

+87%
увеличение предложения
несервисных
апартаментов

в 2 раза
увеличение спроса
на рекреационные
апартаменты

273 тыс. руб./м²
средняя цена предложения
сервисных апартаментов



Рынок апартаментов

Санкт-Петербург
I полугодие 2022 года

kf.expert/publish



5

КЛЮЧЕВЫХ СОБЫТИЙ

Компания ПСК представила проект своего 4-го апарт-отеля Ladozhsky Avenir. Данный комплекс станет крупнейшим в сети Avenir.

Компания «Евроинвест Девелопмент» получила разрешение на строительство своего дебютного комплекса апарт-отелей сервисного формата ID Politech.

Fizika Development, девелопер комплекса VID1, планирует вывести на рынок еще 2 проекта и создать сеть апарт-отелей под единым брендом.

Компания «Реновация Девелопмент» вывела на рынок 3 апарт-отеля в объектах реконструкции.

Здание бывшего БЦ «Александровский» на ул. Херсонской было приобретено компанией Investa, где планируется открытие апарт-отеля сети Port comfort.

Основные показатели рынка апарт-отелей в I полугодии 2022 г.

	Сервисные апарт-отели		Несервисные апарт-отели		Рекреационные апарт-отели		Элитные апарт-отели	
	Показатель	Динамика	Показатель	Динамика	Показатель	Динамика	Показатель	Динамика
Количество проектов, шт.*	32	3% ▲	5	25% ▲	4	-20% ▼	5	0%
Предложение апарт-отелей, шт.*	3 197	35% ▲	129	87% ▲	853	-1% ▼	65	20% ▲
Число проданных апарт-отелей, шт.**	793	-47% ▼	32	-83% ▼	271	в 2 раза ▲	16	-68% ▼
Средняя цена м ² , тыс. руб.*	273	19% ▲	318	32% ▲	316	14% ▲	815	30% ▲

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2022

* По сравнению с итогами 2021 г.

** По сравнению с I полугодием 2021 г.

Предложение

По итогам I полугодия 2022 г. свободное предложение на рынке апарт-отелей составило 4,2 тыс. юнитов общей площадью 160 тыс. м². Годовая динамика составила +14% по количеству юнитов, за полгода предложение апарт-отелей увеличилось на 27%, что связано с выводом на рынок новых объектов во всех форматах апарт-отелей, кроме элитных.

Сервисный формат сохраняет лидирующие позиции на рынке апарт-отелей Санкт-Петербурга. В 2021 г. в продажу вышли крупные рекреационные объекты, что снизило долю сервисных апарт-отелей в общей структуре предложения до 71%. В 2022 г. благодаря новым объектам доля сервисных апарт-отелей на рынке увеличилась на 4 п. п. – до 75%.

За I полугодие 2022 г. открылись продажи сразу в 9 комплексах,

из которых 6 – сервисного формата, 2 – несервисного. В сегменте рекреационных апарт-отелей была выведена на рынок новая очередь объекта «Мир внутри», что в совокупности с повышенным спросом привело к корректировке показателя свободного предложения (-1% за полугодие). Стоит отметить, что 88% нового предложения по количеству лотов составили сервисные объекты.

Прирост предложения в несервисном формате составил 25% за полугодие. Девелоперы вывели на рынок дополнительные площади в существующих объектах, также открылись продажи в небольших комплексах на Б. Сампсониевском пр-те, д. 29Б и Дубровской ул., д. 14. Оба объекта являются реконструкцией исторических зданий.



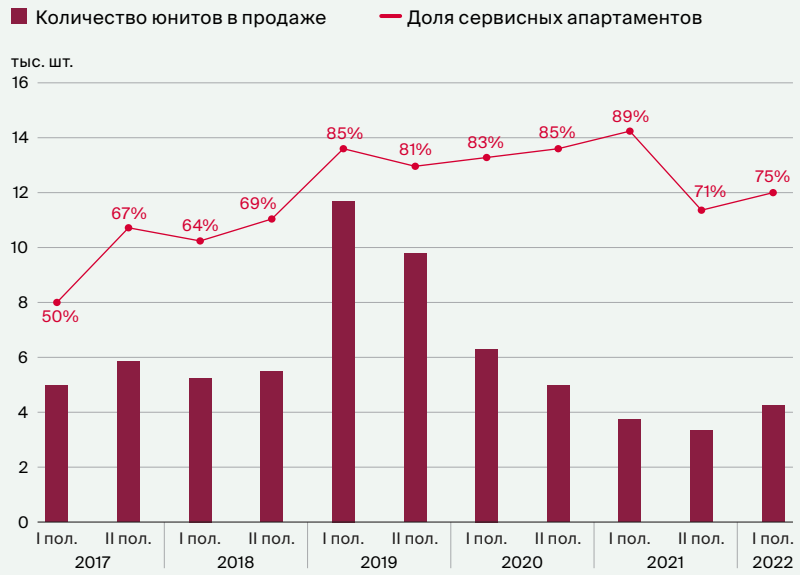
Татьяна Любимова

Директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St Petersburg

Мы отмечаем оживление спроса на рекреационные апарт-отели, что отразилось на значительных показателях спроса в первой половине 2022 г. Это обусловлено желанием покупателей проводить время, а порой и постоянно проживать в современных комплексах в престижном Курортном районе Санкт-Петербурга. За счет растущей конкуренции данный сегмент будет развиваться в том числе с точки зрения наполненности объектов инфраструктурными составляющими.

Размещение апарт-отелей в реконструируемых исторических зданиях является трендом последнего времени для рынка недвижимости Санкт-Петербурга. По состоянию на конец II кв. 2022 г. в продаже находилось 15 апарт-отелей, представленных в реконструируемых зданиях. Суммарный номерной фонд составил 1,3 тыс. юнитов на 47,4 тыс. м². В подобных объектах преимущественно расположены сервисные апарт-отели – 9 объектов (59% совокупного номерного фонда), несервисный формат представлен в 3 объектах (13% совокупного номерного фонда), элитный – в 2 объектах (9% совокупного номерного фонда), рекреационный – в одном объекте (19% совокупного номерного фонда). Как правило, такие апарт-отели отличаются небольшим объемом номерного фонда – в среднем около 70–80 юнитов (без учета рекреационных). Некоторые комплексы рекреационных апарт-отелей расположены на территориях бывших санаториев и пансионатов, т. е. являются проектами редевелопмента этих территорий. Общее количество юнитов в новых объектах составило 2 816 шт. общей площадью 79,4 тыс. м². С начала 2022 г. было введено в эксплуатацию 7 комплексов апарт-отелей, 6 из которых сервисные. Номерной фонд нового ввода составил 5,5 тыс. юнитов общей площадью 134 тыс. м².

Динамика предложения апарт-отелей в продаже



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2022

Примеры объектов реконструкции



Б. Сампсониевский пр-т, д. 29Б



Курортный р-н, г. Зеленогорск, «Морская Ривьера»

Некоторые новые объекты, вышедшие в продажу в I полугодии 2022 г.

Название	Адрес	Девелопер	Формат	Количество апарт-отелей, шт.	Площадь апарт-отелей, м ²
25/7 Заневский	Заневский пр-т, д. 65	Glorax	сервисные/ несервисные	1 002	27 420
Мир внутри	41 км Приморского шоссе, д. 1, литера А (г. Сестрорецк)	e.Development	рекреационные	200	10 613
IZZZI на Гороховой	Гороховая ул., д. 47	Orange Group	сервисные	85	2 000
Б. Сампсониевский 29Б	Б. Сампсониевский пр-т, д. 29Б	Реновация Development	несервисные	64	1 088

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2022

Некоторые объекты, введенные в эксплуатацию в I полугодии 2022 г.

Название	Адрес	Девелопер	Формат	Количество апартаментов, шт.	Площадь апартаментов, м ²
Start	Энгельса пр-т, д. 174	ПСК	сервисные	3 244	72 596
Best Western Zoom Hotel	Коломяжский пр-т, д. 4	ФСК	сервисные	847	16 533
Putilov Avenir	Стачек пр-т, д. 64	ПСК	сервисные	336	7 083
Odoevskij 17	Одоевского ул., д. 17	Квазар Девелопмент	сервисные	120	4 505
Docklands (Club)	Макарова ул., д. 58, стр.1 и 2	Docklands development	несервисные	74	4 119

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2022

В I полугодии 2022 г. завершились продажи апартаментов в 8 объектах, в т. ч. Best Western Zoom Hotel («ФСК»), Shine («Хуа Бао»), Izzi на Владимирской (Orange Group), Next («Еврострой»), «Лахта парк» («Конкорд»).

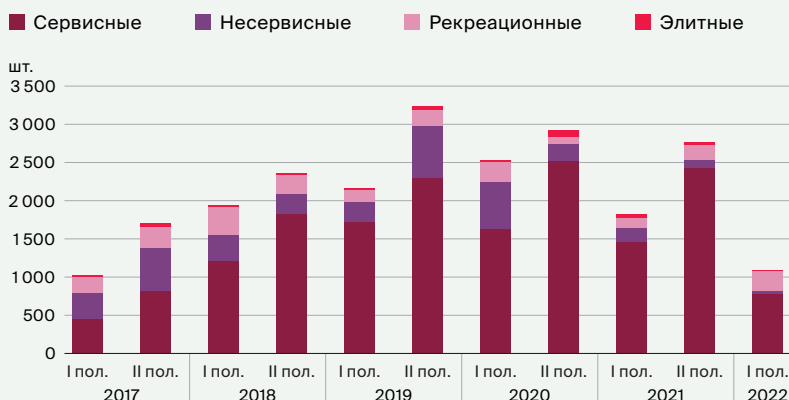
Сервисные апартаменты заняли 75% от суммарного номерного фонда проданных комплексов, рекреационные – 22%, несервисные – только 3%.

Спрос

В I полугодии 2022 г. было реализовано 1,1 тыс. апартаментов общей площадью 35,7 тыс. м². 71% продаж составили лоты сервисного формата, 24% – рекреационного, а остальные 5% пришлось на несервисный и элитный форматы. Результаты I полугодия 2022 г. на 40% ниже значения аналогичного периода прошлого года и сопоставимы со значениями аналогичного периода 2017 г.

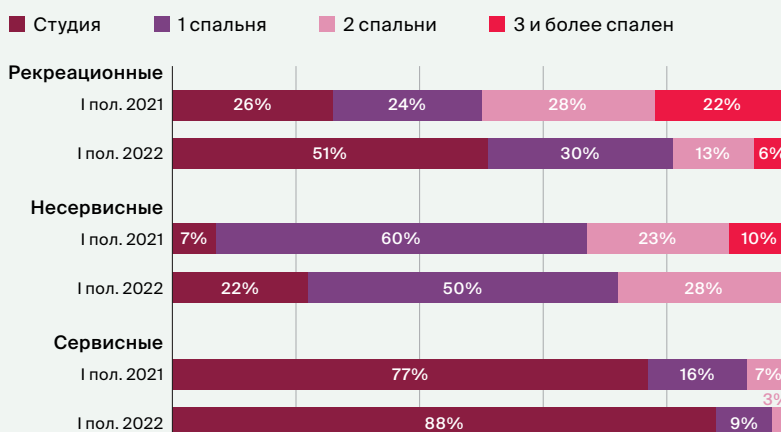
Наиболее заметное сокращение продаж отмечалось в сегменте несервисных апартаментов: снижение почти в 6 раз по сравнению с I полугодием 2021 г. Это обусловлено в основном выбытием из продаж крупных объектов, которые обеспечивали значительный объём спроса в этом сегменте.

Динамика спроса на апартаменты по форматам



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2022

Структура спроса апартаментов по количеству спален



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2022

В Санкт-Петербурге несервисный формат апартментов пользуется меньшим спросом со стороны покупателей, поэтому девелоперы менее заинтересованы в строительстве объектов данной категории. За последние два года из продажи выбыло в 4 раза больше юнитов, чем было выведено на рынок.

Спрос на сервисные апартменты также продемонстрировал отрицательную динамику: минус 47% к результатам I полугодия 2021 г. и минус 68% – ко II полугодию 2021 г.

Рекреационные апартменты, наоборот, показали прирост: продажи за I полугодие 2022 г. в 2 раза выше показателя 2021 г. Накопившийся отложенный спрос обеспечил высокие показатели в данном формате по итогам I кв. 2022 г., однако во II кв. 2022 г. спрос не достиг уровня предыдущего квартала.

Квартирография объектов, выходящих в продажу в течение 2022 г., состояла из помещений более мелкой нарезки, что изменило структуру предложения и, как следствие, продаж. Средняя площадь проданных апартментов в I полугодии 2022 г. (по сравнению с I полугодием 2021 г.) в сервисном формате составила 25,6 м² (минус 5 м²), в несервисном – 45,6 м² (минус 5,5 м²) и рекреационном – 41,3 м² (плюс 0,6 м²).

В структуре продаж сервисных и несервисных апартментов по результатам I полугодия 2022 г. не произошло существенных изменений по сравнению с аналогичным периодом прошлого года: в сервисном формате преобладали студии (88% совокупного спроса в 2022 г. и 77% – в 2021 г.), а в несервисном – однокомнатные юниты (50% в 2022 г. и 60% в 2021 г.). Стоит отметить, что доля продаж студий увеличилась в обоих форматах.

Спрос на рекреационные апартменты в I полугодии 2022 г. претерпел изменения благодаря высоким продажам студий в I кв. 2022 г. В квартальной структуре продаж существенных изменений не произошло.

Коммерческие условия

По итогам июня 2022 г. средние цены предложения увеличились на все типы апартментов. Динамика по сравнению с декабрем 2021 г. варьировалась от 14% до 32%. Наиболее заметное удорожание средней цены произошло в формате несервисных апартментов за счет увеличения интереса к объектам с высокой стадией готовности.

За квартал цены увеличились от 2% до 9%, наибольший прирост отмечен в сегменте сервисных апартментов за счёт выхода в продажу более дорогих объектов, в т. ч. с меблировкой.

Сервисные юниты подорожали за полугодие в среднем на 19%. В ряде объектов значительно увеличились цены (на 20–40%) за счёт роста строительной готовности (IN2IT, Coliving You&Co), остальные объекты, находящиеся на стадии строительства, показали средний прирост около 6%. Значительно поднялись цены (от 20 до 35%) в объектах под международными брендами Ramada Encore by Wyndham и Valo Mercure.

В целом во всех форматах апартментов на динамику цен повлияло увеличение себестоимости строительства и вывод в продажу нового предложения.

Стоит отметить, что апартменты не включены в программу льготной ипотеки, что оказало существенное влияние на уровень продаж. В 2022 г. девелоперы активно внедряли совместные с банками программы кредитования.



Светлана Московченко

Руководитель отдела исследований
Knight Frank St Petersburg

За последние 3 года цены на апартменты увеличились более чем в 2 раза по всем форматам, что привело к увеличению порога входа для инвесторов. Также апартменты не включены в программу льготной ипотеки, что дополнительно мотивирует покупателей искать более дешевые варианты. Это стимулирует выводить в продажу юниты минимальных площадей.

Динамика средних цен на апартменты



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2022

Рынок апарт-отелей в крупных городах России

Мы проанализировали первичный рынок апарт-отелей в более чем 20 крупных городах России. Суммарный объём свободного предложения составил 4,4 тыс. юнитов. Почти половина юнитов расположена в Сочи, 22% – в городах Крымского полуострова, 11% – в Новосибирске.

Около 17% суммарного предложения объектов в продаже составили апарт-отели несервисного формата, наибольший объём предложения представлен в Красноярске, Новосибирске и Уфе. Тем не менее это самый распространённый формат, представленный примерно в половине исследованных городов.

Сервисные апарт-отели (8% совокупного предложения в регионах) встречаются в городах, где активно развиваются различные направления туризма, – Новосибирске, Екатеринбурге, Уфе. Более 87% предложения сервисных юнитов представлено в Новосибирске.

Рекреационные апарт-отели составили 75% совокупного предложения апарт-отелей в крупных городах России. Такие объекты локализованы в городах, расположенных

на морском побережье, они представляют собой как новое строительство, так и реконструкцию бывших санаториев и пионерских лагерей. Больше всего рекреационных юнитов представлено в городах Крымского полуострова, крупных городах Краснодарского края и Калининграде.

Примечательно, что в городах независимо от наличия сервисных объектов создаются локальные управляющие компании, которые берут в управление юниты из разных комплексов апарт-отелей. Также некоторые сервисные апарт-отели будут управляться УК из других регионов, например, петербургская компания МТЛ будет координировать работу трех объектов в Новосибирске и Евпатории. Наличие опытной управляющей компании обеспечит необходимый уровень сервиса в будущих объектах размещения.

Средняя цена апарт-отелей всех форматов по исследованным городам составила 185 тыс. руб./м² (без учета апарт-отелей в Сочи). Юниты сервисного формата предлагались в среднем по 160 тыс. руб./м²,

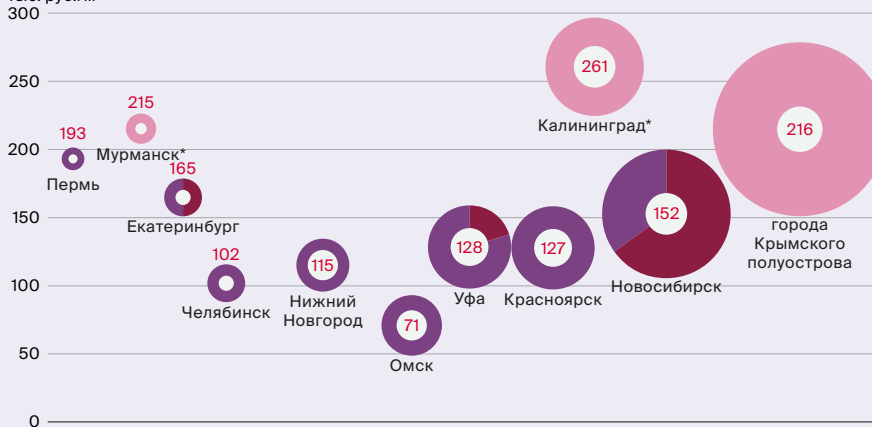
несервисного – по 120 тыс. руб./м² и рекреационного – по 227 тыс. руб./м² (без учета Сочи). Наиболее дорогие предложения сервисных объектов зарегистрированы в Новосибирске – 170 тыс. руб./м². В Екатеринбурге и Перми расположены самые дорогие лоты в несервисном сегменте (226 тыс. руб./м² и 193 тыс. руб./м² соответственно). Среди рекреационных апарт-отелей по цене выделяется Калининград – 272 тыс. руб./м².

Сочи – это наиболее популярный курортный город России, принимающий наибольшее количество туристов за счет хорошей транспортной доступности. Большую долю предложения здесь занимали дорогие объекты, расположенные на первой береговой линии. Стоит подчеркнуть, что цены на изначально дорогие объекты активно увеличивались здесь уже в 2020–2021 гг. на фоне высокого спроса в период пандемии. Это привело к тому, что на конец июня 2022 г. средняя цена рекреационных апарт-отелей в Сочи составила 880 тыс. руб./м², а по наиболее дорогим объектам – 1,7 млн руб./м².

Средняя цена апарт-отелей всех форматов

■ Сервисные ■ Несервисные ■ Рекреационные

тыс. руб./м²



Значения в круговых диаграммах показывают среднюю цену по всем форматам апарт-отелей, представленных в городе, тыс. руб./м²

* Мурманск – включая значения городов Мурманской области
Калининград – включая значения городов Калининградской области
Сочи – включая значения по объектам Большого Сочи

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2022

Прогноз

До конца года запланировано к вводу 25 объектов, рассчитанных на 6 тыс. юнитов, общая площадь которых составляет 175 тыс. м². В формате сервисных апарт-отелей – более 90%.

Учитывая текущую динамику спроса, мы предполагаем, что годовые значения продаж будут на уровне 2017 г. при сдержанном росте цен за счёт увеличения строительной готовности объектов.

Мы считаем, что до конца года рынок апарт-отелей будет иметь четыре основных вектора развития:

- **Рост значимости репутации девелопера.**

Одной из основных целей покупки апарт-отелей в 2022 г. стало инвестирование с целью сохранения денежных средств. При выборе апарт-отелей инвесторы продолжают ориентироваться в первую очередь на надежность застройщика и только потом на доходность актива.

- **Увеличение рынка рекреационных апарт-отелей.**

Ситуация закрытых границ положительно повлияла на продажи в сегменте рекреационных апарт-отелей. Девелоперы анонсируют проекты как нового строительства, так и редевелопмента, что дополнительно увеличит объём существующего рынка до конца года.

- **Совершенствование управляющих компаний.**

В условиях возрастающей конкуренции на рынке апарт-отелей будут стараться улучшить свою сервисную составляющую или привлекут опытных игроков рынка. На локальном рынке уже присутствуют отечественные компании, обладающие достаточным опытом и профессионализмом в управлении гостиничными объектами и апарт-отелями. Их роль может заметно расширяться за счёт ухода некоторых международных гостиничных операторов.

- **Экспансия формата апарт-отелей на локальные рынки России и ближнего зарубежья.**

Апарт-отель как сегмент недвижимости присутствует в большинстве городов-миллионников России, а управляющие компании из Санкт-Петербурга уже запустили несколько региональных и международных проектов. Мы считаем, что сегмент апарт-отелей продолжит экспансию на региональные и международные рынки (страны СНГ).



25/7 Заневский



© Knight Frank LLP 2022 – 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.

**КОНСАЛТИНГ
И АНАЛИТИКА**

АНАЛИТИКА

**ЭЛИТНАЯ ЖИЛАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ**

Ольга Широкова

Региональный директор, Россия и СНГ
oshirokova@kf.expert

Светлана Московченко

Руководитель отдела, Санкт-Петербург
smoskovchenko@kf.expert

Татьяна Любимова

Директор департамента, Санкт-Петербург
tlyubimova@kf.expert