

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Развилка для элиты

«Война санкций», похоже, не собирается утихать вне зависимости от развития конфликта Россия—Украина. При этом санкции относительно России направлены в первую очередь на ее элиту — чиновников и собственников финансовых и сырьевых бизнесов. Возникает вопрос: а как это отразится на элитной недвижимости?

— санкции —

Покупать или выводить?

Сегодня на элитную недвижимость действуют два разнонаправленных фактора. С одной стороны, идет явная тенденция по возврату денег в Россию — как за счет угрозы замораживания счетов в рамках западных санкций, так и в связи с требованием высшего руководства страны к чиновникам и крупному бизнесу вернуть капиталы домой. С другой — нарастает отток капитала. Да и удар западных санкций нацелен прежде всего на финансовый сектор: крупнейшие госбанки уже лишились возможности привлекать финансирование из западных стран. А значит, кредитование девелоперских проектов будет сокращаться вплоть до полного нуля. Между тем «элитка», в отличие от массового сегмента, всегда делала ставку на недорогие кредиты, а не продажу с дисконтом на ранних стадиях строительства дольщикам.

Существует две модели поведения в случае замораживания средств, рассуждает Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate. «Во-первых, люди, которые попадают под санкции и боятся за свои средства, стараются либо вернуть финансы из-за рубежа, либо хотя бы не выводить новые порции денег. Одним из способов сохранения капитала является инвестирование в недвижимость», — говорит он. — В первую очередь в городскую недвижимость на первичном рынке, поскольку многие задаются целью заработать на квадратных метрах. Более консервативная категория граждан предпочитает готовые проекты на первичном рынке. В таком случае недвижимость выступает в качестве куска золота: она просто есть и всегда будет сохранять стоимость среди других активов». Третий вид сохранения капитала — арендный бизнес, продолжает эксперт, но здесь первенство держат торговые

площади, приносящие своему владельцу 8–15% годовых, офисы с 8–10%. Квартыры же дают лишь 3–5%. «Что касается загородной недвижимости, это вообще не инвестиционное направление, поскольку чаще всего недвижимость за пределами Москвы покупается для себя, а не с целью заработка», — считает господин Попов.

Однако, с другой стороны, ситуация с санкциями показала, что есть люди, которые стараются еще активнее вывести средства и уехать из страны, добавляет эксперт. «Все-таки в этом году будет скорее преваляровать отток, нежели возвращение капитала, его размер составит порядка \$100 млрд», — прогнозирует он.

«Состоятельные люди, которые раньше приобретали недвижимость за границей, сейчас, наоборот, переключают свое внимание на российские высокобюджетные проекты», — уверяет Мария Литинецкая, гендиректор компании «Метриум Групп». Причем речь идет о покупках не только для собственного проживания, но и в инвестиционных целях — все-таки недвижимость, в отличие от ценных бумаг или драгметаллов, остается более понятным инструментом для сохранения и преумножения собственных средств, добавляет она.

Антисанкционные стратегии

Так уедут или купят в России? Разница в прогнозах экспертов объясняется просто: речь идет о разных группах покупателей.

Среди покупателей элитного жилья в последнее время увеличилась доля чиновников и сотрудников госкомпаний, отмечает госпожа Литинецкая. Главным фактором стал запрет на владение банковскими счетами и активами за рубежом, считает она, но и кризисные ожидания, появление инвестиционно привлекательных предложений и прочие факторы тоже сыграли свою роль. «В последнее



ВАСИЛИЙ ШОШИНОВ

Сейчас примерно равное количество тех, кто стремится уехать, и тех, кто, наоборот, возвращает капиталы в Россию

время в среде чиновников стало модным декларировать именно российскую недвижимость», — говорит Мария Литинецкая.

Те, кто вложился в зарубежную недвижимость, но подпал под российские запреты на владение зарубежной недвижимостью или западные санкции, скорее всего, перерегистрируют ее на родственников или продолжат вкладывать в нее, оформляя активы на юридические лица — офшоры, которые не позволяют выявить собственника, возражает Павел Луценко, гендиректор федерального портала «Мир квартир». Те, кто под санкции не подпадает, продолжат те стратегии, которые вели до сих пор, то есть продолжат выводить капиталы из страны. «Это касается в первую очередь бизнеса. К ним примыкает и часть состоятельных

чиновников», — говорит он. — Многие бизнесмены сейчас, как и многие представители среднего класса, напротив, стараются избавиться от активов в России, чтобы окончательно эмигрировать или по крайней мере быть на низком старте. Покупать элитные квартиры в Москве и Санкт-Петербурге будет прежде всего вышший эшелон подпавших под санкции, полагает эксперт, однако эта группа не столь многочисленна, чтобы создать повышенный спрос.

В плане обладания той или иной недвижимостью состоятельные люди давно разделились на несколько категорий, резюмирует Константин Попов, председатель совета директоров компании Villagio Estate. «Те, кто в основном проживает за рубежом, российской „элиткой“ для жизни не интересуются или интересуются исключительно с точки зрения инвестирования», — говорит он. — Те, для кого Россия остается основным местом проживания и зарабатывания денег, естественно, проводят большую часть времени в стране. Именно они стремятся приобрести элитную загородную недвижимость, даже в том случае, если у них уже есть зарубежная. Люди хотят жить качественно, особенно в России». Именно чиновники и предприниматели, подпавшие или опасющиеся подпасть под санкции, могут увеличить спрос в сегменте элитной недвижимости, раскрывает состав второй группы заместитель гендиректора компании по работе с ключевыми клиентами Наталия Голованова. С другой стороны, среди тенденций 2014 года она отмечает ощутимо меньше людей, уезжающих из России насовсем, с распродажей всей недвижимости. Виктор Садыгов, управляющий партнер компании «Ника Эстейт», следствие санкций против частных лиц наблюдает уже сегодня. «Во-первых, рынок зарубежной недвижимости. Здесь уже год происходит следующие процессы: имеющуюся недвижимость люди либо продают, либо переоформляют на третьих лиц», — говорит он. — Правда, есть бизнесмены, которые в новой политической ситуации озаботились покупкой зарубежной недвижимости, — это владельцы среднего и некапиталоемкого бизнеса. Но те, чья деятельность связана с добывающими отраслями, а также чиновники стараются вывести капиталы в Россию. И этим летом ввиду напряженной ситуации на Украине данный процесс значительно ускорился». Впрочем, сам эксперт этому только рад, ведь загородный отдел его компании даже в августе активно работал.

Ирина Рогачева, директор департамента элитной недвижимости Capital Group, отмечает помимо политической неопределенности еще и такой фактор, снижающий интерес к зарубежной недвижимости, как практическая невозможность для российских граждан в нынешних условиях получить кредит в западном банке под привлекательные 2% годовых. Сейчас те, кто стремится уехать, и те, кто, наоборот, возвращает капиталы в Россию, взаимно компенсируют друг друга, считает Дмитрий Симагин, гендиректор Unico Group. «Однако если рассматривать средние и долгосрочную перспективы, государственная политика на развитие внутреннего продукта будет только способствовать увеличению спроса на элитную недвижимость во всех ее сегментах», — прогнозирует он. — И происходящее за последнее время увеличение количества сделок участием вышеуказанной категории клиентов только подтверждает этот тренд».

Кто положит деньги в тумбочку?

Введенные в отношении лидирующих на российском рынке банков санкции, которые запрещают европейским инвесторам прямо или косвенно совершать операции с ценными бумагами и долговыми инструментами этих банков, а также четко оформившийся отток капитала из России, безусловно, в долгосрочной перспективе вызовут негативные последствия в экономике России, в том числе для девелоперов, считает Александр Каньшин, председатель комитета ТПП РФ по предпринимательству в сфере экономики недвижимости, гендиректор ассоциации «Мегапир». Речь прежде всего о росте кредитных ставок. «Реакция девелоперов предсказуема: ввод новых площадей замедлится или вовсе остановится, а рынок вторичного элитного жилья будет вынужден пойти на снижение цен для того, чтобы оживить спрос», — считает эксперт. — В целом можно предполагать, что девелоперы заморозят долгосрочные проекты, находящиеся на ранней стадии реализации, и перекладываются на сектор экономкласса. Возрастет интерес к инфраструктурным и промышленным проектам, где финансирование обеспечивается государственным заказом».

Но элитная недвижимость может финансироваться из собственных источников и по долевого финансированию, напоминает управляющий партнер корпорации Good Wood Александр Дубовенко. «Как правило, банковские кредиты и брались потому, что они более выгодны: зачем продавать с дисконтом на нулевой стадии, если можно все идеально сделать и отделить и потом продать за огромные деньги? Изменится ситуация — эта недвижимость будет чаще продаваться по долевого финансированию».

На начальном этапе строительства банки неохотно кредитуют элитных девелоперов, за исключением компаний, находящихся под их контролем, отмечает Дмитрий Земсков, генеральный директор компании Strategy & Development. «Элитные объекты, в отличие от масс-сегмента, нетиповые, статистика продаж предсказуема, но весьма неоднородна, а входящие потоки неустойчивы», — поясняет он. — Другое дело, если банку предлагается кредитовать под залог построенных, но не проданных квартир. Для этого деньги всегда найдутся».

Девелоперы обычно строят свою финансовую модель таким образом, чтобы сперва можно было организовать поток денег от продаж, но при этом стараются не сильно демпинговать, возражает господин Попов. «При подготовке к строительству чаще всего используются девелоперские деньги и деньги банка в соотношении 30% на 70%», — добавляет он.

А на элитном рынке в городском сегменте работает немного компаний и большинство из них — крупные девелоперы, которые как раз полностью или частично принадлежат банкам, отмечает госпожа Голованова. Например, «ГАЛС-Девелпмент» и «Дон-Строй» принадлежат ВТБ 24. «В связи с этим финансирование идет от банков, кроме того, банки предлагают на свои объекты ипотеку на хороших условиях», — поясняет она, добавляя, что ипотеку берет небольшой процент элитных покупателей — 5–10%.

«Все крупные застройщики стремятся привлечь в проект хотя бы одного из двух самых крупных игроков на банковском рынке — Сбербанк или ВТБ 24. Мне довольно сложно вспомнить проекты в элитном сег-

менте, которые кредитовались бы в небольших, малоизвестных банках», — говорит Анна Карпова, руководитель департамента элитной недвижимости Est-a-Tet. Но именно Сбербанк, ВТБ и Россельхозбанк подпали под санкции, предупреждает господин Попов. Поэтому для них деньги становятся дороже, в связи с чем наступает дефицит ликвидности, соответственно, кредиты также становятся дороже и выдаются более разборчиво. «Велика вероятность того, что девелоперам не на что будет стартовать», — прогнозирует он.

Девелоперы в «элитке» пользуются долевыми схемами не так уж и редко, возражает Алексей Сидоров, директор по развитию Kalinka Group. «По нашим оценкам, более 60% сделок на первичном рынке элитной недвижимости в 2014 году совершается на ранней стадии строительства объекта», — говорит он. При этом основные затраты девелопера или инвестора связаны с приобретением земельного участка, изменением или уточнением его назначения, согласованием коммуникаций и разработкой концепции проекта. И как раз на этих стадиях девелоперу сложно привлечь банковский кредит. Поэтому на первичную девелоперскую деятельность санкции не повлияют, считает эксперт.

Дело в сроке

Похуже, сами девелоперы осознают грядущие неприятности. Villagio Estate за 2008–2014 годы снизила общую кредитную нагрузку с \$330 млн до \$69 млн и не планирует ее увеличивать, сообщил господин Попов. «Такая осторожность позволила исключить риски, связанные с возможным прекращением рефинансирования», — говорит он. — Сегодня доля кредитных ресурсов в наших проектах составляет не более 20%».

Правительство должно помочь фондированию банков, считает Леонид Казинцев, председатель совета директоров корпорации «Баркли». «Нужно понимать, что повышение стоимости проектного финансирования и удорожание ипотеки могут привести к сворачиванию объемов строительства, особенно жилищного», — беспокоится он. — Эти 2–3–4% роста ставки по кредитам могут нанести ущерб отрасли в гораздо большем объеме в абсолютных цифрах. Это приведет к лавинообразному уменьшению спроса, объемов строительства и налогооблагаемой базы».

Если санкции ЕС и США ограничатся трехмесячным сроком, на рынке недвижимости это вряд ли отразится: реализующиеся проекты свои кредиты от банков уже получили, считает госпожа Литинецкая. А вот если санкции будут продлены, то все последствия на рынке недвижимости мы ощутим уже в следующем году, так как он всегда реагирует на внешние разрывы с определенной задержкой. «В частности, мы действительно будем наблюдать уменьшение количества новых объектов из-за ограниченного финансирования», — говорит эксперт. Однако о банкротстве застройщиков говорить пока рано, добавляет она.

Прекращения рефинансирования не произойдет, скорее всего, будет плавное повышение ставок по процентам, прогнозирует господин Сидоров. «С одной стороны, это плохо, с другой стороны — хорошо, потому что деньги пойдут в более качественные проекты», — рассуждает он. — В кризисные времена спрос в любом сегменте рынка недвижимости сосредотачивается на лучших проектах, происходит своеобразный качественный отбор».

Татьяна Рыбакова



ЗАВИДОВО HONKA
ЖИЗНЬ НА КУРОРТЕ

ЗАГОРОДНЫЙ КОМПЛЕКС HONKA В БОЛЬШОМ ЗАВИДОВО



Московское море // Гольф-якт-клуб // Школы
Рестораны // Спортивные комплексы

Будущее — за такими местами, где можно плодотворно работать, интересно и с пользой проводить свободное время, воспитывать детей — одним словом, качественно жить. «Завидово HONKA» как времязона лучше подходит для полноценной жизни за городом.

+7 495 215-55-56 www.zavidovo-honka.ru

