

+16%

увеличение количества
проектов сервисных
апартаментов

-49%

сокращение спроса
на рекреационные
апартаменты

200 тыс. руб./м²

средняя цена предложения
сервисных апартаментов



Рынок апартаментов

Санкт-Петербург
I полугодие 2021 года

knightfrank.com/research



5

ВАЖНЫХ СОБЫТИЙ НА РЫНКЕ

Доля предложения сервисных апарт-апартаментов на рынке Санкт-Петербурга достигла своего исторического максимума – 89%.

Началась реконструкция здания на Гороховой ул. под третий отель сети Izzī. Особенности проекта станут необычные фотозоны на территории отеля, а также креативное пространство «FOOD.Мания».

Компания «ПСК» приобрела участок на месте бывшей гостиницы «Северная корона» на наб. реки Карповки. В составе проекта планируется строительство элитных апарт-апартаментов.

Компания «ПСК» вывела на рынок сразу 2 новых апарт-отеля под единым брендом Avenir.

Получено разрешение на строительство апарт-апартаментов, расположенных на Московском пр-те, д. 103. Это будет третий проект компании RBI, который развивается под собственным брендом девелопера – ARTSTUDIO.

Основные показатели рынка апарт-апартаментов в I полугодии 2021 г.*

	Сервисные апарт-апартаменты		Несервисные апарт-апартаменты		Рекреационные апарт-апартаменты		Элитные апарт-апартаменты	
	Показатель	Динамика	Показатель	Динамика	Показатель	Динамика	Показатель	Динамика
Количество проектов, шт.	22	16% ▲	5	0% =	2	-50% ▼	6	0% =
Предложение апарт-апартаментов, шт.	3 313	-21% ▼	155	-60% ▼	181	-8% ▼	81	-54% ▼
Число проданных апарт-апартаментов, шт.**	1 485	-11% ▼	187	-70% ▼	130	-49% ▼	50	56% ▲
Средняя цена м², тыс. руб.	200	11% ▲	228	8% ▲	198	16% ▲	429	3% ▲

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

*По сравнению с итогами 2020 г.

** По сравнению с I полугодием 2020 г.

Предложение

По итогам I полугодия 2021 г. свободное предложение на рынке апарт-апартаментов составило 3,7 тыс. юнитов общей площадью 130 тыс. м². За полгода оба показателя сократились на 25%. Сокращение свободного предложения на фоне большого количества вышедших на рынок проектов обусловлено выводом девелоперами лишь частичного объёма площадей на старте реализации проектов.

За I полугодие 2021 г. были открыты продажи в 6 новых объектах, из которых 4 – формата сервисных апарт-апартаментов, 1 – формата рекреационных апарт-апартаментов и 1 – несервисных. Общее количество юнитов в новых проектах составило 1,3 тыс. шт. общей площадью 43,2 тыс. м².

С начала 2021 г. было введено в эксплуатацию 3 сервисных апарт-отеля на 1040 номеров общей площа-

дью 30,7 тыс. м².

В I полугодии 2021 г. были завершены продажи апарт-апартаментов в 5 объектах, 65% которых пришлись на рекреационный и несервисный форматы. Также примечательно, что 3 объекта были проданы до завершения строительства – «Образ жизни», «Дом на Львовской» и Docklands (корп. Family).



Алексей Аристов

Директор департамента
элитной жилой недвижимости,
Knight Frank St Petersburg

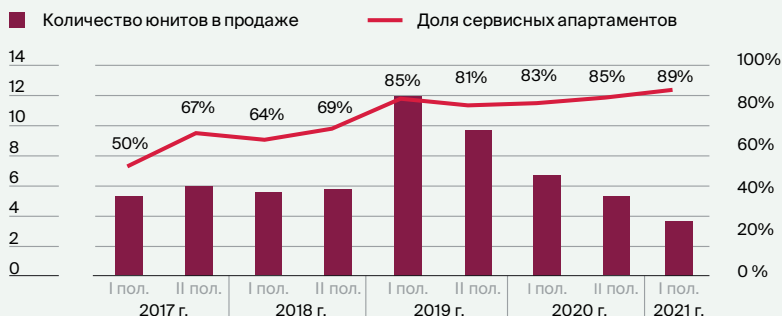
Клиенты Knight Frank оценили преимущества апартментов с премиальным сервисом, а застройщики вовремя вывели на рынок качественное предложение.

Значительное увеличение предложения, а также рост спроса позволяют нам утверждать, что опасения и страхи, связанные с правовым статусом апартментов, остались в прошлом.

Апартменты с премиальным сервисом стали менее доступными, но их стоимость все еще не достигла своего максимума, о чем свидетельствует продолжающийся рост спроса со стороны наших клиентов.

Динамика предложения апартментов в продаже

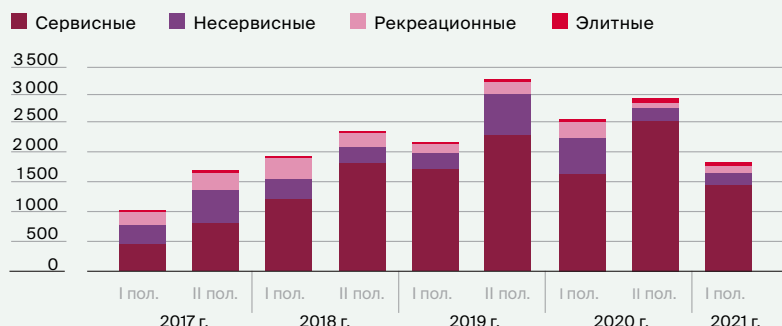
шт.



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

Динамика спроса на апартменты по форматам

шт.

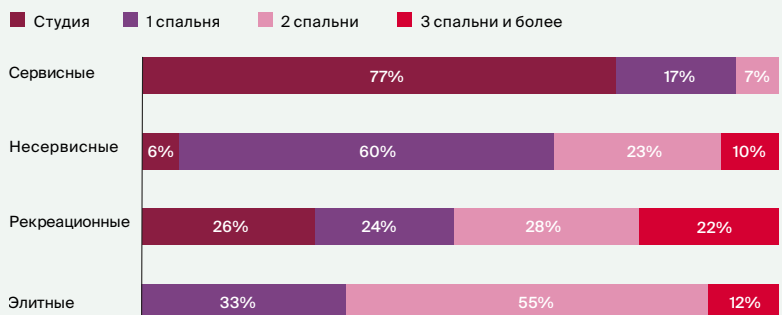


Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

Спрос

За I и II кварталы 2021 г. было реализовано 1,85 тыс. апартментов общей площадью 65,8 тыс. м². 80% продаж составили апартменты сервисного формата. По сравнению с I полугодием 2020 г. спрос на рынке апартментов сократился на 28%. Наиболее заметное сокращение продаж отмечалось в сегменте несервисных апартментов (снижение на 70%). В основном это обусловлено завершением продаж в IV квартале 2020 г. в комплексе «Artline в Приморском»,

Структура спроса апартментов по количеству спален



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

Сервисные апартменты, введенные в эксплуатацию в I полугодии 2021 г.

Бренд	Адрес	Корпус	Девелопер	Количество апартментов, шт.	Площадь апартментов, м²
IN2IT	Витебский 101	1-4	Плаза Лотус Групп	533	14 536
ARTSTUDIO Moskovsky	Заозерная 1Г	1, 2	RBI	357	10 808
M97	Московский 97		Полис Групп	150	5 306

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

который обеспечивал значительный объём спроса в формате несервисных апартментов.

Структура спроса по типам апартментов в 2021 г. такова, что 77% продаж сервисных апартментов составили студии, 60% продаж несервисных апартментов пришлось на юниты с 1 спальней, а 28% и 55% соответственно рекреационных и элитных апартментов было реализовано с 2 спальнями.

Коммерческие условия

По итогам июня 2021 г. средние цены предложения увеличились на все типы апартментов. Динамика по сравнению с декабрем 2020 г. варьировалась от 3% до 16%. Наиболее заметное удорожание средней цены, характеризующееся расширением предложения за счёт выхода в продажу более дорогого объекта («Морская ривьера»), про-



изошло в формате рекреационных апартментов.

В формате сервисных апартментов увеличение средней цены за полугодие составило 11%. Ряд объектов значительно увеличили цены (на 20–30%) за счёт роста строительной готовности (Art Studio

Moskovsky, IN2IT, NEXT). Другие объекты («Про.Молодость», «Начало», VALO) скорее всего были вынуждены поднять цены, чтобы остановить «вымывание» предложения, случившееся после резкого увеличения продаж в IV квартале 2020 г.

Новые проекты апартментов, вышедшие в продажу в I полугодии 2021 г.

Бренд	Адрес	Девелопер	Формат апартментов	Количество апартментов, шт.	Площадь апартментов, м²
Kirovsky Avenir	Кронштадтская, 9	ПСК	Сервисные	473	12 295
Морская ривьера	Зеленогорск, Приморское, 570 Л	Сенатор	Рекреационные	254	11 732
Moskovsky Avenir	Киевская, 5	ПСК	Сервисные	318	10 213
Shine	Таллинская, 11	Хуа Бао	Сервисные	190	6 304
IZZZI у Владимирской	Большая Московская, 8/2	Orange Group	Сервисные	77	1 897
Петровская 5	Кронштадт, Петровская, 5	Распроф	Несервисные	24	740

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

Комплексы апартментов, продажи в которых завершились в I полугодии 2021 г.

Бренд	Адрес	Корпус	Девелопер	Формат апартментов	Количество апартментов, шт.	Площадь апартментов, м²
Образ жизни (Спортивная деревня)	Мистолово, Людмилы Кедринной	1–26	Росинжиниринг	Рекреационные	364	10 331
Дом на Львовской	Львовская, 21	5	Мегалит	Несервисные	180	8 332
Docklands	Макарова, 60	Family	Docklands development	Сервисные	189	7 398
IZZZI у Гостиного двора	Крылова, 5		Orange Group	Сервисные	122	3 370
Лахтинский пассаж (Северный Версаль)	Лахта, Новая		Конкорд	Рекреационные	18	1 565

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

В целом во всех форматах апарт-ментов на росте цен также отразилось увеличение себестоимости строительства, обусловленное ростом стоимости строительных материалов.

Арендные ставки в действующих апарт-отелях показали положительную динамику по сравнению с июнем 2019 г. В зависимости от объекта стоимость долгосрочной аренды увеличилась на 2–42% за номер-студию. Наиболее заметное удорожание произошло в апарт-отеле VALO. Предложение по аренде пополнилось новыми отелями – Vertical We&I, Art Studio Moskovsky (пока в формате бронирования, открытие отеля запланировано на 1 августа 2021 г.), YE'S MARATA и M97. Заявленный размер арендной платы за студию по всем действующим апарт-отелям начинается от 32,5 тыс. руб./мес.

В сегменте краткосрочной аренды средняя ставка на апартамент-студию по сравнению с июнем 2020 г. не изменилась, составив в среднем 4 300 руб./сутки, что обусловлено расширением предложения. При этом пообъектная динамика показала разнонаправленные тренды. Объекты в локации Васильевского острова, Петроградской стороны и "Лахта-центра" увеличили стоимость аренды, по всем остальным объектам ставки остались неизменными или уменьшились.



АПАРТ-ОТЕЛЬ KIROVSKY AVENIR

Прогноз

До конца года запланировано к вводу 14 объектов (без учёта очередей) на 5,3 тыс. юнитов, общая площадь которых составляет 176 тыс. м². В формате сервисных апартаментов – более 70%.

Грядущая ситуация с изменением законодательства по апартаментам уже сейчас накладывает отпечаток на развитие отрасли. Рынок несервисных апартаментов плавно сокращается, поскольку именно этот сегмент могут затронуть основные изменения. Рынок сервисных апартаментов, наоборот, более лоялен и подвижен. Ситуация прошлого года показала, что на фоне ограничений, связанных

с распространением COVID-19, апарт-отели сервисного формата вполне успешно смогли перекалиброваться в объекты долгосрочного проживания. В нынешнем году на фоне частичного снятия ограничений, а также в преддверии масштабных для города событий (таких как EURO-2020, ПМЭФ) апарт-отели смогли усилить свою сервисную составляющую и предложить рынку максимально востребованный продукт. Некоторые девелоперы пересмотрели концепции своих отелей и решили развивать собственные бренды. Мы предполагаем, что в перспективе данная тенденция продолжится. Рынок станет более структурированным.



Николай Пашков

Генеральный директор Knight Frank St Petersburg
nikolai.pashkov@ru.knightfrank.com

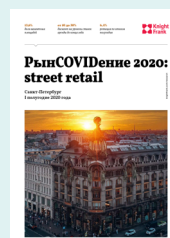
Чтобы узнать подробнее о наших услугах или задать имеющиеся вопросы, свяжитесь с нами:

+7 (812) 363 22 22

spb@ru.knightfrank.com



Другие обзоры
на нашем сайте
в разделе [Аналитика](#)



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ

Исследования

- Исследование рынка жилой и коммерческой недвижимости
- Исследование состояния рынка и основных показателей
- Прогноз развития рынка на 3–5 лет
- Оценка спроса и предложения на рынке
- Анализ конкурентного окружения
- Ценовой анализ
- Оценка инвестиционной привлекательности



Светлана Московченко

Руководитель отдела исследований

svetlana.moskovchenko@ru.knightfrank.com

Консалтинг

- Разработка концепции развития проекта
- Анализ рыночной целесообразности проекта
- Анализ наиболее эффективного использования
- Бизнес-план и инвестиционный меморандум
- Выбор архитектурного бюро и сопровождение проекта



Игорь Кокорев

Руководитель отдела консалтинга

igor.kokorev@ru.knightfrank.com

Оценка недвижимости

- Оценка рыночной стоимости объектов недвижимости и бизнеса
- Стандарты: RICS, IVS, Федеральные стандарты оценки (ФЗ-135 и ФСО)
- Цели оценки:
 - привлечение финансирования и кредитования
 - составление финансовой отчетности по МСФО
 - принятие управленческих решений
 - совершение сделок купли-продажи
 - привлечение инвесторов
 - определение рыночных арендных ставок



Светлана Шалаева

Руководитель отдела оценки

svetlana.shalayaeva@ru.knightfrank.com

Строительный аудит

- Инженерно-техническая экспертиза в рамках Due Diligence
- Экспертиза исполнительно-технической документации
- Финансово-технический надзор за проектом
- Аудит исходно-разрешительной и проектно-сметной документации
- Экспертиза проектов для целей финансирования
- Экспертиза земельных участков для целей девелопмента/развития
- Расчет стоимости и сроков реализации проектов
- Оценка фактически выполненных объемов работ
- Оценка стоимости завершения строительства
- Контроль целевого расходования средств инвестора



Станислав Алексеенко

Руководитель отдела строительного аудита и управления проектами

stanislav.alexeenko@ru.knightfrank.com

+7 812 363 2222



Knight Frank LLP 2021 – Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компании Knight Frank в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета. Публикация данных из отчета целиком или частично возможна только с упоминанием Knight Frank как источника данных.