Пресс-релиз от 29 октября

## Property-тур в Санкт-Петербург настроил казанских девелоперов на развитие апарт-отелей

22—23 октября делегация из представителей ведущих девелоперских компаний Казани побывала в property-туре в Санкт-Петербурге. Они посетили 5 знаковых апарт-отелей северной столицы и познакомились с ключевыми аспектами их реализации. Предполагается, что лучший опыт коллег казанские игроки рынка переймут и перенесут на родную почву.

Property-тур организован компанией PerfectRED при поддержке Российской гильдии управляющих и девелоперов (РГУД). В нем поучаствовали ведущие девелоперы и архитекторы Казани: Novastroy, UD Group, Счастливый дом, Арт-Девелопмент, ООО «Армида», А+Р ПРОЕКТ, АДТ-Проект, KAZAN Real Estate.

Были изучены следующие объекты:

* лофт-квартал Docklands;
* апарт-комплекс VALO;
* апарт-отель YE’S Marata с видовыми террасами в центре Санкт-Петербурга;
* апарт-отель Avenue;
* инвест-отель IN2IT.

Все эти объекты разные, расположены в различных районах города, в них реализованы несколько форм инвестирования. В Казани до сих пор не развит формат апарт-отелей, но девелоперы из Татарстана рассматривают его как перспективный. Дело в том, что в историческом и деловом центре Казани на сегодняшний день не осталось земельных участков, пригодных для строительства жилых комплексов — они не проходят по различным критериям: инсоляции, социальной инфраструктуре и т.п. А вот апарт-отели, номера в которых могут быть арендованы как на короткий, так и на длительный срок, по нормативам еще проходят. Поэтому казанские девелоперы и отправились в северную столицу, чтобы пообщаться там с коллегами и подсмотреть самый удачный опыт их работы.

Однако не только исторический центр города может быть интересен девелоперам Казани для развития системы апарт-отелей. Елена Стрюкова, полномочный представитель РГУД в Татарстане, объясняет:

— Исторический и деловой центр города — это первое, что приходит на ум, с точки зрения размещения апарт-отелей, ввиду высокого туристического потока и большого сосредоточения вузов. Таким образом покрываются два основных сегмента целевой аудитории этого типа недвижимости: студенты и туристы. Но, к примеру, в Санкт-Петербурге первый сервисный апарт-отель был расположен в отдаленной от центра локации, наподобие казанских Первых Горок. Питерские коллеги рассказывают, что локация — не самая критичная характеристика апарт-отеля, поскольку организованные туристические группы всегда передвигаются на автобусах. Так что между проживанием в центре или, скажем, на Проспекте Победы (если брать Казань) принципиальной разницы в этом смысле нет. Тем более, что пробки в Казани — явление не такое массовое, как, например, в Москве. Третья целевая аудитория — люди, которым нужна долгосрочная аренда. И с этой точки зрения, центр города менее удачен из-за высокой цены. Так что исторический центр города — не обязательное условие для развития апарт-отелей. Думаю, Горки и весь контур Проспекта Победы в Казани будут удачными локациями для их размещения. Хорошим вариантом будут и ближайшие к центру локации Заречья (Ново-Савиновский район).

Опыт Санкт-Петербурга был выбран, потому что там, как и в Казани, велик поток туристов и стоит серьезная задача по их размещению. Кроме того, как говорят организаторы, хотелось бы привнести на казанскую почву и интересные архитектурные решения, и способы вписать их в уже существующую застройку — все это уже наработано санкт-петербургскими девелоперами.

Во время property-тура состоялась беседа, на которой санкт-петербургские девелоперы ответили на вопросы коллег из Татарстана. Гости из Казани изучили четыре ключевых компонента: инвестиционную привлекательность, особенности управления и портрет потребителя, особенности технической эксплуатации, архитектурные и планировочные решения.

Юлия Прохорова, управляющий партнер Perfect Red, подчеркивает инвестиционную привлекательность формата апарт-отелей:

— На рынке инвестирования недвижимость всегда считалась самым надежным активом. И за последнее время в Татарстане мы видим увеличение спроса к этому сегменту среди покупателей со средним чеком в 3-5 млн руб. Раньше такой потребитель мог выбрать только инвестирование в жилую недвижимость и сдавать такие квартиры на долгий срок, что повышает окупаемость таких инвестиций. Благодаря туру, мы смогли показать девелоперам возможности для удовлетворения спроса в сегменте приобретения коммерческой недвижимости в составе крупных проектов, оставляя за собой функции профессиональной управляющей компании. Надеемся, что полученные знания помогут повысить эффективность проектов, развитию рынка коммерческой недвижимости и в частности нового сегмента сервисных апарт-отелей.

Денис Самарин, директор по строительству ГК NovaStroy, делится впечатлениями:

— Мы благодарны организаторам тура: он получился очень познавательным, интересным, были представлены сервисные апартаменты разного уровня и формата. Рынок это для Казани новый и требующий дополнительного изучения для девелоперов. Первое, на что мы обращали внимание как застройщики, — это архитектура. Но интересовала нас и внутренняя экономическая подоплека процесса. Все-таки сервисные апартаменты в нашем городе еще не представлены. Думаю, дозированно в Казани этот формат, возможно, в будущем появится, но вряд ли это будет такое же массовое явление, как в том же Санкт-Петербурге — все-таки у нас немного другой рынок.

Елена Стрюкова подытоживает:

— Очевидно, что рынок сервисных апартаментов Санкт-Петербурга сегодня является передовым в России. Для девелоперов Татарстана мы постарались отобрать для тура лучшие из реализованных проектов. Судя по отзывам девелоперов, тур по лучшим проектам сервисных апартаментов Санкт-Петербурга оказался эффективным инструментом для знакомства с новым для Казани форматом. Питерские коллеги предложили свою помощь в реализации таких проектов в Казани. Мы планируем продолжить такой формат деловых поездок.

А итогом этой деятельности, как надеется Стрюкова, станет «бум строительства апарт-отелей в Казани в ближайшие годы».