ИНВЕСТОРЫ ОТХОДЯТ ОТ ЖИЛЬЯ

ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОКУПОК НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ МЕДЛЕННО ПАДАЕТ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ДЛЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ ВСЕ БОЛЕЕ ИНТЕРЕСНЫМИ СТАНОВЯТСЯ ДРУГИЕ СЕГМЕНТЫ: АПАРТАМЕНТЫ, ОФИСНЫЕ И ТОРГОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ В СТРИТ-РИТЕЙЛЕ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПРОЦЕСС УХОДА КРАТКОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ С РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ПРОИСХОДИТ НА ФОНЕ ВЫСОКИХ СТАВОК БАНКОВСКИХ ДЕПОЗИТОВ, СКАЧКОВ КУРСА ВАЛЮТ, НЕМОТИВИРОВАННОГО РОСТА КУРСА АКЦИЙ

Инвестиции в жилую недвижимость можно разделить на долгосрочные и краткосрочные. В первом случае инвестор вкладывает деньги в квартиру, предполагая, что в будущем он ее сдаст или там будет жить он сам или его родственники. Покупатели, которые рассматривают квартиру как инструмент сохранения и накопления денежных средств, остались на рынке, но застройщику зачастую сложно их отследить.

Второй вид инвестиций — краткосрочные: квартира покупается на уровне котлована, а по мере готовности дома инвестор продает свои активы. Таких инвесторов отследить проще, потому что застройщик видит, что приобретенные ранее квартиры выходят в продажу после сдачи дома. Из-за кризисных явлений эта группа инвесторов значительно сократилась.

Процесс ухода краткосрочных инвестиций с рынка недвижимости происходит на фоне высоких ставок банковских депозитов, скачков курса валют, немотивированного роста курса акций. «Можно сказать, что общий инвестиционный потенциал рынка недвижимости сузился, и такие краткосрочные инвестиции в жилье стали менее конкурентоспособными. Рынок развивается волнами, и вполне возможно, что в какой-то момент краткосрочные инвестиции будут снова на подъеме»,— отмечает Михаил Ривлин, руководитель проекта «Клубный дом Art View House» (девелопер «Охта Групп»).

В 2016 году доля инвестиционных сделок на рынке жилья Петербурга и Ленобласти составляла 20% от общего объема. «Для сравнения, в Москве по итогам года доля инвестиционных сделок в массовом сегменте достигла 38%»,— говорит Алексей Коренев, аналитик ГК «Финам». Он считает, что доля инвестпокупок растет, и связывает это с положительной динамикой восстановления рынка первичной недвижимости и сближением уровней доходов от сдачи в аренду квартиры с процентами по банковскому депозиту. «Так, если в пик кризиса 2014–2015 годов около 60% инвестиционных сделок совершалось с целью сохранения своих накоплений, то в прошедшем году акценты сместились в сторону получения постоянного дохода от сдачи жилья. На этом фоне банковские вклады отступили на второе место по популярности»,— говорит аналитик.

Если рассматривать покупку инвестиционного жилья с точки зрения источников финансирования, то здесь тоже произошли некоторые изменения: если в 2015 году около 50% инвестиционных сделок совершены с привлечением ипотечных кредитов, то в 2016-м большинство покупок было совершено на собственные средства. «Достоверных статистических данных по итогам первого полугодия 2017 года пока нет, но можно предположить, что обозначившиеся тенденции и их динамика сохранятся»,— говорит господин Коренев.

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь», полагает, что доля покупателей, которые не планируют сразу использовать приобретаемую квартиру для личного проживания, составляет не больше 10%.

Андрей Останин, директор по продажам группы «Эталон», рассказал, что доля инвестиционных покупок в структуре продаж холдинга по итогам первого полугодия 2017 года составила около 12%. «По сравнению с прошлым годом она увеличилась на 3%, что обусловлено некоторой стабилизацией экономической ситуации»,— отмечает эксперт. По его словам, инвестиционные покупки совершаются в большей степени, чем ранее, с целью сдачи жилья в аренду и получения пассивного дохода или для последующего вселения в квартиру детей. «Можно сказать, что стратегия российских инвесторов в недвижимость приближается к распространенной практике европейских стран. На Западе приобретение недвижимости для последующей сдачи в аренду для обеспечения стабильного дохода широко используется не только частными лицами, но и, к примеру, пенсионными фондами, которые выкупают целые кондоминиумы»,— рассказал он.

У участников рынка, впрочем, есть и такое мнение, что доля инвестпокупок строящегося жилья все же сокращается.

Марина Сторожева, начальник отдела продаж компании «Лемминкяйнен», долю инвестиционных сделок на рынке жилой недвижимости в Петербурге также оценивает в 20%. Но она уверена, что доля не растет, а напротив — падает: «Еще несколько лет назад эта доля была выше. И она будет, с одной стороны, снижаться, с другой стороны — институализироваться. Поскольку доходность спекулятивных сделок (приобретение на ранней стадии с целью перепродажи после сдачи) снижается, а инвестиции в целях сдачи в аренду все более перехватываются проектами апарт-отелей».

Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга и исследований рынка холдинга RBI, долю инвесторов оценивает еще ниже. «Если несколько лет назад их было 15% от всех покупателей одного объекта, то сегодня, по ощущениям, не более 10%. Это произошло вследствие того, что снизилась доходность такого вложения средств, в том числе и из-за стабилизации рынка недвижимости, да и в целом у населения стало меньше денег. Также сегмент апартаментов оттянул на себя часть инвесторов жилой недвижимости. Кроме того, разница стоимости квартиры на уровне котлована и готового дома напрямую зависит от репутации застройщика: чем она выше, тем меньше маржа инвестора»,— говорит она.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», также уверен, что доля инвестиционных сделок на рынке составляет не более 10%, и уже достаточно долго этот показатель не меняется. «Более выгодные инструменты для вложений, конечно, есть, но они сопряжены и с большим риском»,— добавляет эксперт.

Арсений Васильев оценивает доходность вложений в строящееся жилье на уровне 6–7% годовых при выборе удачного объекта для инвестирования. «Банковские вклады могут давать в среднем до 9–10% годовых (если принимать в рассмотрение коммерческие банки)»,— сравнивает он.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, говорит: «При покупке на начальной стадии доходность жилья составляет не более 6%. С учетом изменения стоимости денег во времени, вложений в отделку и последующей амортизации — может быть, не получится и 5%. Для жилья разного класса средний показатель не существенно отличается, но есть разница в конкретных объектах, потому что, например, какой-то застройщик дает существенный дисконт на начальной стадии строительства или объект удачно расположен, что повлияет на будущий спрос и ставки аренды».

При этом, по его словам, в 2016 году в сегменте элитной недвижимости объем инвестиционных сделок вырос практически в 2,5 раза по сравнению с 2013 годом. «Это отчасти обусловлено появлением на рынке иностранных покупателей. В основном это бывшие или действующие граждане РФ, которые в настоящее время проживают за границей»,— поясняет господин Пашков.

Господин Ривлин отмечает, что для элитной недвижимости на сегодняшний момент больше характерны долгосрочные инвестиции: преследуя одновременно и инвестиционные, и потребительские цели, покупатели берут квартиры для себя и своей семьи.