локации. Вместе с тем в условиях растущей конкуренции среди апарт-отелей продуктовые характеристики и внутренняя инфраструктура становятся важными факторами успеха. Многие девелоперы сервисных проектов стремятся максимально разнообразить внутреннюю составляющую, формируя своеобразный «город в городе»,— комментирует госпожа Рянкель.



HANSA GROUP

МФК SAAN ДЕМОНСТРИРУЕТ ВЫСОКУЮ КАПИТАЛИЗАЦИЮ, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ

В частности, преимуществами SAAN являются городской термальный курорт с бассейном и сауной с видом на Удельный парк, гастрономическое пространство с уже известным хедлайнером и панорамные общественные террасы.

Анастасия Суханова, директор по продажам Hansa Group, отметила, что прогнозы Центробанка свидетельствуют о снижении ключевой ставки к концу года. «Девелоперы на текущий момент понимают, что инвестиционная привлекательность недвижимости как классического консервативного инструмента будет опять выходить на первый план. Это повлечет за собой повышение стоимости на недвижимость ввиду роста спроса. И если есть возможность войти в инвестиционную недвижимость на текущих условиях, то нужно это делать сейчас»,— прокомментировала эксперт.

Она добавила, что управлением комплекса занимается собственная УК Prime Hospitality Solutions в коллаборации с отельным оператором, имеющим большой опыт управления городскими отелями премиального сегмента. «Инвестор будет получать доход уже с первых месяцев работы объекта, в высокий сезон он будет достигать до 200 тыс. рублей в месяц»,— говорит госпожа Суханова.

«Арендный рынок Петербурга постоянно растет, что способствует стабильному спросу на доходную недвижимость. Благодаря низкому первому взносу, разным программам доходности и вариантам рассрочек это лучшее время для входа»,— подытожила директор по продажам Hansa Group. ■