

Пресс-релиз

27 июля, 2020 г.

ИТОГИ I ПОЛУГОДИЯ 2020 ГОДА. АПАРТАМЕНТЫ

Основные показатели рынка апартаментов в I полугодии 2020 г.*

	Сервисные апартаменты		Несервисные апартаменты		Рекреационные апартаменты		Элитные апартаменты	
	Показатель	Динамика	Показатель	Динамика	Показатель	Динамика	Показатель	Динамика
Количество проектов, шт.	18	= 0%	7	▼ -13%	6	▼ -14%	6	▼ -14%
Предложено апартаментов, шт.	5 202	▼ -34%	585	▼ -40%	279	▼ -55%	238	▼ -13%
Число проданных апартаментов, шт.	1 663	▼ -5%**	621	▲ в 2,4 раза**	256	▲ 53%**	32	▲ 78%**
Средняя цена м ² , тыс. руб.	159	▲ 3%	170	▲ 4%	193	▲ 9%	342	▼ -14%

* По сравнению с итогами 2019 г.
 ** По сравнению с I полугодием 2019 г.

Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2020

ВАЖНЫЕ СОБЫТИЯ НА РЫНКЕ

- Все больше девелоперов на рынке расширяют инструментарий инвестирования в апартаменты. Компания «ПСК» представила программу долевого приобретения и владения сервисными апартаментами в комплексе START, что позволяет снизить порог входа и тем самым расширить круг потенциальных покупателей.
- Также «ПСК» приобрела проект апарт-отеля на проспекте Стачек и планирует вывести его на рынок уже в текущем году. На данный момент в Кировском районе нет ни одного комплекса апартаментов в продаже.
- Во второй очереди апарт-отеля Docklands откроется по франшизе коворкинг PAGE. Гибкий офис займет 700 м² на первом этаже комплекса Docklands.Family.
- ГК «Пионер» запустила франшизу по строительству апарт-отелей под брендом YE'S с их последующей передачей одноименной управляющей компании. Франчайзи будет получать процент от валовой выручки отеля.
- Компания RBI планирует реализовать 2 комплекса сервисных апартаментов в Московском районе. На один из проектов (Киевская ул, 5) во II квартале 2020 г. получено разрешение на строительство.

Пресс-релиз

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По итогам I полугодия 2020 г. свободное предложение на рынке апартаментов насчитывало 6,3 тыс. юнитов общей площадью 216 тыс. м². Общее снижение показателя с начала года составило 36% (в юнитах) и 47% (в м²) относительно I полугодия 2019 г. Отсутствие новых проектов во II квартале и активность покупателей в I квартале текущего года вернули рынок к показателям предложения 2017-2018 гг. На фоне пандемии и кризиса в туристической отрасли девелоперы были сосредоточены на реализации существующих проектов, нежели на развитии и выводе на рынок нового предложения.



С начала 2020 г. сокращение ассортимента наблюдалось во всех сегментах апартаментов на рынке. Однако количество свободных юнитов в рекреационных комплексах снизилось наиболее заметно: -55% по сравнению с итогом 2019 г. Доли рекреационных и несервисных апартаментов в структуре предложения уменьшились на 1-2 п. п., доля сервисного формата, наоборот, увеличилась на 2 п. п. и достигла 83%.

В период с января по июнь 2020 г. было введено в эксплуатацию 6 комплексов апартаментов, суммарное количество сданных юнитов составило 2,5 тыс. шт., что на 19% больше показателя I полугодия 2019 г. Стоит отметить, что основная часть введенных объектов (61%) уже реализована, в частности наиболее крупный из них – YE`S Marata на Социалистической улице.

Пресс-релиз

СПРОС

В течение 2020 г. спрос на апартаменты характеризовался неравномерностью и острой зависимостью от внешних экономических факторов, распространения COVID-19 и ограничительных мер. По итогам I полугодия 2020 г. на рынке было реализовано 2,6 тыс. апартаментов, что на 17% превышает уровень продаж аналогичного периода в 2019 г. Подъем покупательской активности в I квартале 2020 г. смог компенсировать низкие показатели по продажам на фоне пандемии в апреле-июне 2020 г. (-26% относительно II квартала 2019 г.).



Для апартаментов рекреационного формата оба квартала 2020 г. стали успешными, за минувшее полугодие было совершено на 53% больше сделок, чем за тот же период в 2019 г. В июне текущего года завершена реализация 4 очереди апарт-отеля «Внутри» в Сестрорецке.

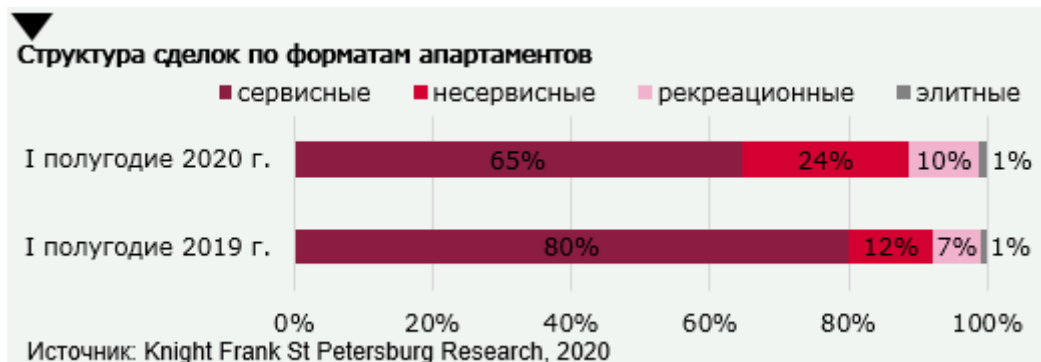
Спрос на объекты несервисного формата был подвержен колебаниям. Если в I квартале 2020 г. покупатели приобрели рекордное количество апартаментов данного типа (около 470 шт.), то уже во II квартале этот показатель сократился на 70% (145 сделок).

В сегменте сервисных апартаментов наблюдалось наибольшее снижение покупательского спроса. В период с апреля по июнь 2020 г. было реализовано на 35% меньше, чем годом ранее. В целом за I полугодие 2020 г. объем спроса в сегменте сократился на 5% по сравнению с первой половиной 2019 г.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St Petersburg, отмечает, что в связи с разнонаправленным действием пандемии на объем продаж апартаментов разных форматов изменилась структура сделок. По итогам июня 2020 г. доля

Пресс-релиз

продаж в сервисном сегменте уменьшилась на 15 п. п. за счет увеличения количества сделок с несервисными (+12 п. п.) и рекреационными (+3 п. п.) апартаментами.



КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

По итогам июня 2020 г. средние цены предложения увеличились на все типы апартаментов за исключением элитных (-14% с начала года), что связано с изменением структуры предложения в продаже. В остальных форматах цена квадратного метра апартаментов увеличилась в среднем диапазоне 3-9% относительно итогов 2019 г. Повышение спроса на загородные апарт-отели сопутствовало их удорожанию: +9% по сравнению с итогами 2019 г. Кроме того, годовой рост цен (+23%) в рекреационных комплексах обусловлен ограниченным ассортиментом в продаже. Последнее пополнение предложения в рекреационном сегменте было зафиксировано 2 года назад («Образ жизни. Спортивная деревня» и «Русские сезоны» (Лесной корпус)).

Основной тенденцией среди сервисных объектов стало предоставление дополнительных скидок и акций. Пытаясь привлечь покупателя, девелоперы анонсировали дисконт цены до 10% при единовременной оплате, предлагали разнообразные варианты рассрочки со сниженным первым взносом, а также субсидирование ипотеки.



Пресс-релиз

В текущих условиях преимуществом апартаментов перед классическими гостиницами стала возможность переориентации на долгосрочную аренду. Даже в проектах, специализирующихся исключительно на кратко- и среднесрочной аренде, стали предлагать проживание на долгий срок. Заявленный размер арендной платы за студию находился в диапазоне 20-55 тыс. руб./мес., средняя стоимость была на 25% ниже уровня 2019 г. В некоторых сервисных объектах снижение стоимости аренды сроком от 1 месяца достигало 50-60%, что позволило удержать или даже повысить показатели по загрузке апартамент-отелей.

ПРОГНОЗ

Вопрос присвоения апартаментам статуса жилых помещений остается открытым. До конца 2020 г. поправки в законодательство могут быть приняты, что станет дополнительным стимулом для развития рынка и приведет к повышению цен.

Текущая ситуация с распространением COVID-19 и отсутствием полноценного туристического сезона станут предпосылками к пересмотру доходности сервисных апартаментов как со стороны инвесторов, так и со стороны управляющих компаний. Гарантии сверх доходностей отходят в прошлое, игроки рынка, скорее всего, будут более консервативны в оценках и способах инвестирования.

До конца текущего года возможен выход в продажу 8 новых проектов с общим номерным фондом около 2,5 тыс. юнитов.

###

KNIGHT FRANK

Международная консалтинговая компания Knight Frank была основана в Лондоне в 1896 году и является одним из лидеров мирового рынка коммерческой и жилой недвижимости. На сегодняшний день Knight Frank, совместно со своим стратегическим североамериканским партнером, компанией Newmark Grubb Knight Frank, насчитывает 523 офиса в 60 странах мира. Более 18 000 сотрудников компании сопровождают сделки с объектами недвижимости, оказывая агентские и консалтинговые услуги частным и корпоративным инвесторам, арендаторам, девелоперам и другим игрокам рынка. С 1996 года компания предоставляет полный комплекс агентских и консалтинговых услуг на рынке недвижимости России. Дополнительную информацию о компании можно получить на сайте www.kf-elita.ru.

Дополнительную информацию можно получить

Филатова Ольга, PR Менеджер Knight Frank St Petersburg +7 921-773-83-48, тел. +7 (812) 363 22 22

Olga.Filatova@ru.knightfrank.com