ИНВЕСТИЦИИ ТАМ ЖЕ, ГДЕ И РАНЬШЕ

АКТИВНОСТЬ ИНВЕСТОРОВ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРОШЛЫМ ГОДОМ СУЩЕСТВЕННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НЕ ПРЕТЕРПЕЛА. ПРИ ЭТОМ В НЕКОТОРЫХ СЕГМЕНТАХ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ ВСЕ-ТАКИ УХУДШИЛСЯ. ОСЛОЖНЕНИЕ СИТУАЦИИ, КАК ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ, ВЫЗВАНО РЕШЕНИЕМ АДМИНИСТРАЦИИ О ЗАКРЫТИИ МНОГИХ КРУПНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, В КОТОРЫХ УЧАСТВОВАЛИ, В ТОМ ЧИСЛЕ, И ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТОРЫ. СВЕТЛАНА СЕМЕНОВИЧ

«Наш инвестиционный климат вряд ли можно назвать очень благоприятным. Сегодня из желающих инвестировать в наши проекты не выстраиваются очереди. Скорее наоборот — в настоящее время идет борьба за инвестора между наиболее крупными городами страны», — считает Андрей Тетыш, председатель совета директоров АРИН.

Андрей Бойков, директор департамента инвестиционных продаж NAI Becar в Петербурге, согласен, что на рынке сохраняется общая нестабильная ситуация и существует угроза повторения стагнации. «Серьезных движений к увеличению инвестиционной активности на рынке нет. Безусловно, ситуация лучше, чем в 2008 году, но объемы инвестирования по-прежнему недостаточно велики», — говорит он.

По мнению Андрея Розова, руководителя филиала Jones Lang LaSalle в Петербурге, инвесторы продолжают концентрироваться на наиболее качественных и ликвидных активах, речь идет преимущественно об офисном сегменте. Это один из основных трендов рынка в настоящее время. Общий объем инвестиций в недвижимость Петербурга за первое полугодие составил порядка $100 млн. Из них примерно 60–70% — это сделки с коммерческой недвижимостью.

Дмитрий Сперанский, руководитель «Бюро аналитики по рынку недвижимости», аналитик Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленобласти, подтверждает общемировую тенденцию к увеличению вложений в коммерческую недвижимость, связывая это явление с желанием инвесторов «пристроить» денежные средства ввиду нестабильности мировых валют. Однако судя по тому, что это не привело к существенному росту цен на коммерческую недвижимость, это явление скорее всего не носит масштабного характера.

Количество фондов, покупающих жилье под сдачу в аренду, по-прежнему остается ограниченным. Например, инвестфонд SATO приобрел 43 квартиры у Hansa Group. Сделка произошла в первом квартале текущего года. Также финский оператор купил жилье в ЖК «Таврический» компании RBI, ЖК «Шведская крона» от NCC, а фонд Icecapital Housing Fund выкупил два подъезда квартир в ЖК на Коломяжском проспекте у «Строительного треста». «Компания NAI Becar реализует подобный проект на Московском пр., 73. Мы общаемся со многими игроками рынка, в том числе с фондами, и видим реальный интерес к данному сегменту», — подтверждает господин Бойков. По словам Наталии Киреевой, старшего аналитика отдела консалтинга и оценки компании Maris | Part of the CBRE Affiliate Network, в настоящее время ГК «Пионер» ведет строительство МФК YE'S, в состав которого входят апартаменты на продажу. «Интерес оптовых покупателей, в том числе инвестиционных фондов, к этому проекту достаточно высок», — считает госпожа Киреева.

«На рынке не существует местных игроков, аналогичных западным фондам, работающим в данном сегменте. В большинстве своем сегмент доходных домов остается „серым“ — многие сделки осуществляются при участии физических лиц и индивидуальных предпринимателей. Сумма сделок сможет составлять от 5 до 15 млн долларов», — комментирует господин Розов.

Людмила Коган, генеральный директор ЗАО «БФА-Девелопмент», считает, что главная причина неактивности инвесторов в этом сегменте — низкая доходность проекта. «Срок окупаемости проекта составляет 15–20 лет. Средний уровень доходности от сдачи в аренду составляет порядка 10 процентов годовых. Между тем у этого рынка есть перспективы для развития, необходимо, чтобы на начальном этапе проекты доходных домов реализовывались с привлечением государственного капитала», — отмечает госпожа Коган.

Жилье для последующей сдачи в аренду покупают обычно иностранные, а точнее скандинавские инвесторы. Иностранные фонды отличают очень жесткие критерии к приобретаемому жилью: локация, близость к метро, отделка, планировочные решения. Помимо иностранных фондов доходные дома развивает государство, однако оно нацелено на определенные социальные группы.

По словам Вячеслава Ефремова, заместителя генерального директора «НДВ СПб», в массовом сегменте сумма сделки может доходить до 1 млрд рублей, если застройщик предложит инвестору хороший дисконт. ➔ 31

СТРАХОВАНИЕ

ОПАСНЫХ ОБЪЕКТОВ

• Систем газоснабжения • Цехов • АЗС
• Грузоподъемных механизмов

А также:
• Бизнеса • Жизни и Здоровья • Имущества
• Всех видов ответственности

РЕСО ГАРАНТИЯ
с нами надежнее

Гаккелевская ул., 21А
(812) 346-84-48

Московский пр., 212
(812) 303-82-22

www.reso.ru

ОСАО «РЕСО – Гарантия». Реклама

Лицензия ФССН С 1209 77