ОТ РОСТА К КОНКУРЕНЦИИ И НОВЫМ ПЕРСПЕКТИВАМ

УСТОЙЧИВЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ СПРОС ПРОДОЛЖАЕТ НАБЛЮДАТЬСЯ В СЕГМЕНТЕ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, НЕСМОТРЯ НА НЕБОЛЬШОЙ ПЕРЕГРЕВ ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ПО ДАННЫМ ЭКСПЕРТОВ, ТЕКУЩАЯ СРЕДНЯЯ ДОХОДНОСТЬ ОБЪЕКТОВ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫХ ДЛЯ ДОЛГОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ, СОСТАВЛЯЕТ 7–10% ГОДОВЫХ (ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ), НЕ УЧИТЫВАЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ РОСТ КАПИТАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ САМОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. КАКИЕ ОБЪЕКТЫ ПРИВЛЕКЛИ ВНИМАНИЕ ИНВЕСТОРОВ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ, КАК ИЗМЕНИЛИСЬ ЦЕНЫ И КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОЖИДАЮТ РЫНОК — РАЗБИРАЛСЯ GUIDE. АЛЛА МИХЕЕНКО

Сервисные апартаменты — сравнительно молодой, но уже хорошо зарекомендовавший себя сегмент недвижимости, и именно Санкт-Петербург сегодня лидер по развитию этого направления. «Здесь сосредоточено более половины проектного объема построенных объектов страны,— отмечает партнер NF Group Ольга Широкова.— Перспективы формата в Северной столице остаются высокими: новые проекты появляются не только в центральных туристических локациях, но и в районах деловой активности, а также у транспортных узлов». Инвестиционную привлекательность апарт-отелей, по ее словам, во многом определяет наличие управляющей компании, что обеспечивает более гибкие модели аренды. «По мере роста спроса и формирования единых стандартов этот сегмент займет устойчивую нишу на рынке недвижимости Петербурга»,— добавляет эксперт.

Динамика рынка подтверждает активное развитие формата. «За год объем первичного предложения сервисных апартаментов вырос на 20% по площади и на 15% по количеству лотов,— говорит руководитель направления исследований по жилой недвижимости Петербурга и Ленобласти Nikoliers Ольга Рянкель.— По состоянию на июль 2025 года в экспозиции представлено 3538 апартаментов в 30 проектах». Однако, по ее мнению, рынок уже вышел из стадии бурного роста и вступил в фазу острой конкуренции: «Теперь лидерами становятся проекты с продуманной концепцией, удачным расположением, востребованной планировкой, развитой инфраструктурой и уникальными преимуществами».

Несмотря на насыщение, потенциал рынка остается высоким — во многом благодаря ожидаемому росту турпотока. «К 2030 году прогнозируется значительное увеличение числа гостей города,— подчеркивает директор департамента стратегического консалтинга Nikoliers Игорь Кокорев.— Этому будут способствовать новые точки притяжения, такие как „Санкт-Петербург Марина“ и „Остров фортов“, так и улучшенная транспортная доступность, включая запуск ВСМ и расширение аэропорта Пулково». Таким образом, сервисные апартаменты сохранят привлекательность для инвесторов и останутся востребованным форматом жилья для гостей города.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ УВЕЛИЧЕНИЕ ДОХОДНОСТИ ИНВЕСТОРОВ: ПО ПО ВЫСОКОЛИКВИДНЫМ ЛОТАМ ОНА МОЖЕТ БЫТЬ СВЫШЕ 10%

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ХАРАКТЕР В Nikoliers фиксируют позитивную динамику продаж в сегменте сервисных апартаментов, что во многом связано с запуском в конце прошлого года ряда ярких проектов. Среди них, указывает Ольга Рянкель, стартовавшие во втором полугодии 2024 года продажи апарт-комплексов SAAN, «Well Московский», Cosmos VSM и Industrial Avenir, на которые в первом полугодии текущего года пришлось 42% всех ДДУ-сделок на рынке сервисных апартаментов Санкт-Петербурга.

Согласно статистике КЦ «Петербургская недвижимость», в целом число продаж снизилось по итогам полугодия на 14% — было реализовано 1,4 тыс. юнитов. В частности, просели несервисные апартаменты, что связано со снижением предложения в этом сегменте, ростом цен, усложнением условий кредитования и ухудшением покупательской способности. В то время как сервисные апартаменты показали прирост на 7%: в этом сегменте было реализовано 900 юнитов. Такая тенденция показывает интерес к полноценным инвестиционным продуктам в сегменте апартаментов.

«Практически все проданные юниты (98%) были приобретены с чистовой отделкой, из них около 20% продавались с обязательным условием меблировки юнита, а в остальных меблировка от девелопера была опциональна. Юниты с чистовой отделкой позволяют инвесторам минимизировать затраты на подготовку объекта к эксплуатации и сдаче в аренду. Указанные тенденции свидетельствуют о преимущественно инвестиционном характере приобретения юнитов в апарт-отелях. Наиболее привлекательными для инвестирования в данном сегменте остаются студии класса масс-маркет, в среднем площадью 24–27 кв. м, расположенные в спальных районах, с чистовой отделкой и средним чеком входа в диапазоне 5–8 млн рублей»,— отмечает директор КЦ «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева.

ДИНАМИКА ЦЕНЫ За год — с июля 2024 по июль 2025-го — средневзвешенная стоимость сервисных апартаментов снизилась на 5% из-за изменения структуры предложения, приводит статистику Ольга Рянкель.

Она пояснила, что если год назад 68% экспозиции (в объеме квадратных метров) приходилось на апартаменты бизнес-класса, то к июлю 2025 года их доля сократилась вдвое — до 34%. Проекты комфорт-класса, как правило, значительно масштабнее и предлагают широкий ассортимент лотов в открытой продаже: в бизнес-классе 37,4 тыс. кв. м распределены по 20 проектам, тогда как в комфорт-классе 72,4 тыс. кв. м сосредоточены всего в 10 апарт-комплексах.

«При этом динамика по классам значительно позитивнее и в большей степени отражает рыночную ситуацию: средневзвешенная цена в бизнес-классе за год выросла на 16% и достигла 370 тыс. рублей за квадратный метр, а в комфорт-классе — на 6%, до 213 тыс. рублей за квадратный метр»,— отмечает эксперт.

Согласно данным «Петербургской недвижимости», средняя цена квадратного метра в сервисных апартаментах в Петербурге составила на конец первого полугодия 2025-го 326,5 тыс. рублей, цены в сегменте стабильны, изменение за полгода оказалось минимальным — 0,3%. При этом рост средней цены наблюдался в сегменте несервисных апартаментов: +12% по сравнению с концом 2024 года, до 315 тыс. рублей за квадратный метр. Это связано как с присутствием в предложении довольно дорогих юнитов, так и с завершением продаж в объекте с более низкими ценами, говорится в исследовании консалтингового центра.

В ПОЛЕ ЗРЕНИЯ Аналитики консалтинговых агентств отмечают, что инвесторов в большей степени привлекают апарт-объекты с номерным фондом до 500 юнитов, расположенные в районах с развитой инфраструктурой и хорошей транспортной доступностью — особенно вблизи аэропортов, вокзалов, исторического центра и рекреационных зон.

По данным КЦ «Петербургская недвижимость», в первом полугодии 2025-го инвесторы преимущественно приобретали юниты в сервисных объектах, расположенных в спальных районах с развитой инфраструктурой и в непосредственной близости к точкам притяжения, таким как станции метро (72%). Более половины (55%) всех юнитов в апарт-отелях за первые шесть месяцев этого года были куплены в Красногвардейском, Московском и Кировском районах Санкт-Петербурга, как правило из-за более низкого порога входа.

«Важны грамотное позиционирование и адаптация продукта под потребности арендаторов, а также надежность и прогнозы доходности управляющей компании. Основная аудитория сервисных проектов — инвесторы, сравнивающие доходность с банковскими депозитами. Текущая средняя доходность сервисных апартаментов, предназначенных для долгосрочной аренды, составляет примерно 7–10% в год до налогообложения и без учета роста капитальной стоимости недвижимости. Объекты, ориентированные на краткосрочное размещение туристов, как правило, обеспечивают более высокие показатели»,— дает оценку госпожа Рянкель.

В то же время для получения более высокой доходности и инвестиционного потенциала инвесторы приобретают более высокобюджетные объекты апарт-отелей, замечает госпожа Трошева. «По итогам полугодия доля таких юнитов в общем объеме спроса составила 16%. Стоимость юнитов в подобных проектах, как правило, выше (10–17 млн рублей), что обусловлено их позиционированием и расположением в центральных районах города, зачастую в историческом центре, вблизи ключевых точек притяжения, таких как вокзалы, станции метро и исторические достопримечательности. В среднем по городу наблюдается рост загрузки юнитов и увеличение доходности инвесторов: по высоколиквидным лотам она может быть свыше 10%»,— говорит эксперт.

ПЕРСПЕКТИВЫ И ЮРИДИЧЕСКИЕ ТОНКОСТИ Ольга Рянкель отмечает, что сервисные апартаменты в Санкт-Петербурге с точки зрения законодательства постепенно приравниваются к гостиничному продукту, что определяет специфику их регулирования. С 1 сентября этого года вступает в силу ужесточение правил для апартаментов: все объекты размещения должны иметь классификацию и подтверждать свой статус, при этом запрещена сдача в аренду и реклама неклассифицированных объектов.

Самостоятельная сдача апартаментов физическими лицами фактически выходит за рамки правового поля — практически невозможно классифицировать отдельно свой апартамент, а за нарушения предусмотрены значительные штрафы. С другой стороны, ужесточение регулирования поспособствует повышению прозрачности туристического рынка и ответственности собственников за качество предоставляемого продукта. При этом наиболее простым и легальным способом сдачи апартаментов остается сотрудничество с профессиональной управляющей компанией, которая все вопросы соответствия законодательству и операционного управления берет на себя. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (онлайн-выпуск Санкт-Петербург, Guide «Инвестиции»)

Роман Уманский — генеральный директор АО «Коммерсантъ»
Михаил Лукин — главный редактор
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Андрей Ершов — главный редактор СПб страниц
Александр Коряков — бильд-редактор
Алла Михеенко — выпускающий редактор
Евгения Старкова — корректор
Василиса Сатирская — верстка
Мария Кузнецова — отдел спецпроектов
Марина Победенная — рекламная служба

Адрес редакции и издателя: 123112, г. Москва, Пресненская наб, д.10 этаж 35. Тел. (495) 797-6970. Адрес редакции в Санкт-Петербурге: 191024, Харьковская ул., д. 8А, лит А. Тел. (812) 324-6949

Учредитель: АО «Коммерсантъ».
Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», зарегистрировано Роскомнадзором, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации ПИ №ФС77-76923 от 11.10.2019 года

В печатном виде номер не выходит.
Распространяется бесплатно.
16+

Фото на обложке: Евгений Павленко