

и вклады в рублях, на рынке акций непрофессиональным инвесторам и раньше было непросто, а в текущих обстоятельствах, когда все очень быстро меняется, санкционные списки регулярно пополняются новыми российскими компаниями — этот инструмент перестает быть привлекательным и доступным для широких масс. Недвижимость же во все кризисы остается островком надежности».

ПОВОД ДЛЯ ПЕССИМИЗМА Евгений Щепеткин, руководитель группы агентских продаж компании «Строительный трест», также считает, что за последние полгода количество инвестиционных сделок резко уменьшилось, но он более пессимистичен относительно перспектив восстановления инвестпокупок. Это, по его мнению, связано с несколькими факторами. «Во-первых, наблюдается дефицит новых объектов, которые инвесторы готовы приобретать. Если мы вернемся на два-три года назад, то увидим, что было большое количество таких объектов. На сегодняшний день это скорее точечные старты продаж в ограниченном количестве. Во-вторых, сейчас объекты выходят в продажу уже с максимально высокой ценой. На это оказали влияние возросшая себестоимость строительства, а также эскроу-счета. Если мы рассматриваем сценарий, который был до введения эскроу-счетов, то увидим, что застройщику нужно было привлекать максимальное количество средств на начальном этапе строительства, потому что именно на этом этапе он несет самые большие издержки, связанные, в том числе, с покупкой земельного участка, разработкой проекта, началом строительных работ. В нынешних реалиях необходимости резкого привлечения большого количества клиентов на начальном этапе строительства нет, поэтому застройщик выставляет сразу достаточно высокие цены, и инвесторы не понимают реальную цену продажи в конечном итоге. Третий фактор, который привел к сокращению инвестиционных сделок,— это период стагнации. Застой на рынке, который мы сейчас наблюдаем, не подталкивает инвесторов к выбору недвижимости. Также уменьшение инвестиционных сделок связано с высокими ставками

по ипотеке, в том числе на апартаменты, где были исключительно клиенты, инвестирующие с целью дальнейшей перепродажи или сдачи в аренду»,— говорит господин Щепеткин.

ФЕВРАЛЬСКИЙ ПОВОРОТ Эксперты обращают внимание, что ситуация на рынке инвестсделок на первичном рынке изменилась в феврале. «С одной стороны, стало понятно, что инвестирование в зарубежную недвижимость превратилось для наших граждан в непредсказуемый аттракцион и, соответственно, возросла привлекательность инвестиций на российском рынке. С другой стороны, возникла некоторая пауза в связи с высокой неопределенностью»,— вспоминает начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова.

Тем не менее, по ее словам, поток инвестиционных сделок и сделок с региональными покупателями не иссяк. В Петербурге традиционно с июля по сентябрь — высокий сезон для покупателей из регионов. «Мы видим также инвестиционные сделки с местными инвесторами, справедливо полагающими, что в период турбулентности объекты недвижимости продолжат выполнять функцию тихой гавани для капиталов. При этом очевидно, что рост цен не исчерпан, поскольку еще долго будет сохраняться нестабильность общемировых экономических процессов, поддерживающая инвестиционную активность»,— считает эксперт.

Госпожа Денисова говорит, что в «БФА-Девелопменте» доля региональных сделок составляет около 26% (иногда доходит до 30%). При этом она замечает, что точно оценить долю инвестиционных сделок невозможно. «Зачастую и сами покупатели затрудняются определить назначение приобретаемой квартиры — не знают, будут ли продавать ее в ходе строительства (и тогда это будет спекулятивная сделка) или оставят и оформят право собственности, а затем решат сдавать, продать на вторичном рынке или сохранять квартиру в семье для подрастающих детей»,— рассказывает она.

Отчасти оценить долю инвестиционных сделок позволяют данные о переуступках. Закрывая продажи по

объекту, можно получить достоверную информацию о количестве хотя бы спекулятивных сделок, когда люди вкладывали капитал на «короткое плечо», а затем оформляли уступку. «Наша компания не создает ограничений на переуступку. Мы не считаем, что инвесторы могут составить сколько-нибудь значимую конкуренцию, даже если квартира по переуступке предлагается несколько дешевле, чем от застройщика. Предложения от застройщика всегда имеют свои преимущества, квартиры же по переуступке — это штучные сделки, которые не угрожают нашим темпам продаж и не подрывают позиции застройщика»,— поясняет позицию компании госпожа Денисова.

НЕПРОСТАЯ ЗАДАЧА Денис Бобков, руководитель управления маркетинга и аналитики Asterus, при этом замечает: «Подсчет доли инвестиционных сделок — всегда нетривиальная задача, поскольку напрямую клиенты крайне редко говорят менеджерам по продажам о своих планах по дальнейшему использованию квартир. Однако можно сделать допущение, что большая часть квартир, приобретаемых с инвестиционными целями (то есть с планами по последующей перепродаже или извлечению дохода от сдачи в аренду), покупается на собственные средства, а не с помощью ипотеки. Хотя сейчас при наличии дешевой ипотеки (до 5–7%) бывают и инвестиции с привлечением кредитных средств. Но все-таки в настоящее время доля ипотечных сделок в общем объеме ДДУ на новостройки занимает 85–90%. Это говорит о том, что инвесторов сейчас на рынке немного. В Москве довольно большая часть сделок совершается по сверхнизким ипотечным ставкам (0,1% или 0,01%), которые достигаются путем выплаты девелопером комиссии банку. Это позволяет сократить ипотечный платеж (по сути, получается покупка в долгосрочную рассрочку), однако приводит к повышению стоимости квартиры, так как к ее стоимости добавляется сумма комиссии, и эта добавка может составлять до 20–30% от стоимости квартиры». А такой продукт неинтересен инвесторам, поскольку при продаже квартиры на вторичном рынке через несколько лет есть вероят-

ность не выручить с нее больше, чем она стоила с учетом комиссии».

Андрей Кириллов, представитель компании «Мега-лит — Охта Групп», говорит, что в «Приморском квартале» доля инвесторов к августу 2022 составляет около 12%, тогда как ранее объем инвестиционных покупок достигал 25% от общего объема продаж. «Это вполне объяснимо: люди предпочитали держать деньги „поближе“ в наличных, присматривались к состоянию рынка новостроек. Общее количество реализованного жилья за последние полгода также снизилось на четверть, и только сейчас объемы продаж восстанавливаются, так что ситуация с инвесторами вполне закономерна. На финансовых результатах за данный период сокращение числа инвесторов не отразилось»,— указывает эксперт.

Владислав Преображенский, исполнительный директор Клуба инвесторов Москвы, количество инвестиционных сделок на рынке оценивает примерно в 10–15%. «Сюда же входят сделки с неопределенными целями („для детей“, „на будущее“, „может, продам“, „может, сдам“). За последние полгода акцент смещается с действительно инвестиционной покупки к консервативному методу сохранения накоплений. Происходит это потому, что сама недвижимость уже не может дать существенно-го прироста в цене (за исключением отдельных проектов, или отдельных обстоятельств, когда покупателю доступны заведомо привлекательные условия относительно рынка). После того как ключевая ставка была поднята до 20%, появились финансовые инструменты, значительно более привлекательные, чем недвижимость, и пока их действие не будет исчерпано, недвижимость не будет столь привлекательна, как прежде»,— считает он. Кроме того, замечает эксперт, объем средств для инвестиций ряда категорий покупателей был снижен, так как ряд компаний не стали платить дивиденды в этом году, это же касается и бонусов, и прочих стимулирующих выплат. «Хотя в настоящее время цены на недвижимость и скорректировались, покупатели ожидают дополнительной коррекции цен в сторону понижения. Это также сокращает инвестиционный потенциал рынка»,— говорит господин Преображенский. ■

СТРИТ-РИТЕЙЛ УСТОЯЛ ПЕРЕД ВНЕШНИМИ ФАКТОРАМИ

В первом полугодии 2022 года общее количество открытий на рынке стрит-ритейла Петербурга составило 437 объектов, что на 19% превышает прошлогодний показатель, при этом количество закрытых объектов — 440, что на 53% больше, чем в аналогичном периоде 2021 года.

ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводит консалтинговая компания Knight Frank St. Petersburg. Согласно исследованию изменений в сегменте встроенных коммерческих помещений в Петербурге, проведенных компанией, объем свободного предложения в стрит-ритейле за полугодие увеличился с 46,6 до 49 тыс. кв. м. По географическому расположению долей вакантных площадей наибольшее увеличение размера вакансии было зафиксировано на основных торговых коридорах спальных районов города — до 8,9%, в основном по причине закрытия части точек общественного питания. В целом петербургский рынок стрит-ритейла показал устойчивость к влиянию внешних факторов благодаря накопленному во время пандемии опыту и гибкости участников рынка, считают в компании.

Несмотря на сложную внешнеполитическую обстановку, спрос на помещения формата стрит-ритейл сохранился. Доля вакантных площадей в среднем по городу составила 9,4%, увеличившись за полугодие на 0,4 п. п. Данное значение ниже показателей аналогичных периодов 2020 года (14,1%) и 2021 года (10,2%).

На основных и второстепенных торговых коридорах центральных районов Петербурга доля свободных помещений на конец первого полугодия 2022 года составила по 9,4 и 9,5% соответственно, что сопоставимо с

результатами второго полугодия 2021 года. На рассматриваемых торговых коридорах наибольшее снижение вакансии зафиксировано на улице Садовой (–26,3%) и на Невском проспекте (–11%), что объясняется высоким спросом на локации у ритейлеров и снижением арендных ставок. В числе улиц с наибольшей вакансией лидирующие позиции занимают улица Маяковского (19,1%), Каменноостровский проспект (17,6%), улица Кирочная (17,1%).

Рынок стрит-ритейла продемонстрировал устойчивость к изменениям, и количество открытых объектов было сопоставимо с количеством закрытых: 437 против 440 соответственно. Общее количество открытий на 19% больше прошлогоднего показателя. В структуре открытий лидирующими профилями являются общественное питание (33% всех открытий), продукты (11%) и магазины одежды (10%).Изменения по сравнению с итогами второго полугодия 2021 года по данным профилям незначительны и составляют +2,1; +1,8 и –0,5% соответственно.

С января по июнь было открыто 146 объектов общественного питания. За аналогичные периоды 2021 и 2020 годов данный показатель составлял 139 и 96 соответственно, что свидетельствует о развитии сегмента

вследствие ослабления пандемийных ограничений. В сегменте продуктового ритейла было открыто 48 объектов, что на 30% больше, чем в первом полугодии 2021 года.

В структуре закрытых арендаторов наибольшая доля у объектов общественного питания (28% от всех закрытий), продуктового ритейлера (13%) и магазинов одежды (9%). Количество закрытых заведений общественного питания составило 121, что на 21% больше показателя первого полугодия 2021 года и на 49% меньше показателя за аналогичный период 2020 года. В сегменте fashion-ритейла произошло незначительное уменьшение количества закрытий торговых точек (на 2,4%) по сравнению с данными за первое полугодие 2021 года. Всего было закрыто 40 объектов. Также было закрыто 55 продуктовых магазинов, что на 49% превышает показатель аналогичного периода 2021 года. Общее количество закрытий на рассматриваемых торговых коридорах составило 440 объектов, что на 53% больше показателя первого полугодия 2021 года.

По итогам первого полугодия 2022 года в среднем по городу ротация составила 5,7%. В Knight Frank St. Petersburg перечисляют улицы, на которых чаще других сменялись арендаторы: Средний проспект В. О.

(11%), Литейный проспект (9%), улица Гороховая (8%), Комendantский проспект (8%), Ленинский проспект (7%).

Активный спрос на помещения, связанный с сезонностью середины года, положительно повлиял на коммерческие условия торговых помещений на улицах города. В целом по рынку наблюдается незначительное увеличение средних арендных ставок (до 3,6%), в основном это связано с увеличением минимальных ставок в рассматриваемых коридорах.

Анна Лапченко, руководитель отдела торговой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, отмечает: «Значительного увеличения доли свободных помещений по итогам 2022 года не предвидится. Даже при условии, что иностранные бренды, приостановившие деятельность, уйдут с локального рынка, общая доля свободных площадей может увеличиться до 11%, что не является критичным для нашего рынка. Что касается арендных ставок, то, скорее всего, произойдет корректировка в сторону их снижения. В целом рынок будет подстраиваться под текущие реалии с учетом накопленного опыта. Благодаря открытию новых возможностей освободившиеся ниши рынка будут осваиваться новыми концепциями и форматами». ■

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ