

Апарт-отели. Новый гостиничный продукт.

Подготовлено ООО «Коллиерз Интернешнл»
Санкт-Петербург 2022





ПРЕДПОСЫЛКИ СТАНОВЛЕНИЯ СЕГМЕНТА

В 2021 г. рынку апарт-отелей исполнилось 10 лет. За последние три года апарт-отели Санкт-Петербурга стали полноценно конкурировать за клиента не только с классическими гостиницами, но и с рынком аренды квартир. Основное преимущество данного формата состоит в том, что он закрывает потребность в среднесрочной аренде — размещение сроком от двух недель до трех-шести месяцев, что дорого в случае аренды отеля и практически невозможно в случае аренды квартиры.

Главной причиной динамичного развития апарт-отелей в Санкт-Петербурге стали нехватка и морально устаревший номерной фонд гостиниц среднего ценового сегмента. Особенно остро это проявилось в 2018 г. на фоне возросшего туристического потока во время проведения чемпионата мира по футболу и в 2019 г. вследствие реализации отложенного спроса туристов, не приехавших в год проведения чемпионата.

В то же время интерес к сегменту апарт-отелей обусловлен доминированием «серого» разрозненного рынка аренды квартир, который ориентирован преимущественно на долгосрочное проживание длительностью от года. Поскольку потребитель все чаще заинтересован в легальности размещения, гарантиях, надежности, а также гибкости, спрос на апартаменты продолжает расти.

ПОРТРЕТ ТИПОВОГО АПАРТ-ОТЕЛЯ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ



Справочник понятий

Источник:
ООО «Коллиерз
Интернешнл»

Апарт-отель

отель, в котором каждый номер оборудован кухонной зоной.

Планировка

преобладание апартаментов из одной жилой комнаты площадью порядка 18–25 м². Как правило, юнит рассчитан на проживание одного-двух человек.

Классификация

преимущественно категории «три звезды» и «четыре звезды».

Оснащение

включает отделку, меблировку, гостиничный сервис и собственную инфраструктуру по стандарту гостиниц соответствующей категории.

Размещение

преимущественно среднесрочное и долгосрочное проживание с возможностью корректировки стратегии заполняемости в зависимости от сезона.

Коллективные инвестиции

апартаменты реализуются путем долевого строительства и остаются в собственности частных инвесторов.

Управление

профессиональная управляющая компания обеспечивает гостиничный сервис, а также продвижение апарт-отеля и поиск арендатора.

Статус

нет четкого законодательного статуса, понятие апартаментов различается в разных регионах.



ОБЗОР ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ

Основной тенденцией петербургского рынка апартаментов в последние пять лет можно назвать практически полный переход рынка от проектов несервисного формата (buy-to-live) к сервисным проектам (buy-to-let). Проекты стали позиционироваться как частный инвестиционный продукт, предлагая собственникам доходные программы от 8% до 15% годовых. При этом покупателям предоставляется выбор — проживать в номере самостоятельно, заниматься сдачей в аренду своего лота или же передать его в ведение управляющей компании.

По состоянию на март 2022 г. доля лотов в апарта-отелях сервисного формата в общем объеме введенных проектов составляет более 72% (для сравнения — в Москве доля сервисных апартаментов не превышает 10% от общего объема рынка данного формата).

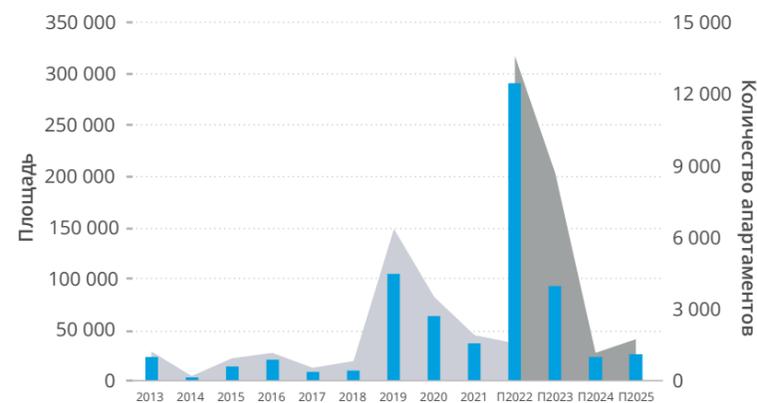
Всего в Санкт-Петербурге построен 21 комплекс сервисных апартаментов номерным фондом более 13 тыс. юнитов. До конца 2022 г. объем предложения удвоится: планируется ввод в эксплуатацию еще более 12,5 тыс. лотов. Крупнейшими из заявленных являются проекты START (3,2 тыс. юнитов), «PRO Молодость» (2 тыс. юнитов) и последняя очередь VALO (1,9 тыс. юнитов).



Динамика ввода в эксплуатацию апарта-отелей

- Введено, м²
- Строится, м²
- Количество апартаментов, шт.

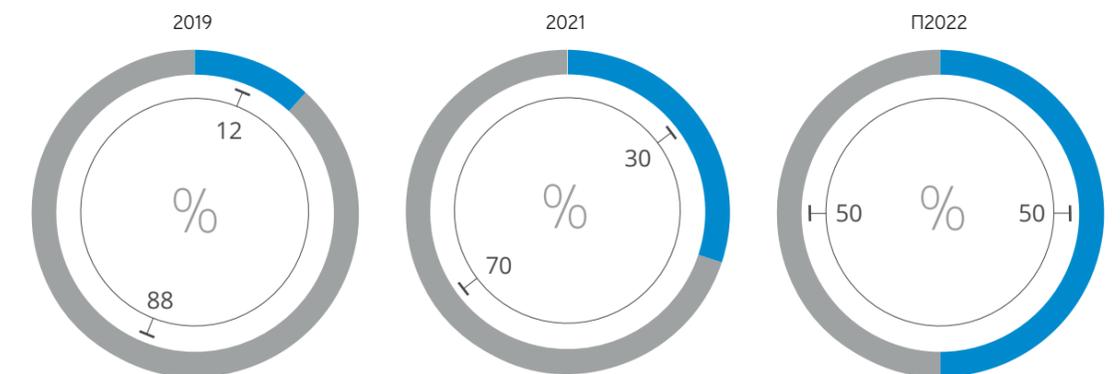
Источник: ООО «Коллиерз Интернешнл»



В результате к концу 2022 г. объем рынка сервисных апарта-отелей составит более 24,6 тыс. юнитов, что сопоставимо с номерным фондом гостиничного предложения Санкт-Петербурга (26 тыс. номеров). Текущая ситуация может внести корректировки в анонсированные планы, но, так как большинство проектов находятся на завершающих стадиях, мы ожидаем, что существенная часть прогноза будет реализована.



Гостиницы категорий «три звезды» и «четыре звезды» и общий номерной фонд апарта-отелей



- Гостиницы
- Сервисные апартаменты

Источник: ООО «Коллиерз Интернешнл»

Евгения Тучкова

Замдиректора департамента консалтинга ООО «Коллиерз Интернешнл»



«Рынок апартаментов определенно ждет эволюция как в части продукта, так и в части квалификации управляющих компаний (УК). Ожидания клиентов постоянно повышаются. Конкуренция среди апартаментов растет. Если вспомнить историю, изначально апартаменты позиционировались как аналог арендной квартиры с понятным стандартом отделки и минимальным сервисом. Сейчас

у клиентов есть запрос на goom-сервис, сопоставимый с гостиничным, организацию питания и обслуживания апартаментов во время отсутствия и пр. Дальше — больше. Некоторые УК уже сейчас трансформируют свои продукты в полноценные гостиничные сети и выходят в новые регионы присутствия, а также новые страны».

СЕРТИФИЦИРОВАННЫЕ АПАРТ-ОТЕЛИ

Не весь введенный объем экспонируется на рынке аренды и находится в управлении операторов. Однако в процессе перехода к цивилизованному рынку доля покупок для собственного проживания в сервисных проектах активно сокращается, а собственники более охотно передают в управление апартаменты, ранее приобретенные для самостоятельной сдачи в аренду.

Количество сертифицированных апарт-отелей, номера в которых находятся в управлении квалифицированных управляющих компаний, динамично растет и на данный момент достигает почти половины от функционирующего объема, или 5,4 тыс. лотов. Доминирующая доля от сертифицированного объема приходится на апарт-отели «три звезды» — 60%, или 3,2 тыс. лотов; на апарт-отели «четыре звезды» приходится более 25%, или 1,4 тыс. лотов; остальные имеют сертификат «без звезд». Несмотря на то, что не весь заявленный фонд апарт-отелей будет экспонироваться на рынке посуточной аренды, в конкуренцию с отелями вступит значительная его часть.

Конкурировать с гостиницами категорий «три звезды» и «четыре звезды» с точки зрения локации и сервиса сможет более 75% от заявленного объема.

АПАРТ-ОТЕЛИ — НОВЫЙ КОНКУРЕНТ ГОСТИНИЦ СРЕДНЕГО ЦЕНОВОГО СЕГМЕНТА



Классические гостиницы
22,9 тыс. номеров

☆☆☆
9 100 | 3 200

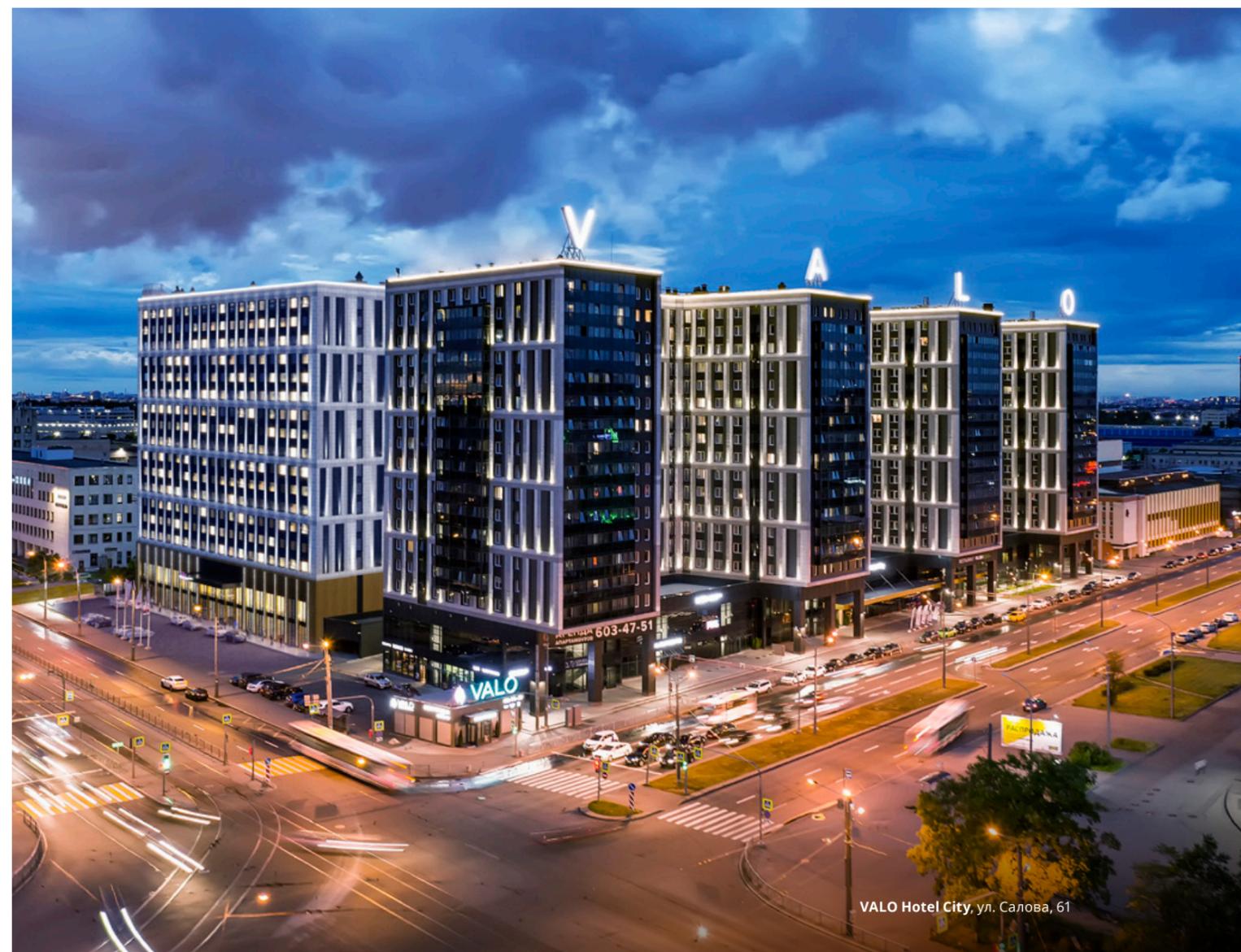
☆☆☆☆
13 800 | 1 400



Сертифицированные апарт-отели
4,6 тыс. номеров

+800 номеров категории «без звезд»

Запуск около половины из действующего фонда пришелся на экономически нестабильный 2020 год. Несмотря на это, именно условия пандемии позволили формату сервисных апартаментов продемонстрировать свои преимущества в сравнении с основным конкурентом — гостиницами: апарт-отели сохранили высокую загрузку даже в условиях эпидемиологических ограничений.



VALO Hotel City, ул. Салова, 61

Константин Сторожев

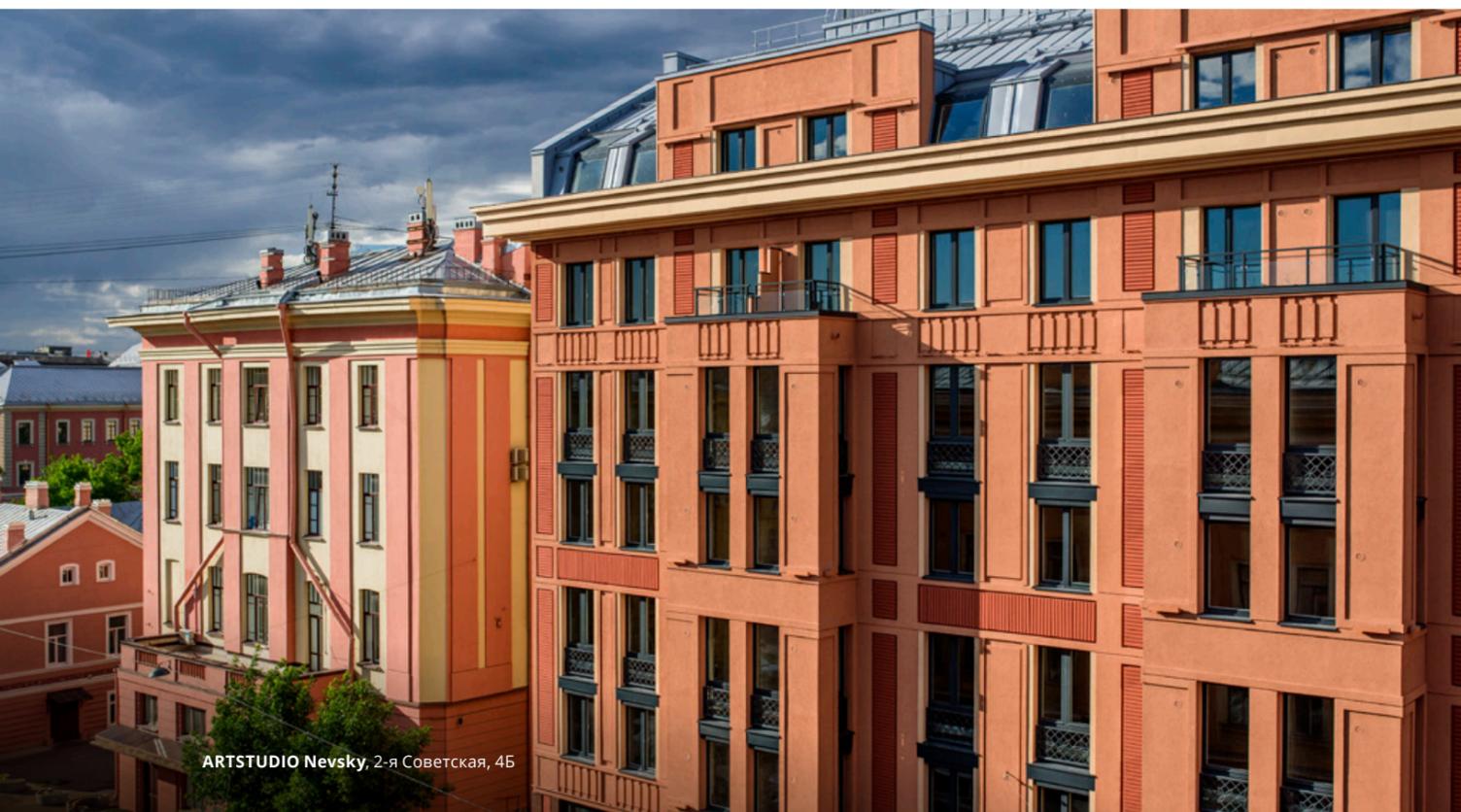
Генеральный директор VALO Service



«Апарт-отель VALO Hotel City 3* был запущен накануне локдауна, 1 марта 2020 г. На конец марта 2020 г. в нашем управлении был 81 номер. К концу 2020 г., по мере оснащения юнитов, номерной фонд достиг 778 номеров. Благодаря оперативному переориентированию отеля с кратко- на долгосрочный формат размещения, в 2020 г. средний показатель загрузки оказался на уровне 81%. По

сравнению с гостиницами, которые в разгар локдауна имели до 10%, это отличный результат. Политика гибкого перехода с «долгосрока» на «краткосрок» (и наоборот) сохранилась из-за ковидных ограничений и весь 2021 год. Под нашим управлением были 942 номера, средняя загрузка по году достигла 84%. Остальные 683 номера находятся под управлением собственников».

Сейчас, на фоне ограниченного турпотока, апарт-отели в большей степени ориентированы на долгосрочный формат размещения, и только 30% от общего номерного фонда функционируют для среднесрочного и краткосрочного размещения. Однако это распределение зависит от сезона. Например, в «высокий сезон» порядка 50–70% номерного фонда апарт-отелей предлагается посуточно. На фоне снижения турпотока апарт-отели меняют ориентацию как минимум 25% номерного фонда с краткосрочного на долгосрочный формат размещения, и эта гибкость позволяет инвесторам рассчитывать на заявленный доход.



ARTSTUDIO Nevsky, 2-я Советская, 4Б

Карина Шальнова

Директор
компании
RBI PM



«Профессиональные управляющие компании отличает именно готовность оперативно реагировать на внешние обстоятельства, такие как пандемия коронавируса в 2020 г. или внешнеполитические события в 2022 г. Наша маркетинговая стратегия всегда была «настроена» именно с учетом продвижения долгосрочной аренды среди прочего и: мы активно представлены не только в OTA

(онлайн-турагентствах), но и на всех возможных площадках. И это становится нашей «страховкой» на случай таких форс-мажорных ситуаций, как сегодня, помогает сохранять загрузку и обеспечивать инвесторам стабильный доход. Так, за 2021 г. в нашем отеле ARTSTUDIO Nevsky уровень доходности на вложенный капитал составил 9,8%».

В 2021 г. средняя загрузка апарт-отелей Санкт-Петербурга составила 76%.

В зависимости от сезона показатель варьировался от 65% до 88%. При этом наибольшие значения показателя ожидаемо демонстрировал долгосрочный сегмент аренды — 85%, уровень загрузки в краткосрочном сегменте показал 64% (для сравнения: средняя загрузка гостиниц по итогам 2021 г. составила порядка 53%). При этом стоимость размещения в 2021 г. в стандартном апартаменте площадью порядка 26 м² составила 3,5 тыс. руб. за номер при краткосрочной аренде и 46,2 тыс. руб. при долгосрочной аренде.



YE'S Марата, ул. Социалистическая, 21

Антон Агапов

Директор по
развитию сети
апарт-отелей YE'S



«Если говорить об ограничениях на внешний туризм, то мы уже несколько лет работаем в режиме практически полного отсутствия зарубежного туриста: начиная с 2019 г., когда была объявлена пандемия коронавируса, в стране нет путешественников из Европы и Азии. По данным статистики наших объектов, доля иностранных гостей составила 4,1%

в 2020 г. и 8,6% в 2021 г. Сейчас мы концентрируемся на обслуживании корпоративного сегмента, который ежегодно обеспечивает нам стабильную загрузку и составляет около 60%. Также мы справляемся с ситуацией за счет внутреннего туристического потока и тех, кто приезжает в командировку на длительный срок».

ФУНКЦИОНИРУЮЩИЕ АПАРТ-ОТЕЛИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

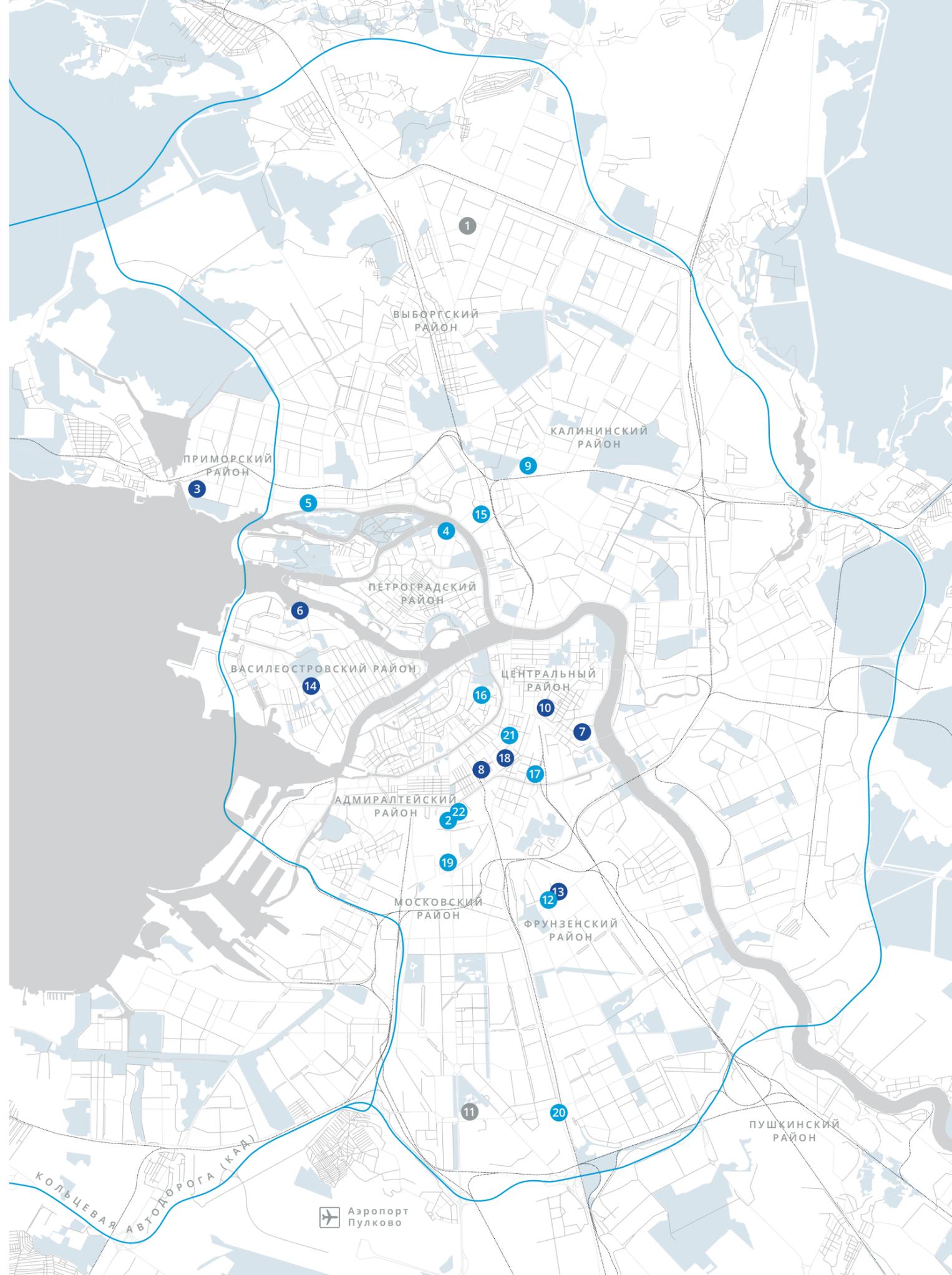
#	Название	Управляющая компания	Год ввода	Запуск отеля	Общий фонд	Адрес
1	YE'S Хошимина	YE'S	2013	2014	975	ул. Хошимина, 16А
2	Vertical на Московском	Becar	2014	2014	126	Московский пр-т, 73
3	Лахта Плаза	«Лахта»	2016	2018	111	Приморский пр-т, 78
4	Avenue-Apart	MTLApartment	2016	2016	319	ул. Академика Павлова, 7А
5	Елагин Апартамент	Zenith PM	2017	2018	377	ул. Савушкина, 104
6	Docklands Life	Docklands	2018	2018	406	Макарова наб., 60
7	YARD RESIDENCE	«Мне нравится»	2019	2021	560	ул. Херсонская, 43/12
8	Acqualina	Acqualina Management	2019	2021	133	Подъездной пер., 13
9	Like	MTLApartment	2019	2020	1112	ул. Политехническая, 6
10	ARTSTUDIO Nevsky	RBI PM	2019	2019	244	ул. 2-я Советская, 4Б
11	Salut!	Salut V	2019	2015	2688	Пулковское ш., 14
12	VALO Hotel city	VALO Service	2019	2020	825	ул. Салова, 61
13	VALO Plaza Hotel & SPA	VALO Service	2019	2021	750	ул. Салова, 61
14	Next	MTLApartment	2020	2021	432	Средний пр-т В.О., 87
15	We&I by Vertical	Becar	2020	2020	420	Большой Сампсониевский пр-т, 74
16	IZZZI у Гостиного Двора	Orange Life	2020	2020	122	пер. Крылова, 5
17	RIDGE	RIDGE	2020	2021	50	ул. Днепропетровская, 37
18	YE'S Марата	YE'S	2020	2020	1188	ул. Социалистическая, 21
19	M97	Zenith PM	2020	2021	150	Детский пер., 2
20	IN2IT	«Плаза Отели»	2021	2021	533	Витебский пр-т, 101
21	IZZZI на Владимирской	Orange Life	2021	2021	77	ул. Большая Московская, 8/2
22	ARTSTUDIO Moskovsky	RBI PM	2021	2021	357	Заозерная ул., 3

Категория звездности

- Без звёзд
- Три звезды
- Четыре звезды

Источник:
ООО «Коллиерз Интернешнл»

*В проектах могут присутствовать частные рантье как с сертифицированным, так и с несертифицированным номерным фондом.



УПРАВЛЕНИЕ АПАРТАМЕНТАМИ

В период становления рынка сервисных апартаментов основной задачей управляющей компании было предоставление перечня гостиничных услуг, а поиск арендатора лежал преимущественно на собственнике апартаментов — инвесторе. Такие проекты на данный момент представлены на московском рынке и часто сочетают в себе формат классического отеля под управлением гостиничного оператора и апартаменты с гостиничным сервисом, которые используются как для собственного проживания, так и для сдачи в аренду.

На современном рынке под профессиональным управлением апарт-отелем понимается наличие оператора, который не только предоставляет конечным пользователям гостиничный сервис, но также снимает с владельцев недвижимости все заботы о ее содержании, продвижении и заполняемости, заранее обговаривая с собственником условия реализации.



Эволюция метода управления

Источник:
ООО «Коллиерз
Интернешнл»



Изменился также портрет покупателя: на данный момент количество лотов, приобретаемых в апарт-отелях Санкт-Петербурга для собственного проживания, стремительно сокращается.

Юниты в апарт-отелях рассматриваются частными и профессиональными инвесторами как альтернатива коммерческой недвижимости для получения пассивного дохода.

При этом метод управления эволюционирует: от самостоятельного (когда собственник сам ищет арендатора) к целостному управлению и передаче номеров в полноценное управление оператору апарт-отеля.



Docklands, Макарова наб., 60

Екатерина Запороженко

Коммерческий директор
ГК Docklands
development



«Работа с управляющей компанией — это безопасность и гарантии. Сотрудники УК ведут учёт гостей, систематически проверяют номер и взыскивают стоимость ущерба, если его нанёс гость. У апарт-отелей есть возможность работать с большинством действующих площадок бронирования, обеспечивая непрерывный поток суточных гостей. Наш отель разработал собственную систему

распределения расходов и доходов внутри номерного фонда. Это не просто котловой метод, а справедливое распределение доходов и расходов исходя из категории номера. Например, студия с окнами во двор не может принести собственнику такой же доход, как номер с тремя спальнями или студия с панорамным видом на Неву».



Salut!, Пулковское шоссе, 14

Евгения Тучкова

Замдиректора департамента консалтинга ООО «Коллиерз Интернешнл»



«Главное искусство управляющих компаний проявляется в работе с многочисленными собственниками. Здесь УК встречается с разным уровнем сложностей — от разработки программ доходности, контроля обслуживания, операционных сборов до контроля реального использования юнитов собствен-

никами (бывают случаи, когда в апартаментах работают офисы, салоны красоты и пр.). Главный ключ к решению всех проблем — материальная мотивация собственников к увеличению своего дохода путем передачи юнита в управление УК».



Типовые доходные программы

Источник: ООО «Коллиерз Интернешнл»

Гарантированный доход	Участие в прибыли
Получение гарантированного дохода вне зависимости от уровня загрузки апарта-отеля.	Фактический доход от сдачи апартамента в аренду за вычетом вознаграждения управляющей компании.
<ul style="list-style-type: none"> Сумма ежемесячного гарантированного дохода прописывается в договоре. Количество апартаментов и проектов, подключаемых к программе, ограничено. Срок гарантированного дохода ограничен, по истечении срока инвестор может перейти на другую программу доходности. 	<ul style="list-style-type: none"> Собственник получает прибыль пропорционально фактической загрузке апартамента. Количество апартаментов и проектов, подключаемых к программе, неограниченно. Срок действия договора с возможностью пролонгации.
УК получает все, что сверху фиксированной суммы.	УК получает порядка 15-20% от фактической прибыли с апартамента.

Клиенты часто предпочитают именно гарантированный доход. Особенно в периоды экономической нестабильности — к примеру, в период пандемии. К тому же апарта-отелю требуется время на раскрутку бренда и повышение узнаваемости. Но в долгосрочной перспективе наибольшую доходность дает именно программа участия в прибыли, т. к. управляющая компания заинтересована в максимизации прибыли с номера.

Варвара Довгалоук

Операционный директор «МТЛ. Апарта»



«Мы всегда заинтересованы в максимальной прибыли для собственников, так как наша агентская схема в размере 10% подразумевает зависимость дохода УК от доходов собственника. Мы проводим большой анализ рынка для определения позиционирования проектов и их ниши на рынке апарта-отелей. В наши дни сложно говорить про строгую си-

стему распределения, мы адаптируемся под спрос, сезонность, учитываем внешние факторы. Апарта-отели, конечно, оказываются в более выигрышной позиции по сравнению с гостиницами, имея возможность оперативно перестроиться на формат аренды, который сейчас более востребован».

УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ КЛЮЧЕВЫХ СЕТЕЙ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ

Большая часть профессиональных управляющих компаний, существующих на рынке, являются выходцами из девелоперских компаний. Многие из них формировались еще в процессе строительства непосредственно для управления операционной деятельностью построенного апарт-отеля. Нарастив количество проектов, компании, реализующие апарт-отели, всё чаще формируют из своих проектов сети.

Управляющая компания	Сеть	Стороннее управление/ франшиза
«МТЛ. Апартаменты»	Avenue-Apart	Next, Like
YE'S	YE'S	YE'S Leader
Becar	Vertical	
VALO	VALO	
RBI PM	ARTSTUDIO	
IZZZI	IZZZI	
PSK Invest	Avenir	

Впрочем, девелоперы не всегда готовы создавать собственную управляющую компанию: этот шаг выгоден для девелопера, когда в его портфеле есть крупный проект с дифференцированным продуктом (VALO, Docklands) или если он планирует запуск сразу нескольких проектов. Всего за 2021 г. на рынке появилось четыре новые сети, в портфеле которых реализуется сразу по два-три проекта: IZZZI (Orange Goup), Avenir (ПСК), Well (Formula City) и «Апарт-отели 25/7» (Glorax).

КОМПАНИИ, УПРАВЛЯЮЩИЕ СТОРОННИМИ ОБЪЕКТАМИ

В то же время сейчас на рынке активно растет количество компаний, оказывающих профессиональные услуги по управлению сторонними апарт-отелями: Zenith Property Management, YE'S, «МТЛ. Апартаменты» и VALO.

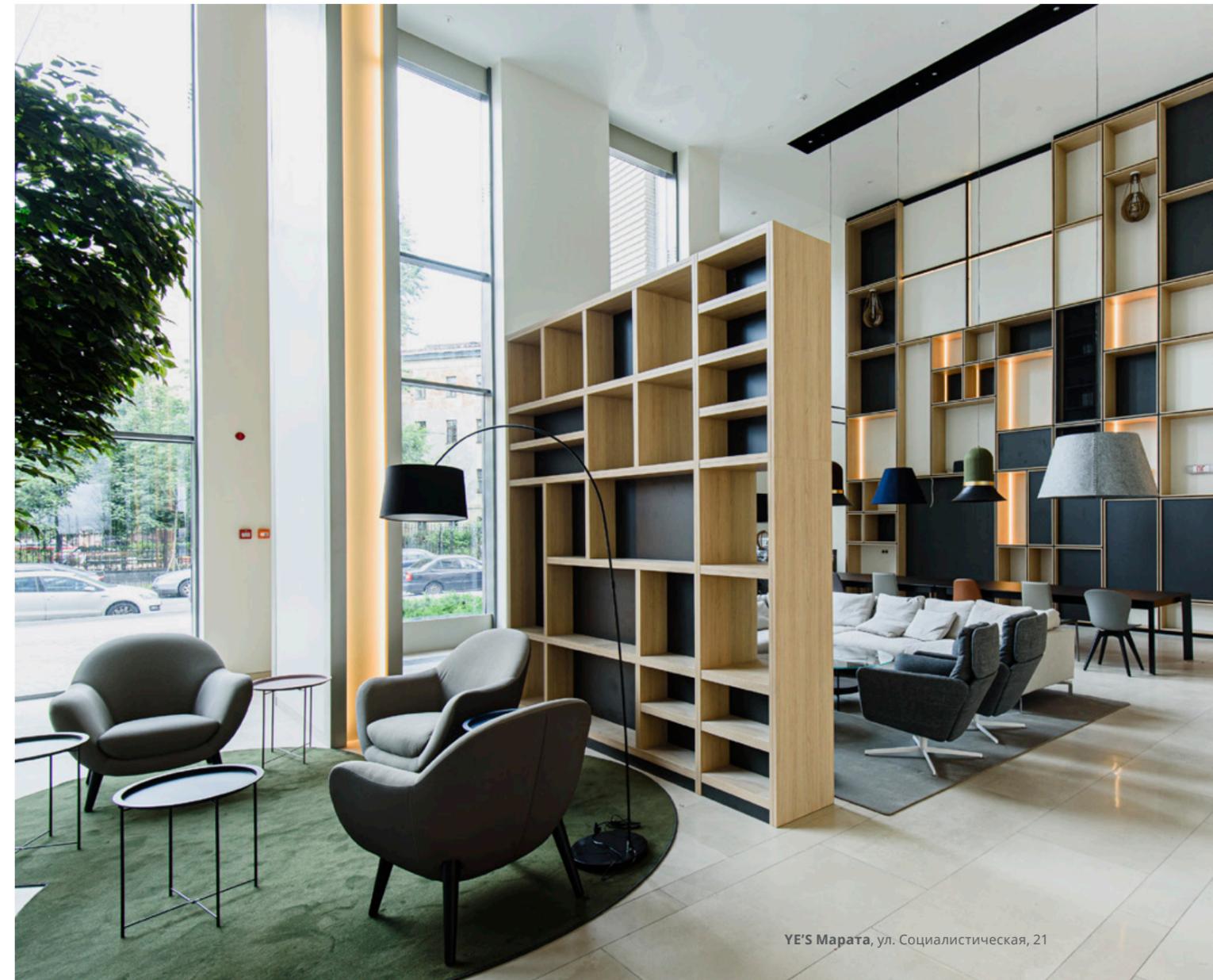
Варвара Довгалюк

Операционный директор «МТЛ. Апартаменты»



«Большой разницы между управлением своими объектами (Avenue) и сторонними (LIKE, NEXT) для нас нет. Основная специфика заключается в работе с девелопером на этапе запуска, многие процессы необходимо координировать и отлаживать в тандеме, и в этой ситуации, конечно, со своим застройщиком работать бывает немного легче. Но здесь важен подход и умение находить взаимно-

выгодные решения. Сотрудничество со сторонними объектами мы начинаем задолго до запуска, и есть время, чтобы “сродниться с объектом” и не воспринимать его как сторонний. Девелоперы уходят с объекта, и мы начинаем работать как основной гостиничный оператор».



YE'S Marata, ул. Социалистическая, 21

Антон Агапов

Директор по развитию сети апарт-отелей YE'S



«Большая часть владельцев апартаментов в сети апарт-отелей YE'S передает их в управление по доходной программе Smart Management, где 85% дохода получает собственник, а 15% — это комиссия управляющей компании. Доход собственников ежегодно увеличивается. Это происходит за счет индексации ставок аренды для гостей, при-

мерно на 5% в год. Для примера, в 2020 г., несмотря на ограничения, связанные с коронавирусом, средняя доходность собственника апартаментов в комплексе YE'S Marata была 370 тыс. в год, по проекту YE'S Hoshimina — 278 тыс. руб. в год».

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ФОРМАТА

ФОРМИРОВАНИЕ СЕТЕЙ И ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ КОРПУСОВ В СОСТАВЕ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ

С выходом в операционную стадию все большего количества апарт-отелей обостряется конкуренция не только с классическими отелями сравнимых ценовых категорий, но и внутри сегмента. Это вынуждает девелоперов четче дифференцировать продукт, выделяя и усиливая его конкурентные преимущества. Как следствие, некоторые девелоперы используют в рамках одного комплекса комбинацию нескольких сегментов и форматов проживания или рассматривают возможность привлечения международного гостиничного оператора с сильным брендом.

VALO	COASIS VERTICAL	Docklands
VALO Hotel City	Ramada Encore by Wyndham	Docklands.Life
Ramada Plaza by Wyndham	Апарт-отель Vertical	Docklands.Vasilievsky
Mercure Residences	Коллинги Vertical YouCo	Docklands.SmArt
VALO Business		Docklands.Family
VALO Digital		Docklands.Club
VALO Affordable Luxury		

В условиях активного увеличения объема рынка сетевые апарт-отели и апарт-отели с использованием уже известного локального бренда имеют ряд преимуществ относительно несетевых самостоятельных комплексов. Международный отельный бренд, разумеется, также внушает доверие инвесторам и при этом делает проекты особенно узнаваемыми для конечных пользователей и помогает повысить статус объекта.

VALO	COASIS Vertical	Zoom Apart	Status by Salut!
Mercure (Accor) и Ramada Plaza (Wyndham)	Ramada Encore (Wyndham)	Best Western	Adagio Access и Novotel (Accor)

Также международный бренд иногда дает ценовую надбавку как к стоимости продажи, так и к стоимости найма юнита, которая может достигать 30% по сравнению с апартаментами аналогичного качества, но без известного бренда.

К тому же у глобальных брендов часто очень высокие запросы к оснащению проектов, а также к качеству будущей инфраструктуры, что позволяет создать высококачественный продукт «международного образца».



VALO Hotel City, ул. Салова, 61

Константин Сторожев

Генеральный директор VALO Service



«Апарт-отель Ramada Plaza by Wyndham Saint Petersburg открылся в 3-м корпусе VALO Hotel City 1 февраля 2022 г. Это 480 номеров, включая 45 люксов, уровня 4*. Однако по качеству оснащения номера Ramada Plaza by Wyndham Saint Petersburg сопоставимы с лучшими отелями категории 5*. Накануне открытия мы получили международный страховой полис, отвечающий всем требованиям Wyndham, и создали отдельную систему управления отеля по стандартам бренда. Весь персонал отеля, включая топ-менеджмент, прошел обучение по стандартам

Wyndham. Похожая работа будет проведена и с апарт-отелем Mercure Saint-Petersburg 4* (владелец бренда Mercure — Accor Hotels). В него входит 160 классических гостиничных номеров и 320 апартаментов под брендом Mercure Residence 4*. Отель спроектирован, построен и оснащен с учетом стандартов Accor Hotels, весь персонал также проходит обучение от Accor Hotels. Сейчас мы заканчиваем внутреннюю отделку, сдача проекта запланирована на сентябрь 2022 г. Открытие ожидается в апреле 2023 г.»

РЕКОНСТРУКЦИЯ В ИСТОРИЧЕСКОМ ЦЕНТРЕ

В последние два года на рынке закрепился тренд создания проектов апарт-отелей посредством реконструкции. Активный спрос на площадки в историческом центре позволяет девелоперу предлагать инвесторам высокую доходность, а гостям — качественные объекты для размещения. За 2021 г. бренд IZZI представил сразу три проекта реконструкции, а компания VALO в качестве fee-девелопера вывела на рынок новый апарт-отель UNO.



YE'S Марата, ул. Социалистическая, 21

Евгения Тучкова

Замдиректора
департамента
консалтинга
ООО «Коллиерз
Интернешнл»

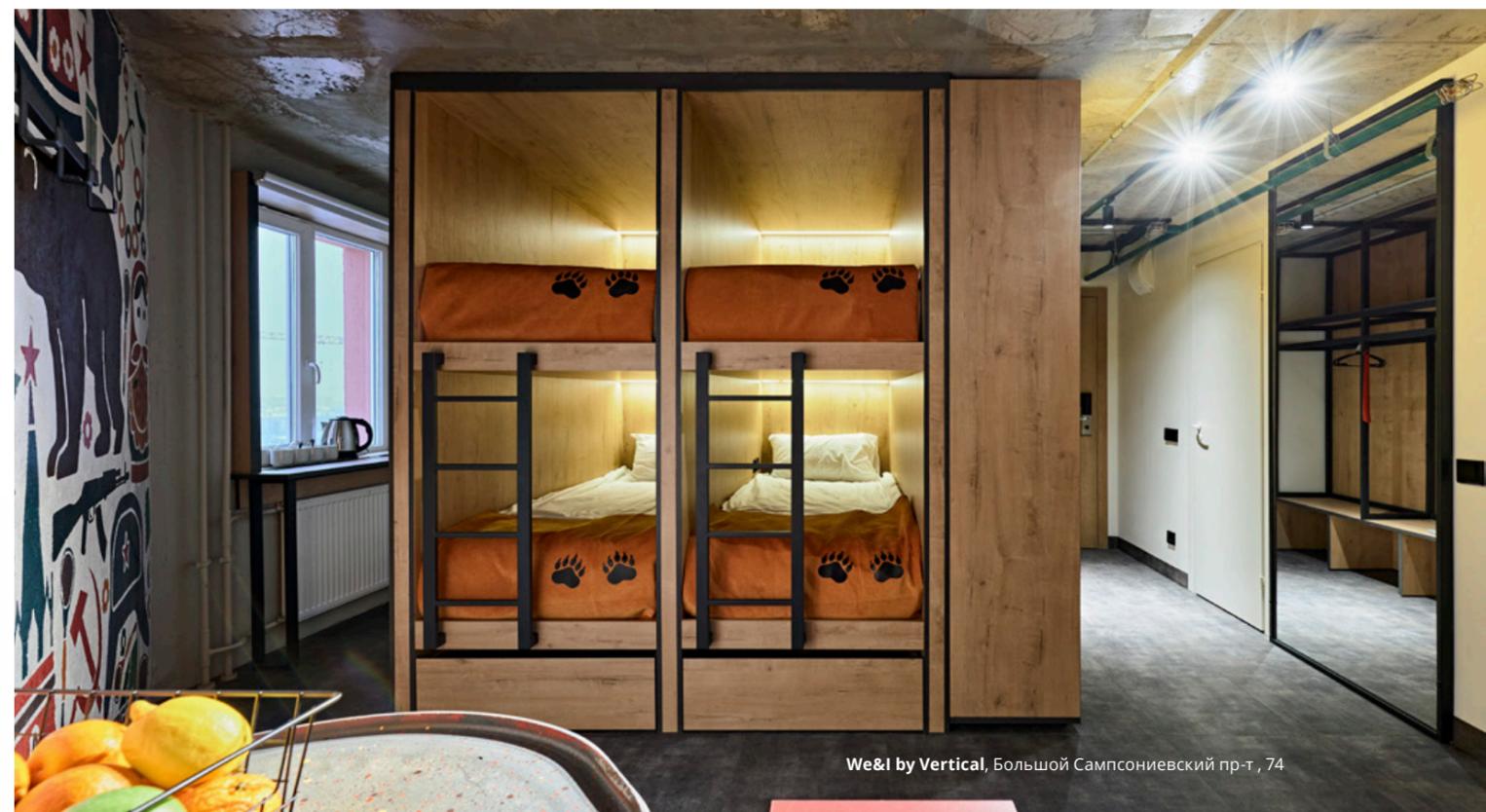


«Редевелопмент и реконструкция объектов позволяют вернуть активы в деловой оборот и сформировать качественный объект недвижимости, а также создавать новые точки притяжения и деловые районы, не уплотняя застройку в центральных локациях города. В ближайшее время популярность реконструкции в Петербурге может значительно вырасти на фоне дефицита свободных земельных участков для строительства в цен-

тре и большого количества бывших фабрик, заводов, административных зданий, которые обладают интересной архитектурой. Одним из драйверов является также рост цен на недвижимость, благодаря чему девелоперы стали покупать сложные площадки в центральных районах города, где реализация проектов еще 3-5 лет назад была немаржинальной».

КОЛИВИНГИ

Коливинги — новый для России формат апарт-отелей, преимущественно для долгосрочного размещения. Ключевое отличие коливинга от классического сервисного апарт-отеля — частная и общественная части составляют равные доли от общего объема площадей. В Петербурге максимально приближенным к данному формату можно назвать We&I by Vertical девелопера Becar, а уже в комплексе cOasis девелопер планирует три корпуса в формате классического коливинга.



We&I by Vertical, Большой Сампсониевский пр-т, 74

Катерина Соболева

Вице-президент
Becar Asset
Management



«Основная идеология коливингов — это места для общения и социализации. Коливинг ценят не за квадратные метры, а за атмосферу, эмоции, новый опыт. Рынок активно развивается, появляются интересные гибридные форматы. Даже международные операторы из топ-6 начали смотреть в сторону этого продукта. Миллениалу или диджитал-номаду (т. н. «цифровому кочевнику») не нужны большие и просторные номе-

ра — они ценят минимализм и максимальную функциональность пространства. Они жаждут локального опыта и общения с местными жителями, а где это получишь, как не в коливинге? Именно эту культуру мы активно пропагандируем в России и постепенно выходим на ближнеазиатский рынок. В декабре 2021 г. мы приняли первых гостей в нашем коливинге You&Co в Дубае».

123112 Москва
Пресненская наб., д. 10
БЦ «Башня на Набережной»
блок С, 52 этаж
Тел.: +7 495 258 5151

191186 Санкт-Петербург
Волынский пер., д. 3
БЦ «Северная Столица»
Тел.: +7 812 718 3618

www.colliers.ru

