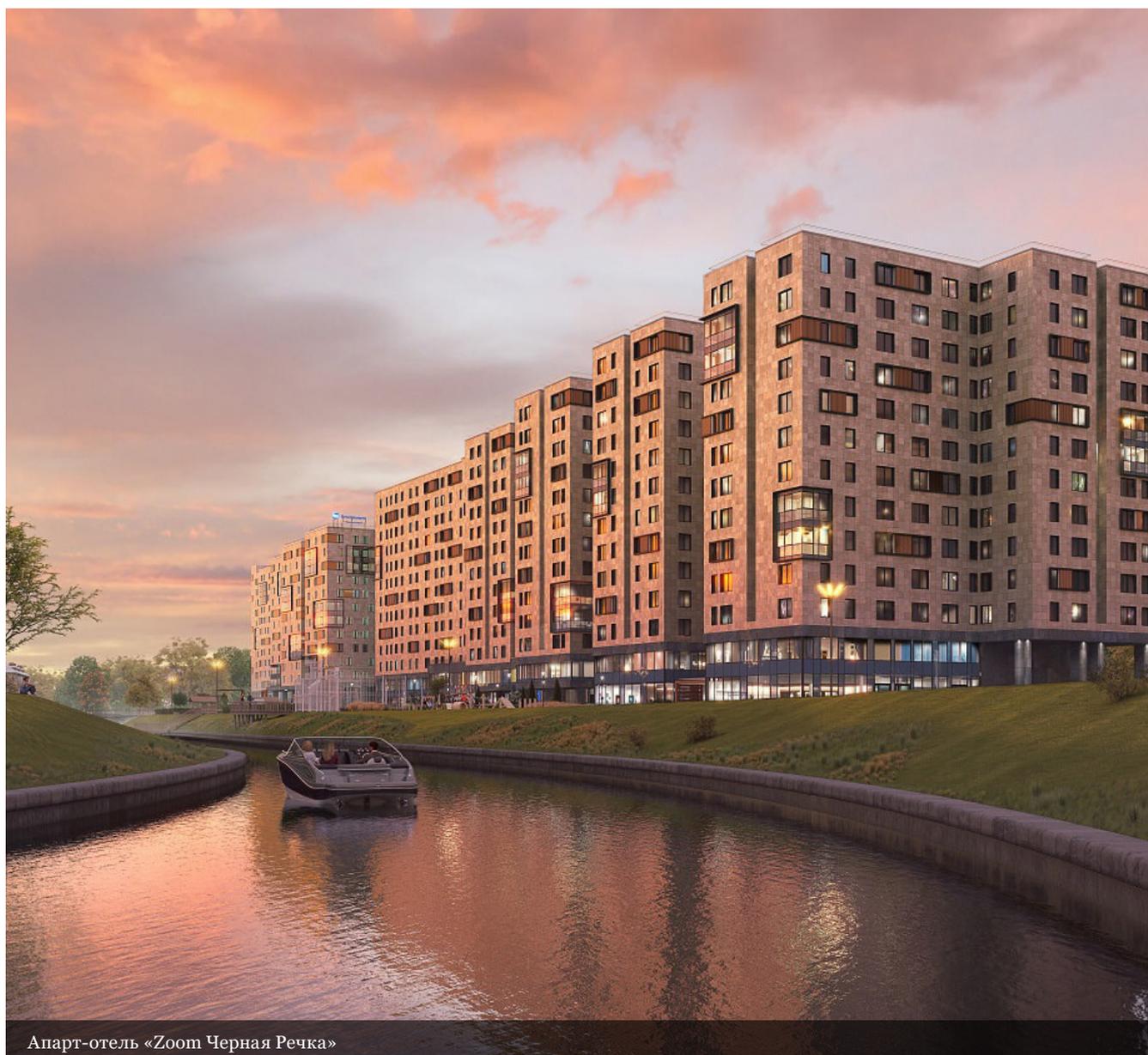


РЫНОК АПАРТАМЕНТОВ

Санкт-Петербург
2022 г.



Апарт-отель «Zoom Черная Речка»

5

Сеть апарт-отелей Avenir от ГК «ПСК» ввела в эксплуатацию 3 объекта сети, а также пополнилась 4-м отелем – Ladozhsky Avenir. Введен в эксплуатацию крупнейший апарт-отель девелопера – Start.

ГК «ФСК» вывела на рынок 2 апарт-отеля под единым брендом Zoom: «Zoom Черная речка», «Zoom на Неве». К старту продаж готовится «Zoom Звездный».

КЛЮЧЕВЫХ СОБЫТИЙ

Компания «Альфа-Фаберже» приобрела участок в Пьяной гавани для строительства МФК, включающего гостиницу.

ГК «ПИК» получила разрешение на строительство своего дебютного апарт-отеля в Санкт-Петербурге.

Зарегистрирован исторический максимум ввода апарт-отелей в эксплуатацию – 22 объекта, 8,9 тыс. юнитов, 244 тыс. м².

Основные показатели рынка апарт-отелей по итогам 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% ▲ | 14 | в 3,5 раза ▲ | 4 | -20% ▼ | 6 | 50% ▲ |
| Предложение апарт-отелей, шт. | 3 065 | 30% ▲ | 1 129 | в 16,4 раза ▲ | 753 | -12% ▼ | 63 | 17% ▲ |
| Число проданных апарт-отелей, шт. | 1 497 | -62% ▼ | 235 | -18% ▼ | 379 | 16% ▲ | 24 | -74% ▼ |
| Средняя цена м ² , тыс. руб. | 268 | 17% ▲ | 258 | 7% ▲ | 317 | 15% ▲ | 829 | 32% ▲ |

Источник: NF Group Research, 2023

* По сравнению с итогами 2021 г.

Предложение

По итогам 2022 г. на рынке апарт-отелей экспонировалось около 5 тыс. юнитов общей площадью 168 тыс. м². По сравнению с 2021 г. свободное предложение увеличилось в 1,5 раза благодаря выводу на рынок нового предложения.

По итогам 2022 г. свободное предложение сервисных апарт-отелей за год увеличилось на 30% благодаря старту продаж в нескольких крупных

проектах: WE'LL, Ladozhsky Avenir, «Port Comfort на Херсонской» и др.

Однако в общей структуре предложения доля сервисных апарт-отелей продолжает сокращаться второй год подряд: в 2021 г. их доля снизилась на 14 п. п. (до 71%), в 2022 г. – на 10 п. п. (до 61%). Главной причиной таких изменений выступило увеличение предложения в несервисном и рекреационном форматах.



Татьяна Любимова
Директор департамента элитной жилой недвижимости

Сложившаяся в 2022 г. геополитическая обстановка поставила перед управляющими компаниями апарт-отелей ряд новых задач: поиск сотрудников и новых целевых аудиторий, создание или обновление собственных систем бронирования. Сервисные апарт-отели уже имеют опыт преодоления кризиса в период ограничений, связанных с COVID-19, поэтому смогли завершить год с высокими показателями загрузки. При этом конкуренция продолжает усиливаться: на рынок выходят новые игроки, в будущем мы увидим борьбу за клиента, где основными инструментами выступят качество проработки концепции проекта и стратегии продаж, профессионализм управляющих компаний и гибкость в работе с собственниками.

Динамика предложения апарт-отелей в продаже



Источник: NF Group Research, 2023

Некоторые проекты, вышедшие в продажу в 2022 г.

| Название | Адрес | Девелопер | Формат | Количество апартаментов, шт. | Площадь апартаментов, м ² |
|-------------------|---|---------------|---------------------------|------------------------------|--------------------------------------|
| Zoom на Неве | Октябрьская наб., д. 40 | ФСК | несервисные | 1 627 | 60 980 |
| We'll | Обводная канала наб., д. 118А | Formula City | сервисные | 1 220 | 29 912 |
| 25/7 Заневский | Заневский пр-т, д. 65 | Glorax | сервисные/ несервисные | 1 002 | 27 420 |
| Ladozhsky Avenir | Магнитогорская ул., д. 51, лит. 3 | ПСК | сервисные | 960 | 27 065 |
| Zoom Черная речка | Коломяжский пр-т, д. 4А | ФСК | несервисные | 928 | 27 907 |
| Мир внутри | 41-й км Приморского шоссе, д. 1, лит. А (г. Сестрорецк) | e.Development | рекреационные | 200 | 10 613 |

Источник: NF Group Research, 2023

Наибольший прирост предложения продемонстрировал несервисный формат: новый вывод позволил увеличить предложение в 16,4 раза по количеству юнитов в сравнении с 2021 г. Число несервисных объектов увеличилось с 4 в 2021 г. до 14 в 2022 г., при этом 8 из 11 вышедших в продажу апарт-отелей являются реконструированными зданиями. Наиболее заметными стали старты продаж в «Zoom Черная речка», «Zoom на Неве», «25/7 Заневский» и «Наследие на Марата».

Высокий спрос на рекреационные апартаменты в 2022 г., а также вывод на рынок только дополнительной очереди проекта «Мир внутри» привели к снижению показателя свободного предложения в годовой динамике на 12%.

Также знаковым событием для рынка стало пополнение элитного сегмента апартаментов комплексом Cheval Court на Конюшенной площади.

В 2022 г. на рынок вышли 19 проектов суммарно на 6,9 тыс. юнитов общей площадью 213 тыс. м². Превалирующую долю в новом предложении

Динамика распределения долей предложения по форматам



Источник: NF Group Research, 2023

заняли несервисные юниты: около 60% как по количеству лотов, так и по числу объектов.

В течение 2022 г. завершились продажи в 8 объектах на 2,3 тыс. юнитов. Среди наиболее крупных – Best Western Zoom Hotel, NEXT, Shine и «IZZZI на Владимирской».

Суммарно 22 комплекса (8,9 тыс. юнитов) было введено в эксплуатацию

в 2022 г., что является рекордным показателем за всю историю развития данного типа недвижимости в Санкт-Петербурге. 18 из 22 введенных объектов – сервисного формата (8,5 тыс. юнитов). ГК «ПСК» ввела сразу 4 объекта: Start, Kirovsky Avenir, Moskovsky Avenir и Putilov Avenir. Также стоит отметить ввод апарт-отелей «Начало», 2-й очереди IN2IT, Promenade и «Дом Балле».

Некоторые объекты, введенные в эксплуатацию в 2022 г.

| Название | Адрес | Девелопер | Формат | Количество апартаментов, шт. | Площадь апартаментов, м ² |
|-------------------------|---------------------------|-------------------|-------------|------------------------------|--------------------------------------|
| IN2IT (2-я оч.) | Витебский пр-т, д. 101 | Плаза Лотус Групп | сервисные | 988 | 30 296 |
| Best Western Zoom Hotel | Коломяжский пр-т, д. 4/2 | ФСК | сервисные | 847 | 16 533 |
| Начало | Варфоломеевская ул., д. 6 | Весна | сервисные | 846 | 25 710 |
| Kirovsky Avenir | Кронштадская ул., д. 9 | ПСК | сервисные | 473 | 12 156 |
| Moskovsky Avenir | Киевская ул., д. 5 | ПСК | сервисные | 318 | 10 170 |
| Promenade | Московский пр-т, д. 65/4 | Аквилон | несервисные | 221 | 10 463 |
| Дом Балле | Глинки ул., д. 4А | Мегахаус | элитные | 26 | 7 273 |

Источник: NF Group Research, 2023

Некоторые объекты, продажи которых завершились в 2022 г.

| Название | Адрес | Девелопер | Формат | Количество апартаментов, шт. | Площадь апартаментов, м ² |
|-------------------------|---------------------------|----------------------|-----------|------------------------------|--------------------------------------|
| Best Western Zoom Hotel | Коломяжский пр-т, д. 4 | ФСК | сервисные | 847 | 16 533 |
| NEXT | Средний В. О. пр-т, д. 87 | Еврострой | сервисные | 432 | 17 397 |
| Acqualina Apartments | Подъездной пер., д. 13 | Аквалина Девелопмент | сервисные | 133 | 2 891 |

Источник: NF Group Research, 2023

Спрос

В 2022 г. было реализовано около 2,1 тыс. юнитов общей площадью 67,5 тыс. м², что в 2,2 раза меньше, чем в 2021 г. Наибольшая активность покупателей пришлась на I квартал 2022 г., во II квартале 2022 г. она резко снизилась, но во второй половине года рынок оживился, однако это все равно не позволило приблизиться к результатам прошлого года. Итоги 2022 г. сопоставимы с результатами 2016–2017 гг., когда сегмент апартаментов начинал свое активное развитие. Доля сервисных апартаментов в структуре продаж снизилась на 14 п. п. (до 70%) за счет увеличения доли продаж рекреационных юнитов до 18%.

Снижение спроса на покупку апартаментов обусловлено сложившейся геополитической ситуацией и, как следствие, возросшим уровнем неопределённости. Значительная часть инвесторов обратили свое внимание на новые перспективные локации, например апарт-отели или квартиры в ОАЭ, Турции и Казахстане.

По результатам 2022 г. рекреационные апартаменты стали единственным форматом, по которому отмечено увеличение продаж относительно 2021 г., – плюс 16%. За год было реализовано 379 юнитов. Популярность рекреационных апартаментов обусловлена желанием покупателей иметь недвижимость за городом, чтобы проводить там выходные/праздники или период отпусков.

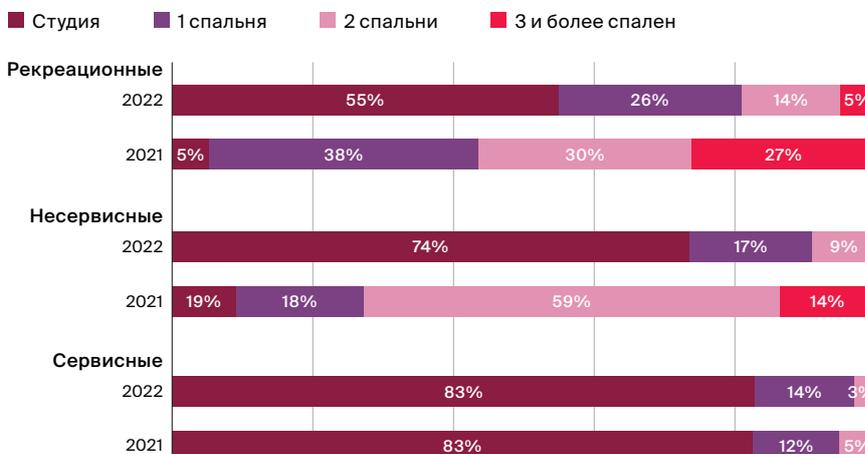
Наиболее существенное снижение спроса пришлось на сервисные апартаменты, где за год было продано 1,5 тыс. юнитов, что на 60% меньше, чем в 2021 г. Однако по результатам IV кв. 2022 г. продажи увеличились

Динамика спроса на апартаменты по форматам



Источник: NF Group Research, 2023

Структура спроса апартаментов по количеству спален



Источник: NF Group Research, 2023

почти на 40% в квартальной динамике (по сравнению с III кварталом 2022 г.). Мотивация покупателей несколько поменялась: сервисные апартаменты приобретались не столько с целью инвестиций, сколько с целью сохранения средств как альтернатива значительно подорожавшим квартирам.

Несмотря на существенное пополнение предложения формата

несервисных апартаментов, совокупные продажи за 2022 год оказались на 18% ниже, чем в 2021 г., что вызвано высокой конкуренцией с жилыми объектами.

Спрос на элитные апартаменты снизился на 74% в годовой динамике. Данная динамика объясняется ограниченностью предложения, которое в значительной степени превосходило по цене элитные квартиры (в 1,6 раза).

Покупатели стали предпочитать апартаменты меньшей площади, эта тенденция прослеживается во всех форматах. В сервисных апартаментах традиционно основная доля сделок (83%) пришлась на студии. Квартрирография новых объектов с преобладанием студий существенно изменила структуру спроса в несервисных и рекреационных форматах апартаментов. В несервисном сегменте доля студий увеличилась с 9% в 2021 г. до 74% в 2022 г., в рекреационных – с 5% до 55%. Данное предложение позволяет приобрести доступные по цене лоты в привлекательных локациях, например в центре города.

Коммерческие условия

Годовая динамика цен в 2022 г. положительная, что связано с выводом на рынок новых более дорогих объектов и увеличением строительной готовности. Средние цены по всем форматам апартаментов увеличились за год в среднем на 18%. Однако стоит отметить, что сегмент дорожал только в I полугодии 2022 г., во II полугодии происходила только корректировка цен. Данная тенденция стала реакцией на существенное снижение спроса на покупку апартаментов.

В 2022 г., кроме «классических» инструментов стимулирования продаж (специальных ипотечных программ, краткосрочных акций по предоставлению отделки или мебели в подарок), девелоперы вели активную борьбу за доверие потенциальных покупателей. Некоторые компании, в объектах которых имеются уже готовые функционирующие корпуса, предлагали «тест-драйв» апартаментов, когда потенциальный покупатель мог пожить в номере и оценить работу апарт-отеля изнутри. Также во втором полугодии 2022 г. апарт-отели стали возвращать программы гарантированной доходности: на часть юнитов, на разный срок, при условии покупки до конца года и т. д. Некоторые участники рынка предлагали покупателям получать пассивный доход даже в период строительства.

Средняя цена сервисных юнитов по итогам 2022 г. составила 268 тыс. руб./м² (+17% за год). Прирост цен в сегменте обусловлен вводом в эксплуатацию большого числа комплексов. Юниты в готовых комплексах – менее рискованный актив, поэтому они были востребованы на рынке и предлагались по цене выше, чем апартаменты в строящихся объектах.

Несмотря на вывод нового предложения, более низкого по цене, несервисные юниты подорожали за год на 7% (258 тыс. руб./м²). Например, к концу 2022 г. в комплексе Neopark средняя цена апартаментов увеличилась в среднем на 34% по сравнению с прошлым годом. На цену повлиял дефицит предложения несервисных лотов на рынке в первой половине 2022 г., когда Neopark был единственным в продаже объектом несервисного формата в городской черте Санкт-Петербурга. Также на среднюю цену повлиял вывод в продажу юнитов на последних этажах.

Средняя цена на рекреационные лоты составила 317 тыс. руб./м². Положительная годовая динамика в 15% мотивирована высоким спросом на данный формат апартаментов и выводом на рынок видовых лотов в комплексе «Морская Ривьера».

Годовой прирост средней цены по элитным апартаментам в 2022 г. составил 32% (829 тыс. руб./м²), что вызвано выводом на рынок более дорогого объекта в Центральном районе Санкт-Петербурга.

Прогноз

Несмотря на сложившуюся геополитическую обстановку и снижение показателя продаж, девелоперы продолжают развивать свои проекты в 2023 г. В 2022 г. были получены разрешения на строительство новых крупных проектов, например «Zoom Звездный» («ФСК»), Imperial Club – квартиры, в т. ч. апартаменты (Setl City), апарт-отель на пр-те Энергетиков, д. 6 (ПИК) и др. Всего в 2023 г. мы ожидаем вывода на рынок около 20 комплексов суммарным номерным фондом в 6 тыс. юнитов.

Тенденция последних двух кварталов 2022 г. только на корректировку цен в пределах нескольких процентов, вероятно, продолжится и в 2023 г. Это будет происходить в том числе потому, что на рынке уже представлено 55 объектов различных форматов, далее конкуренция будет только усиливаться. Выиграют те участники рынка, которые смогут предложить покупателям оптимальное соотношение цены/продукта/локации. Роль управляющих компаний в успешности объектов усилится.

Внутренний туризм продолжит активное развитие, деловая повестка города будет расширяться, поэтому главными задачами управляющих компаний станет привлечение аудитории и сохранение качества оказываемых услуг для увеличения возвратного туризма.

Динамика средних цен на апартаменты



Источник: NF Group Research, 2023

ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА И АНАЛИТИКИ

Компания NF Group, обладая локальной экспертизой и глобальным опытом работы на международном рынке недвижимости и инвестиционных продаж, успешно реализовывает проекты любой сложности.

РАБОТАЕМ ПО ВСЕМ РЕГИОНАМ И ПО ВСЕМ СЕГМЕНТАМ

- Жилая
- Офисная
- Торговая
- Складская
- Гостиничная
- Курортно-рекреационная



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

УСЛУГИ

КОНСАЛТИНГ

- > Анализ наилучшего использования Участка/Объекта
- > Концепция/реконцепция Проекта
- > Аудит, оптимизация существующего Проекта
- > Маркетинговое заключение / Исследование рынка
- > Бизнес-план Проекта
- > Анализ экономической целесообразности проекта (финансовый анализ)
- > Сопровождение разработки архитектурной концепции/ рабочей документации
- > Подбор операторов (гостиницы, СПА, общественные пространства)
- > Проведение опросов потенциальных арендаторов

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- > Коммерческая и жилая недвижимость
- > Федеральные и Международные стандарты оценки
- > Оценка для принятия управленческого решения
- > Оценка для привлечения заемного финансирования
- > Оценка для сделки купли-продажи
- > Оценка для составления финансовой отчетности

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

+7 (495) 023-08-12

Nf@nfgroup.ru

Или оставьте заявку на нашем [сайте](#).

КОНСАЛТИНГ И АНАЛИТИКА

Ольга Широкова

Партнер, Региональный директор

Oshirokova@nfgroup.ru

Светлана Московченко

Заместитель регионального директора

Smoskovchenko@nfgroup.ru

ЭЛИТНАЯ ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Татьяна Любимова

Директор департамента

Tyubimova@nfgroup.ru



© NF Group 2023 – 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 NF Group в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета.

Публикация данных из отчета целиком или частично возможна только с упоминанием NF Group как источника данных.