ГДЕ В МИРЕ ЦЕНЫ РАСТУТ

По итогам прошлого года абсолютным лидером по темпам роста цен на дорогую недвижимость среди крупных городов стал китайский Гуанчжоу – прирост составил 27,4% (средняя цена квадратного метра – $11 тыс.). Гуанчжоу возглавляет рейтинг второй год подряд. Шанхай и Пекин, которые занимали вторую и третью позиции в 2016 году, в прошлом году не попали даже в первую десятку – дорогие квартиры здесь подорожали на 9% и 7% соответственно, следует из данных исследования Prime International Residential Index (PIRI) международной консалтинговой компании Knight Frank.
На втором месте Кейптаун – 19,9%. Город Аспен занял третье место в рейтинге PIRI с ростом цен в 19% в 2017 году.
В Европе рост продемонстрировали не только города, но и административные районы некоторых стран. В частности, Лигурия в Италии и Западный Алгарве в Португалии – самые успешные в Европе рынки вторичного жилья. Ежегодный рост здесь составляет 6,6% и 6,5% соответственно. Оба региона заметно пострадали от глобального финансового спада и последствий долгового кризиса в еврозоне: тогда цены упали на 30–40%.
В Испании цены поддержало сокращение объема предложения – в 2016 году было построено 34,3 тыс. домов, десять лет назад этот показатель был на уровне 600 тыс. В 2017 году в Барселоне, Мадриде, Марбелье и на Мальорке цены росли на 10,6–2,5% (в зависимости от города).
В крупных городах США недвижимость стабильно дорожает на 2,2–5,1%. Заметно упали темпы роста цен в Канаде из-за введения 15-процентного налога для иностранных покупателей и мер, принятых в Китае для ужесточения контроля за движением капитала,– покупатели из Китая обеспечивали основной спрос. В итоге в Ванкувере ежегодный рост замедлился с 14,5% до 3,5%, а в Торонто – с 15,1% до 8,7%.

ка ограничен, значит, появление любого крупного комплекса в более дорогой локации по сравнению с остальными площадками повышает средний уровень цен»,— констатирует господин Менжунов. Он считает, что с учетом этих факторов корректнее сравнивать «среднеисторическую» цену за прошедшие четыре года. «Получится, что сейчас квадратный метр дорогой жилой недвижимости всего на 1,8% дороже, чем в среднем за четыре года. А апартаменты — на 3% дешевле»,— считает эксперт. По его мнению, ценовую динамику в этом сегменте можно охарактеризовать как стагнацию.

Два типа инвесторов

Покупателей отсутствие резко выраженной динамики на этом рынке привлекает. В «Метриум» проанализировали статистику Центробанка по объему трансграничных переводов резидентов России из-за рубежа на операции с недвижимостью в стране. В четвертом квартале прошлого года этот показатель достиг исторического максимума и составил $122 млн (на36% больше, чем за аналогичный период 2016 года). Рост продолжается — в первом квартале он составил уже 21%.

Инвестиционные покупатели на рынке элитной недвижимости делятся на два типа. «Активные инвесторы, которые зарабатывают на изменении цены за счет строительной готовности дома, и пассивные — они вкладывают в покупку свободные средства, не придерживаясь конкретной стратегии реализации квартиры в будущем: может, продадут, а может, будут сами жить или сдадут в аренду»,— перечисляет председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева.

В острый кризисный период, в 2014 году, активные инвесторы исчезли, их отсутствие компенсировали пассивные, стремясь снизить риски вложений. Сейчас инвестиционный спрос стал более равномерным. По итогам прошлого года активных инвесторов было около 15% от общего количества покупателей, пассивных — 20–25%. «Таким образом, в целом по рынку на инвестиционные покупки приходится более трети сделок: 35–40%»,— отмечает госпожа Румянцева.

Активные инвесторы покупают недвижимость в течение первого полугодия с момента открытия продаж, часто даже до официального старта, когда девелопер приступает к формированию отложенного спроса, до получения всей разрешительной документации. «Такие предложения доступны через ограниченный пул брокеров, напрямую квартиру в закрытых продажах приобрести не получится»,— говорит Екатерина Румянцева, отмечая, что успешные сделки на данном этапе могут обладать инвестиционным потенциалом от 40%. Такую высокую прибыль можно получить в проектах, где девелопер не до конца выверил ценовую политику, например, не учел повышенный интерес к определенному количеству комнат, метражу или видовым характеристикам в конкретной локации. «Тогда квартиры попадают в закрытые продажи — это помогает проанализировать спрос и выверить концепцию ценообразования»,— объясняет Екатерина Румянцева. Средний темп роста цен за счет строительной готовности составляет около 15% в год. По оценкам Наталья Шичаниной, если заходить в проект на старте продаж, то за 2–2,5 года недвижимость дорожает на 20–40%, а после ввода в эксплуатацию может генерировать стабильный рентный доход на уровне 6%. Средний бюджет инвестиционной покупки элитной недвижимости — 120–150 млн руб. ●