

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ВАЛОВЫЙ ОБЪЕМ ПРИРОСТА ПРЕДЛОЖЕНИЯ В АПАРТ-ОТЕЛЯХ ПО ЧИСЛУ ЮНИТОВ ПО ИТОГАМ ТРЕХ КВАРТАЛОВ 2022 УЖЕ ПРЕВЫСИЛ В 2,6 РАЗА ИТОГОВЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ 2021 ГОДА

2 → Одновременно отметим похожий тренд: спрос на жилье в новостройках сократился (минус 15–20% за год), а вот на малоэтажку увеличился: плюс 6%. Отсюда вывод: реальный спрос формируется сегодня на комфортное жилье в зеленых зонах, с приличной инфраструктурой. По крайней мере, он не снижается. Это необходимо учитывать».

«Сейчас покупают недвижимость не для инвестиций, а для улучшения жилищных условий. Поэтому интерес к апартаментам снижается»,— считает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

При этом господин Софронов признает, что лидерами инвестиционной привлекательности остаются сервисные апартаменты. «Если оценивать в среднем по рынку, то динамика роста цен на них опережает несервисные минимум вдвое. То есть сервисная составляющая является фактором добавленной стоимости — более привлекательного предложения для инвесторов, рассчитывающих на ежемесячный доход. Кроме того, в некоторых апарт-отелях есть предложения гарантированной доходности. Например, мы предлагаем как гарантированную часть, так и сочетание гарантированных выплат с доходом от сдачи в аренду управляющей компанией. Что опять же является для инвесторов лучшим предложением, нежели просто квадратные метры»,— рассказывает он.

Эксперт добавляет, что средний метраж несервисных апартаментов, как правило, выше, чем у сервисных. «Но и в новых проектах апарт-отелей есть юниты до 60 кв. м. Например, в апарт-отеле Ladozhsky Avenir, который мы строим в районе Малой Охты, предлагается довольно много просторных планировок»,— говорит господин Софронов.

По данным NF Group, по результатам первого полугодия 2022 года в структуре предложения апартаментов 88% занимали студии, что на 11% превышает показатель аналогичного периода прошлого года. Средняя площадь проданных апартаментов составила 25,6 кв. м, что на 5 кв. м меньше, чем годом ранее.

ПАДЕНИЕ НА ТРЕТЬ «Объемы нового гостиничного предложения на рынок выходят достаточно большие, с выходом в операционную стадию все большего количества апарт-отелей обостряется конкуренция не только с классическими отелями сравнимых ценовых категорий, но и внутри сегмента. Сейчас рынок функционирующих апарт-отелей входит в ту стадию, которая требует новых решений, продуктов и конкурентных преимуществ, чтобы выиграть гонку за гостя. Успешным может называться проект, который сможет не только предложить инвестору высокий уровень дохода, но и обеспечить высокое качество размещения для конечных пользователей. Это вынуждает девелоперов четче дифференцировать продукт, выделяя и усиливая его конкурентные преимущества. Как следствие, некоторые девелоперы используют комбинацию в рамках одного комплекса нескольких сегментов и форматов проживания или рассматривают возможность привлечения гостиничного оператора с сильным брендом»,— отмечает госпожа Базаева.

Госпожа Волобуева добавляет, что, по предварительным оценкам, прирост предложения в 2023 году составит 7100 юнитов (или 290 тыс. кв. м). По числу юнитов объем ввода в 2023 году снизится на 32%, при условии отсутствия переносов сроков ввода в четвертом квартале 2022 года.

Алексей Лазутин, руководитель отдела инвестиционных продаж и корпоративных услуг IPG.Estate, говорит: «Мы ожидаем ввод заявленных ранее проектов, которые успели выйти на стройплощадку. Причина тому — текущая законодательная неопределенность. Апартаменты частично рассматриваются как жилье, и градостроительная комиссия требует от девелоперов ведения социальных объектов. В дополнение к снижению общего туристического потока и инвестиционного интереса это сказалось на серьезном сокращении объемов нового ввода. В грядущем году рынок, несомненно, ожидает законодательных решений о статусе апартаментов».

Генеральный директор ООО «Вало Сервис» Константин Сторожев считает: «Наиболее перспективные на рынке апартаментов в ближайшее время будут три направления: проекты на заключительном этапе строительства; небольшие проекты, сочетающие жилую и сервисную функции, в историческом центре, а также рекреационные комплексы». По его прогнозам, девелоперы будут занимать предельно «осторожную» позицию по выводу в продажу новых проектов апартаментов — во избежание затоваривания рынка и снижения цен.

«Для стимулирования продаж в сервисных апарт-комплексах будут формироваться новые программы гарантированного дохода, а также применяться акции и скидки для определенных категорий покупателей, на определенные лоты, в определенных временных рамках. В большинстве проектов апарт-комплексов будут действовать субсидированные ставки по ипотечным займам от 0,01% на разных условиях. Клиентам будут предлагаться интересные формы рассрочек: с минимальным первым взносом, длинные рассрочки, беспроцентные рассрочки»,— дает прогнозы эксперт.

Как полагает господин Сторожев, активное развитие внутреннего туризма в РФ, а также внесенные президентом предложения по восстановлению въездного туризма с «дружественными» России странами (увеличение количества авиаперевозок с «дружественными» иностранными государствами, введение безвизового режима для проездок иностранных граждан в РФ с туристическими, деловыми, образовательными целями, для участия в спортивных и культурных мероприятиях). «Возобновление действия единой электронной визы, увеличение срока действия многократной туристической визы, создание круглогодичных морских курортов будут подталкивать сегмент сервисных апартаментов к дальнейшему развитию»,— уверен он.

Александр Кравцов, управляющий директор Fizika Development (девелопер апарт-отеля VIDI), рассуждает: «Несмотря на средний уровень спроса в силу объективных внешних причин и низкого горизонта планирования, апартаменты с гарантированными программами доходности остаются наиболее надежным способом вложения средств, чем другой вид недвижимости. При нынешней внешнеэкономической ситуации, состоянии неопределенности туристического рынка и общем снижении уровня доходов населения собственнику трудно прогнозировать постоянный приток арендаторов, а следовательно, рассчитывать на определенные показатели доходности своей недвижимости без помощи внешних операторов. Он полагает, что рынок инвестиционных отелей продолжит пополняться новыми объектами и в 2023 году, даже несмотря на уход с рынка некоторых крупных гостиничных операторов, таких как Accor. «Площади апартаментов могут уменьшаться, но цены в среднем будут держаться на том же уровне: до конца года рынок вряд ли испытает большие потрясения, чем уже произошедшие»,— заключает эксперт. ■