НИЖЕ НУЛЯ На Западе развитие энергоэффективных технологий уже настолько развито, что там даже есть дома с нулевым потреблением энергии. Кирилл Иванов говорит: «В настоящее время в городской среде нецелесообразно создавать полноценные „зеленые“ дома с альтернативными источниками энергопотребления, так называемые нулевые объекты. Пока это очень дорого. Для Петербурга вполне достаточно применять полноценную и современную теплоизоляцию, качественную приточно-вытяжную систему с рекуперацией и энергоэффективные стеклопакеты».

Алексей Гулевский, руководитель отдела консалтинга Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, отмечает, что жилье с нулевым уровнем энергопотребления в нашем климате построить достаточно сложно. «В случае многоквартирных жилых домов стандарты энергоэффективности внедряются гораздо медленнее и в меньших объемах. Правда, некоторые застройщики уже успешно внедряют отдельные, базовые опции. На большие шаги в сторону энергоэффективности застройщики пока не решаются, так как понимают, что в настоящий момент подобные инвестиции не окупятся. Однако, полагаю, с годами стандарты энергоэффективности будут все полнее применяться как при жилищном строительстве, так и при возведении коммерческих объектов», — рассуждает господин Гулевский.

Леонид Рябухин также считает, что «нулевое» электропотребление в нашем регионе невозможно. «Ветровая установка стоит до полутора миллионов рублей. Она сможет обеспечить электричеством максимум телевизор, вентилятор и кондиционер, то есть легкие приборы на 100–200 Вт. Этого явно не хватит на обеспечение электричеством всего дома. В России за самостоятельную выработку электроэнергии не предоставляется послаблений и бонусов по тарифам», — говорит он.

Леонид Сандалов, заместитель директора АН «Бекар», отмечает, что за прошедшее десятилетие благодаря применению новых материалов при строительстве девелоперам удалось улучшить состояние систем теплоизоляции жилых объектов, добившись повышения уровня энергоэффективности новостроек. Данные нововведения коснулись как объектов высококлассного сегмента, так и экономкласса.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, констатирует: «В сознании россиян, к сожалению, энергоэффективность, экологичность еще не являются ключевым преимуществом при выборе объекта для покупки. Таким образом, с точки зрения девелопера, подобное преимущество объекта не слишком влияет на увеличение темпов продаж. Поэтому, как правило, экономика такого проекта не очень выгодна для девелоперов, которые внедряют эту тенденцию пока достаточно сдержанно. Есть несколько отдельных примеров, но я думаю, что заметный масштаб энергоэффективное строительство приобретет только лет через пять, если не позже. Надо отметить, что в России специфика менталитета заключается в том, что мы привыкли очень вольготно относиться к природным ресурсам и не ограничиваем себя в их потреблении, как это делают в Европе, где весьма высокие тарифы на электроэнергию, отопление и всю обслуживающую жилье инфраструктуру». ■

НЕПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ ДЛЯ ЗАРАБОТКА

НЕСТАБИЛЬНАЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ОБСТАНОВКА РЕЗКО УВЕЛИЧИЛА ДОЛЮ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОКУПОК НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ В КЛАССЕ МАСС-МАРКЕТ. ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ГОРАЗДО СЛАБЕЕ ОТРЕАГИРОВАЛА НА ПЕРТУРБАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ. ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОКУПОК ЗДЕСЬ НЕ ПРЕВЫШАЕТ 15%. И, КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, НАБЛЮДАЕТСЯ ТЕНДЕНЦИЯ К ЕЕ СНИЖЕНИЮ. РОМАН РУСАКОВ

Квартиры в элитных проектах приобретаются в основном для проживания, если не для себя, то для детей или родителей. «Что касается инвестиций, то обычно мы не отслеживаем цели наших покупателей», — говорит Людмила Тэор, руководитель направления продаж и маркетинга группы Solo.

Сергей Дейнека, эксперт «БКС Премьер», полагает, что доля инвестиционных покупок на рынке элитного жилья не превышает 10–15%. «Эта доля снизилась за последнее время (например, в середине 2000-х доля инвестиционных покупок доходила до 30%), в том числе и в связи с новыми ставками налога на недвижимость», — говорит господин Дейнека.

Лилия Крейс-Белова, эксперт АН «Бекар», оценивает долю инвестпокупок еще ниже: «Сейчас доля инвестиционных покупок на рынке элитной недвижимости с целью последующей сдачи площадей в аренду составляет около 5%.

Тенденцией последнего года стало сокращение этой доли. Соответственно, около 95% элитных квартир приобретается для собственного проживания. Доля инвестиционных сделок на рынке элитной недвижимости никогда не была большой».

Впрочем, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова считает, что достоверно оценить долю инвестиционных покупок в этом классе сложно: «На наш взгляд, спрашивать клиента, с какими целями он покупает квартиру, не совсем корректно».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, отмечает: «Один из главных трендов сейчас состоит в том, что спекулятивных инвесторов стало несколько раз меньше, сейчас люди пытаются больше сохранить, чем приумножить». При этом она полагает, что в этом году доля инвестиционных продаж имела очаговый характер, пик которого пришелся на март. «Думаю, и декабрь будет весьма активным», — считает госпожа Конвей.

При этом эксперты отмечают, что внутри большого класса инвестиционных покупок реализуются разные инвестиционные сценарии. Например, приобретение квартиры для

подрастающих детей можно рассматривать как инвестиционную покупку. Это не потребительская покупка, потому что пользоваться ею начнут через несколько лет, либо в дальнейшем будут эту квартиру продавать, подбирая более подходящий вариант. Другой сценарий — собственноручно инвестиционный, который предусматривает три подвиды: с целью уступки на близких к окончанию сроков строительства, с целью сдачи в аренду и с целью продажи квартиры на вторичном рынке, когда уже оформлена собственность. На практике достоверно мы можем видеть только те квартиры, которые уступаются на этапе строительства, и не все они относятся к инвестиционным покупкам», — говорит госпожа Денисова.

Она отмечает, что конечная цена при инвестировании в недвижимость складывается из двух составляющих. «Одна составляющая — это рост стоимости квадратного метра по мере роста готовности дома, а вторая — общерыночная, которая учитывает динамику на рынке в целом. Если на рынке стагнация, то вторая составляющая равна нулю. Когда рынок динамично развивается, то наблюдается общий рост цен. Тогда из двух положительных составляющих складывается ваша прибыль. Осмысленные инвестиционные покупки с целью зарабатывания денег, а не с целью спасения средств совершаются на ранних стадиях строительства. Цены еще далеки от финальных, и есть высокая вероятность, что по мере роста готовности объекта увеличится и цена — независимо от тенденций рынка», — говорит госпожа Денисова.

Непопулярность инвестпокупок на рынке элитной недвижимости господин Дейнека связывает со слишком длительным сроком окупаемости таких вложений. «Стоимость аренды большинства элитных квартир — от \$20 до \$30 тыс. в месяц. Стоимость таких квартир (согласно данным из открытых источников) составляет в среднем \$8–10 млн. Поэтому при сдаче элитной квартиры в аренду речь скорее идет не об окупаемости (так как полная окупаемость даже с учетом роста арендных ставок наступает в среднем через 15–20 лет), а о сохранении капитала, наличии актива в собственности и на-

личии дополнительного заработка», — говорит он.

Госпожа Крейс-Белова с ним согласна: «Покупка элитного жилья для последующей сдачи в аренду крайне невыгодна из-за изначально высокой стоимости сделки. К примеру, если стоимость квартиры, включая вложения, равна 50 млн рублей, а арендная плата 250 тыс. рублей, то срок окупаемости составит около 20 лет без учета возможного простоя площади. Отмечу, что диапазон арендных ставок составляет от 70 (квартира с одной спальней, либо квартира-студия) до 300 тыс. рублей в месяц (квартира с тремя спальнями в новом доме с подземным паркингом)». Эксперты говорят, что цена аренды зависит от локации объекта, общей площади квартиры, отделки, наполнения квартиры и социального окружения. Предложение элитного жилья на арендном рынке сконцентрировано в Центральном и Петроградском районах, а также на Крестовском острове.

Впрочем, госпожа Конвей говорит, что для сдачи в аренду покупают не многие, в элитном сегменте все-таки очень много покупок «на будущее», для собственного пользования. «Аренда — это некая дополнительная возможность, бонус, который получает покупатель, приобретая квартиру „на будущее“. Но в элитном сегменте фактически не так много покупок для сдачи в аренду. Дело в том, что сейчас разница между элитным и бизнес-сегментом очень значительна по качеству продукта и по цене. А вот локация очень близки. А для аренды как раз важнее не качество и не цена квартиры, а непосредственно локация. Поэтому выгоднее покупать для сдачи в аренду квартиры в проектах более низкого класса», — разъясняет госпожа Конвей.

Андрей Тетыш, президент АРИН, резюмирует: «2014 год был богат на события и формирование тенденций. Потеря позиций национальной валюты не оставила равнодушными участников рынка элитной недвижимости. В самые лучшие времена процент инвестиционных сделок в этом сегменте не превышал 15–16%, сегодня он и вовсе упал до 9–10%. По нашим ощущениям, инвестор сегодня выбирает для вложения средств более доступное по цене жилье». ■