

Различные сегменты инвестиционного жилья (апартаменты, квартиры, хостелы, таунхаусы, коттеджи, зарубежная недвижимость) обладают совершенно разным уровнем доходности, стоимости входа в бизнес, рисками потерь и существенно отличаются в части законодательного регулирования.

Как отмечают эксперты, в последнее время вложения в коммерческую недвижимость стали более выгодны для частных инвесторов. Марина Сторожева говорит: «Инвестиции в коммерческую недвижимость (торговую, офисную) на настоящий момент более доходны, но и порог входа здесь здесь выше».

Вера Сережина согласна с коллегой. «Если говорить о недвижимости, то вложение в стрит-ритейл более выгодно, чем в покупку квартир: окупаемость выше. Коммерческие помещения, расположенные в удачной локации с хорошей проходимостью, можно сдать в аренду по очень привлекательной цене. Но для входа на этот рынок важен серьезный стартовый капитал — от 10 млн рублей. На рынке есть определенное число профессиональных инвесторов, которые занимаются именно этим сегментом, и успешно», — рассказала она.

По мнению Марины Сторожевой, инвестиции в качественные проекты апартаментов также доходнее вложений в жилье.

С ней согласен господин Ельцов. «Единственным интересным объектом для вложения в новостройки, пригодные для жилья, являются апартаменты. Фокус в том, что по цене апартаменты явно уступают аналогичным по классу квартирам, а вот сдавать их можно по нормальной рыночной цене. Лучшее соотношение дохода от аренды и цены покупки делает приобретение апартаментов явно более привлекательным вариантом инвестирования. Да и при наличии качественной управляющей компании вопросы с текущей эксплуатацией и постоянной сдачей объекта легко решаются», — говорит он.

Илона Лапинская, управляющий директор Docklands Development, рассказывает: «У нас особая ситуация: мы продаем апартаменты, которые изначально предназначены для инвестиций. Поэтому доля инвестиционных сделок составляет около 60%, оставшиеся 40% покупают для жилья. Более того, в начале лета мы представили на рынок специальную программу по которой покупатели могли получить гарантированную доходность в 10%. Спрос на нее оказался велик. Сейчас планируем расширить это предложение».

Николай Пашков подсчитал, что около 46% продаж в сегменте апартаментов (465 юнитов) за первое полугодие 2017 года в Петербурге пришлось на сервисные апартаменты, которые приобретаются в основном для сдачи в аренду. «Доходность апартаментов в зависимости от конкретного объекта и условий покупки может составлять до 17%», — указывает он.

В первом полугодии 2017 года в продажу вышли семь новых апарт-отелей и одна дополнительная очередь существующего проекта суммарной площадью 306 тыс. кв. м. Основная часть новых проектов относится именно к сегменту сервисных апартаментов. «Преимущество этих проектов заключается в полной отделке и мебелировке, а также в привлекательных программах доходности», — отмечает господин Пашков. ■

ОФИСЫ СОКРАЩАЮТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2017 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ СУММАРНЫЙ ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ КАЧЕСТВЕННЫХ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ СОСТАВИЛ 54 ТЫС. КВ. М. В ЦЕЛОМ УРОВЕНЬ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ ОСТАЕТСЯ СТАБИЛЬНЫМ, НО ОТМЕЧАЕТСЯ НЕБОЛЬШОЕ СНИЖЕНИЕ ДОЛИ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В КЛАССЕ В.

РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Такие данные приводит компания Knight Frank St. Petersburg. Пообъектное повышение ставок аренды составило 6% для офисных центров класса А и 4% — для класса В.

К ключевым событиям этого сегмента специалисты Knight Frank St. Petersburg относят то, что в июне выдано разрешение на строительство комплекса зданий и сооружений ПАО «Газпром» на территории, прилегающей к проекту «Лахта-центр». Общая площадь составит более 171 тыс. кв. м. Новый проект предусматривает строительство 88-метрового разновысотного здания. Разрешение действительно на период до 2022 года. В комплексе планируется размещение офисов структур группы «Газпром» и сопутствующих сервисов. Также к значимым событиям на рынке в первом полугодии аналитики отнесли то, что бизнес-центры Kellermann Center и Premium сменили владельца: Raven Russia приобрела эти офисные здания в составе активов скандинавского фонда Northern Horizon Capital.

По итогам первого полугодия 2017 года суммарная площадь качественных офисных помещений в Санкт-Петербурге составила 2,9 млн кв. м. Две трети объема площадей приходится на офисы класса В, треть — на офисные помещения класса А.

В течение полугодия в эксплуатацию было введено десять качественных бизнес-центров суммарной арендной офисной площадью 54 тыс. кв. м. «Большая часть введенных площадей находится в деловых районах „Центральный-1“, „Видовые набережные“ и „Юго-Восточный“. На их долю суммарно пришлось 85% сданных в эксплуатацию площадей», — отмечает Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

Первое полугодие 2017 года демонстрирует высокий арендаторский спрос на помещения класса А, но помещений такого класса мало: объем свободных площадей здесь остается примерно на уровне конца 2016 года и составляет 5,6%.

Суммарная вакантная площадь по итогам первого полугодия 2017 года составила 235 тыс. кв. м, при этом 77% доступных для аренды офисных площадей представлено в классе В. Также выявлен высокий дефицит крупных офисных блоков площадью более 1 тыс. кв. м.

По итогам первого полугодия 2017 года объем чистого поглощения офисных площадей (без учета объектов, предназначенных для продажи и для собственных нужд компаний) составил 60 тыс. кв. м. Нехватку предложения помещений класса А арендаторы восполняют за счет офисов класса В. «Отчасти поэтому основную часть поглощения составили объекты класса В,

что связано как с выводом на рынок новых объектов, так и с наличием более широкого выбора вакантных офисных блоков», — объясняет Светлана Московченко.

Марина Пузанова, руководитель отдела коммерческой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, говорит: «Первое полугодие офисного рынка Санкт-Петербурга можно охарактеризовать как стабильно активное. Несмотря на замедление темпов ввода и, как следствие, небольшое поглощение, было закрыто несколько крупных сделок, большинство из которых — с компаниями не нефтегазового сектора. Небольшое повышение ставок аренды и низкий уровень вакансии положительно влияют на настроение девелоперов: если увеличение ставок продолжится в том же темпе, то сроки окупаемости позволят строить новые проекты, а текущие будут реализованы в намеченные сроки. Планируемый объем ввода, в свою очередь, частично позволит удовлетворить спрос крупных компаний, которые в настоящий момент испытывают сложности с подбором помещений необходимого качества и метража».

Елена Тищенко, руководитель отдела исследования рынка недвижимости компании Maris в ассоциации с CBRE, говорит, что основными драйверами спроса остаются компании IT-сферы и нефтегазового сектора, при этом активность в спросе замедлилась по сравнению с предыдущим годом, что связано с постепенным насыщением крупных компаний офисными площадями.

Госпожа Тищенко полагает, что снижающиеся темпы ввода новых спекулятивных проектов на рынке и снижающийся уровень вакантных площадей привели к росту арендных ставок на офисные помещения. «По итогам первого полугодия 2017 года арендная ставка в классе А выросла на 1,7% по сравнению с декабрем 2016 года. В классе В рост составил 9,4% за счет реализации более дешевого предложения. Средневзвешенная запрашиваемая арендная ставка в офисных зданиях класса А составила 1745 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и операционные расходы, в зданиях класса В — 1225 рублей за квадратный метр», — рассказала госпожа Тищенко.

Иван Починщиков, управляющий партнер компании IPG.Estate, прогнозирует, что с учетом уже введенных площадей в 2017 году на рынке будет введено около 135 тыс. кв. м офисной недвижимости. «В этом году продолжается тренд ввода в эксплуатацию новых объектов с уровнем заполняемости, близким к стопроцентному, площади разбираются в аренду еще на этапе реализации проекта», — говорит эксперт.

Юлия Серебрякова, директор по продажам «Невской ратуши», резюмирует: «На сегодня преимущество у арендодателя. Потенциальные арендаторы в связи с реальной нехваткой качественных офисных помещений более сговорчивы в обсуждении существенных условий и сделки». ■



В ЭТОМ ГОДУ ПРОДОЛЖАЕТСЯ ТРЕНД ВВОДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ НОВЫХ ОБЪЕКТОВ С УРОВНЕМ ЗАПОЛНЯЕМОСТИ, БЛИЗКИМ К СТОПРОЦЕНТОВОМУ, ПЛОЩАДИ РАЗБИРАЮТСЯ В АРЕНДУ ЕЩЕ НА ЭТАПЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА