

Частные инвестиции в недвижимость

Переключение интереса

Изменения в федеральном законодательстве, касающиеся привлечения средств дольщиков, как отмечают аналитики, уже начали сказываться на рынке жилья. После вступления в силу всех анонсированных поправок зарабатывать на вложениях в жилую недвижимость частному инвестору станет практически невозможно. На этом фоне интерес инвесторов к коммерческой недвижимости будет повышаться.

— законодательство —

Власти по-прежнему демонстрируют решительность в части сохранения изменений в 214-ФЗ и ужесточения контроля за строительным рынком, а строительное сообщество по-прежнему старается эти изменения отсрочить. Девелоперы отмечают, что изменения в механизмах работы приведут к сужению рынка, а стоимость жилья вырастет. В качестве альтернативы инвестициям в жилую недвижимость на этом фоне могут стать вложения в апарт-отели, и строительные компании чувствуют такой тренд, предлагая рынку новые для них форматы доходной недвижимости.

Новое направление

Практически все изменения в законодательстве на протяжении последних лет усложняли деятельность застройщиков, напоминает генеральный директор ООО «Вало Сервис» (управляющая компания апарт-отеля Valo) Константин Сторожев. Например, возросшие обязательства по социальной и транспортной инфраструктуре заставили приостановить какую-то часть проектов, у застройщиков появились земельные участки, которые они не могут превратить в жилую застройку с выполнением всех законодательных требований.

«К чему это привело? Некоторые компании стали называть свои проекты апарт-отелями, которые на деле оказываются псевдожилым — номерами в общежитии без социальной, транспортной и даже коммерческой инфраструктуры. И тем более — без гостиничного обслуживания. Такое строительство оказалось проще и дешевле, поскольку не влечет за собой обременений. На выходе же мы увидели общежития, а не объекты гостиничного бизнеса. По незнанию или из соображений экономии в такие проекты не вкладывались никакие гостиничные технологии, позволяющие работать в рамках индустрии гостеприимства», — говорит он.

Господин Сторожев указывает на то, что, ожидая отмены строительства по договорам долевого участия, девелоперские компании постыдились получить как можно больше земельных участков и разрешений на строительство. «Конечно, это трудная адаптация, которая приводит рынок к некоторым проблемам. В первую очередь они связаны с законностью размещения людей в таком объекте. С июля 2019 года сертификация объектов временного размещения станет обязательной, сдача номеров в псевдожилые станет незаконной», — подчеркивает эксперт.

По его словам, согласно букве закона, жить в таких объектах тоже нельзя — это коммерческие помещения, не предназначенные для постоянного проживания. В итоге при самом плохом исходе может сложиться патовая ситуация: приобретенное помещение нельзя будет использовать ни для жизни, ни для получения дохода.

Альтернативный взгляд

По словам Константина Сторожева, отмена привычной формы привлечения средств дольщиков приводит к желанию застройщиков хоть как-то улучшить экономику своих проектов. Так, некоторые из них начинают делить один жилой комплекс на жилые дома и апарт-отели, хотя реализация проекта апарт-отелей должна отличаться от строительства жилого дома еще на этапе проектирования.

«В проект апарт-комплекса должны вкладываться большие технические помещения, зона лобби, здесь должны соблюдаться особые требования к инженерной инфраструктуре и безопасности. А попытки объединить апарт-отели с жилыми домами приводят к неудобству и будущим жильцам, и покупателям номеров в юнитах», — отмечает гендиректор компании «Вало Сервис».

Крупные застройщики Петербурга, улавливая тенденции рынка, в свете законодательных ограничений предлагают нетрадиционные для себя проекты. Так, группа RBI еще летом объявила о планах строительства в Петербурге сети апарт-отелей с полным набором гостиничных сервисов. Первым объектом сети станет апарт-отель на Заозерной улице, в котором инвестор сможет выбрать одну из трех доходных программ в зависимости от своих приоритетов. «Рынок апарт-отелей в последнее время развивается активнее других сегментов рынка: за прошлый год их доля в общем объеме петербургской недвижимости выросла с 4 до 8%. Поэтому логично, что мы решили не только заняться новым для нас форматом недвижимости, но и войти в новый бизнес — создать управляющую компанию», — отмечает Эдуард Тиктинский, президент группы RBI.

О выходе на рынок апарт-отелей заявляет и другой крупный игрок — группа ЛСР. Компания планирует построить комплекс апарт-отелей площадью 24 тыс. кв. м вдоль Пулковского парка рядом с двумя своими ЖК. Впрочем, о программах доходности для потенциальных инвесторах группа пока не объявляла.

По данным исследования Knight Frank St. Petersburg, в течение ближайших двух лет объем рынка апарт-отелей может увеличиться до 940 тыс. кв. м с учетом проектов, на которые получена разрешительная документация, но еще не выведенных в продажу. При этом Минстрой РФ отозвал из Госдумы законопроект о статусе апарт-отелей в связи с отсутствием единой позиции заинтересованных лиц, к обсуждению которого, вероятнее всего, вернется в 2019 году.

Рынок продолжит активно развиваться, считают в консалтинговой компании, однако отсутствие четкой законодательной базы и единых норм тормозит его и усложняет взаимодействие субъектов рынка, в то время как интерес к сегменту апарт-отелей повышается как у девелоперов, так и у покупателей. «Механизмы инвестирования с программами доходности и взаимодействия с управляющими компаниями становятся более понятными для потенциальных инвесторов и девелоперов, а статус сервисных апарт-отелей имеет большую правовую определенность с точки зрения законодательства, в отличие от других форматов», — отмечает руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg Светлана Московченко.

Новые жилые проекты в перспективе нескольких лет будут выходить в гораздо меньшем объеме, считает генеральный директор ООО «Мегалит — Охта Групп» Александр Брега. В первую очередь это связано с усложнением системы финансирования строительства и допуска застройщиков на рынок. На первом этапе накопленный запас предложений несколько затормозит рост цен, но по мере его истощения стоимость квадратного метра в зависимости от проекта может подняться на 25–30%, говорит эксперт. Один из главных факторов, оказывающих влияние на цены, — высокая стоимость проектного финансирования, где ставка достигает 11–14% годовых.

Оптимальный срок перехода на новую модель работы — это скорее риторический вопрос, поскольку в ответе на него содержится слишком много неизвестных, отмечает гендиректор компании «Мегалит — Охта Групп». «Для реализации готового жилья по приемлемым для покупателей ценам необходимо прийти к совершенно другой стоимости проектного финансирования и ипотечного кредитования. В случае если рыночными станут ставки в 5–6% годовых, подобная система будет интересна и застройщикам, и покупателям», — считает он.

Перспективы ухода

Те, кто не сможет адаптироваться под новые условия строительства жилья или же не добавит в свои портфели альтернативные интересные покупателям проекты, в перспективе просто покинут рынок. Директор по продажам компании «Диастрой-СПб» Юлия Ружицкая отмечает, что в настоящее время сложно оценить то, как будет развиваться ситуация на рынке в свете изменений. «Девелоперы обладают определенным запасом разрешений на строительство, который позволит в ближайшие несколько лет реализовывать проекты по старым нормам. Этого времени будет достаточно для адаптации к новому формату работы», — говорит она, добавляя, что строительные компании возьмут курс на оптимизацию экономики проектов и сокращение издержек. Приспособиться к новым правилам игры смогут не все девелоперы, полагает эксперт: крупные застройщики продолжат работать в штатном режиме, оптимизируя производственные процессы и контролируя издержки при строительстве, но для небольших и средних компаний наступит тяжелый период, и не исключено, что ряд из них покинут рынок.

Изменения в законодательстве подтолкнули до 30% компаний покинуть строительный рынок, считает Александр Брега. «При

этом выход новых игроков на строительный рынок тоже будет ограничен. В целом сложная для работы строительная отрасль станет еще сложнее, поэтому даже те застройщики, которые продолжают свою деятельность, снизят активность на период адаптации к новым правилам», — говорит он.

«Для многих небольших и средних застройщиков новые правила игры станут непосильными. Можно с уверенностью сказать, что в среднесрочной перспективе строительную отрасль ждет консолидация», — высказывается главный финансовый директор Etalon Group Кирилл Багаченко, отмечая, что группа успешно адаптировалась к изменениям в отраслевом законодательстве, а большая часть новых требований выполнялась компанией задолго до вступления поправок в силу.

Крупным игроком рынка вводимые законодательством изменения под силу, но гораздо тяжелее придется небольшим компаниям, у которых может быть недостаточно ресурсов, чтобы к этим изменениям адаптироваться, согласен с коллегами управляющий директор ПАО «Группа ЛСР» Юрий Ильин. «Конечно же, отрасли будет непросто перестроиться, но изменения ее оздорвят, сделают рынок более цивилизованным», — уверен он.

Девелоперы, которые имеют значительные ресурсы для успешной реализации проектов, собственные стратегии уже скорректировали и вряд ли будут вносить в свои планы какие-то существенные изменения, считает управляющий партнер Glotax Development Дмитрий Коновалов: «Они смогут достаточно быстро перестроиться и эффективно работать по новым правилам, и в дальнейшем именно такие компании будут основными игроками на рынке». Застройщиков же, у которых всего несколько проектов, практически не останется. Сложности возникнут и у недоразвитых компаний, которые в перспективе будут вынуждены покинуть рынок, говорит он.

Изменения в 214-ФЗ исключают возможность привлечения средств граждан через жилищные сертификаты, ограничивают привлечение средств через жилищно-строительные кооперативы, обязывают застройщиков раскрывать информацию о своих владельцах и учредителях и вводят солидарную ответственность бенефициаров застройщиков за причиненные дольщикам убытки. С 1 июля 2018 года даже для тех проектов, которые уже находятся в стадии реализации, предлагается ввести банковское сопровождение.

Каждый застройщик должен открыть отдельный банковский счет в уполномоченном банке и вести все расчеты только с этого счета. При этом банк будет оценивать целевое назначение всех этих платежей. Для тех проектов, которые были начаты с 1 июля, банковское сопровождение также будет включать право банка останавливать проведение расчетов, если возникнет подозрение на нецелевое использование этих средств.

Закон предусматривает и поэтапный переход к новой модели финансирования строительства жилья с использованием эскроу-счетов. С 1 июля 2018 года их использование при привлечении средств дольщиков носит добровольный характер, с 1 июля 2019 года — будет носить обязательный. Также в рамках новых правил застройщикам предоставляется возможность возводить дома по нескольким разрешениям на строительство в рамках одного проекта планировки территории, а также привлекать целевые займы от основного общества с установлением ограничений по их объему (20% от стоимости стройки) и размеру процентной ставки, которая не должна превышать ключевую ставку ЦБ более чем на 2%.

Дмитрий Матвеев



В качестве альтернативы инвестициям в жилую недвижимость могут стать вложения в апарт-отели, и строительные компании чувствуют такой тренд, предлагая рынку новые для них форматы доходной недвижимости



В течение ближайших двух лет объем рынка может увеличиться до 940 тыс. кв. м апарт-отелей с учетом проектов, на которые получена разрешительная документация, но еще не выведенных в продажу

Спрос на сервис

— апарт-отели —

Рынок апарт-отелей становится одним из самых активно развивающихся сегментов городской недвижимости. По итогам третьего квартала 2018 года было продано 1182 апарт-отеля, что на 11% больше результата второго квартала 2018 года. Всего же за три квартала 2018 года было реализовано более 3 тыс. апарт-отелей, таким образом, показатель спроса на 74% превысил значение аналогичного периода 2017 года. Эксперты говорят о том, что сегодня доходность апарт-отелей превышает все другие сегменты жилой и коммерческой недвижимости.

Как сообщает Knight Frank St. Petersburg, по итогам третьего квартала 2018 года продажи велись в 41 комплексе, где свободное предложение составило 5,8 тыс. апарт-отелей, или 271 тыс. кв. м. Количество апарт-отелей увеличилось благодаря стремительному появлению новых объектов в формате сервисных апарт-отелей, когда в период с первого по третий квартал 2018 года в продажу вышло пять новых объектов данного формата. Таким образом, на рынке апарт-отелей наблюдается ситуация постепенного наращивания доли проектов сервисного формата, выступающего в качестве альтернативы гостиничному сегменту недвижимости.

Так, если в третьем квартале 2017 года рынок имел более однородную структуру и доля сервисных объектов, находящихся в продаже, составляла 34% рынка, то в третьем квартале 2018 года данный показатель увеличился до 44%, а доля каждого из остальных форматов снизилась на 3 п. п.

Доля апарт-отелей на рынке постоянно увеличивается, отмечает генеральный директор ООО «Вало Сервис» (управляющая компания апарт-отеля Valo) Константин Сторожев: с 2015 года рынок апарт-отелей вырос почти в три раза. В первом полугодии 2018 года в Петербурге было зафиксировано около 40 проектов строительства апарт-отелей, еще примерно 15 проектов ввели или введут во втором полугодии 2018 года. «Проблема только в том, что около 60% таких проектов не является апарт-отелями в классическом понимании. Это псевдожилые, которое реализуется без использования гостиничных технологий. Значит, будущие жильцы не получат того сервиса и уровня жизни, который должен быть в настоящем апарт-отеле», — уточняет он.

Неопределенность перспектив как фактор

По словам Константина Сторожева, в первом квартале текущего года в продаже находилось на 16% апарт-отелей больше, чем за первый квартал 2017 года. «Нужно отметить, что апарт-отели все чаще попадают в проекты жилых комплексов. Это связано с желанием застройщиков улучшить экономику собственных проектов. Если в 2017 году таких ЖК было шесть (111,484 тыс. кв. м), то в нынешнем году уже восемь (136,316 тыс. кв. м)», — указывает гендиректор компании «Вало Сервис».

Среди факторов, которые могут способствовать развитию рынка апарт-отелей в Петербурге, он называет недостаток гостиниц в среднем ценовом диапазоне. «Наш город — это полноценный туристический центр, но он перенасыщен предложениями суперэконом-класса и премиум-уровня, а апарт-отели как раз способны решить вопрос мест для проживания в среднем сегменте», — считает господин Сторожев.

Еще один фактор — неопределенность перспектив жилищного строительства. Спрос в настоящее время меньше предложения, поэтому конкуренция среди девелоперов высока. И последние, почувствовав увеличившийся в два раза с 2017 года инвестиционный спрос на апарт-отели, выходят на этот рынок: инвесторы действительно все чаще выбирают для покупки апарт-отели с целью получения высокой доходности и выигрыша за счет капитализации. Так, недавно о своем проекте строительства апарт-отелей, помимо RBI, уже заявила группа ЛСР: компания планирует построить комплекс из трех 12-этажных домов, расположенных вдоль Пулковского парка и рассчитанных на 253 апарт-отеля.

Наконец, третий фактор заключается в формальных градостроительных ограничениях: не все земельные участки подходят под строительство жилой недвижимости, поэтому застройщикам проще реализовывать проекты апарт-комплексов.

Согласно исследованиям PwC, апарт-отели под управлением входят в топ-10 инвестиций в недвижимость в 2018 году, отмечает директор RBI Property Management (входит в группу RBI) Карина Шальнова. Существует прогноз, по которому в Европе количество апарт-отелей под управлением к 2020 году вырастет на 60% по сравнению с 2017 годом, растет этот рынок и в России. «Этому способствует, во-первых, появление нового поколения арендаторов с новым стилем потребления, во-вторых, удобство такого формата для корпоративных клиентов. Крупные компании, которым надо поселить своих сотрудников, выбирают апарт-отели, так как аренда апарт-отеля со всей инфраструктурой и сервисами на 15–30% ниже стоимости гостиничного номера», — говорит она. При этом корпоративные клиенты закрывают сразу несколько сегментов: это и посуточная, и среднесрочная, и долгосрочная аренда.

Более понятные механизмы

«Механизмы инвестирования с программами доходности и взаимодействия с управляющими компаниями становятся более понятными для потенциальных инвесторов и девелоперов, а статус сервисных апарт-отелей имеет большую правовую определенность с точки зрения законодательства, в отличие от других форматов», — отмечает Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

В течение трех кварталов 2018 года на рынок вышло восемь новых объектов и две дополнительные очереди существующих объектов на 3,9 тыс. кв. м апарт-отелей суммарной площадью около 111 тыс. кв. м. Только за третий квартал 2018 года рынок пополнился шестью новыми объектами и дополнительной очередью номерным фондом около 2,9 тыс. апарт-отелей и общей площадью 80,9 тыс. кв. м.

Госпожа Московченко отмечает, что среди особенностей нового предложения можно выделить появление на рынке нового формата инвест-отелей, предполагающего низкий порог инвестирования (от 300 тыс. рублей, от 3 кв. м), а также расширенный функционал общественных пространств и сервисов. Показатель количества свободного предложения увеличился на 11% по сравнению с результатами второго квартала 2018 года. В результате предложение сосредоточено в формате сервисных апарт-отелей, составляющих 71% рынка.

По данным Knight Frank St. Petersburg, по итогам третьего квартала 2018 года было продано 1182 апарт-отеля, что на 11% больше результата второго квартала. Всего же за три квартала 2018 года было реализовано 3158 апарт-отелей, таким образом, показатель спроса на 74% превысил значение аналогичного периода 2017 года. За девять месяцев 2018 года наибольший рост был отмечен в формате сервисных апарт-отелей, где продажи увеличились в 2,6 раза по сравнению с аналогичным периодом 2017 года. Также положительная динамика наблюдалась в формате рекреационных апарт-отелей, где показатель спроса увеличился на 39%.

В третьем квартале 2018 года в 50% случаев среди прочего предложения покупатели выбрали студии в сервисных проектах. Доля студий в структуре спроса на апарт-отели рекреационного формата составила всего 5%, меньше доли многокомнатных апарт-отелей (от трех спален) на 13 п. п. Показатель средневзвешенной цены сервисных апарт-отелей по итогам третьего квартала 2018 года составил 141 тыс. рублей за квадратный метр, увеличившись с конца 2017 года на 12%, при этом основное повышение цен произошло в первом полугодии 2018 года.

Средневзвешенная цена квадратного метра в рекреационных объектах увеличилась на 3% по сравнению с итогами второго квартала 2018 года. После снижения средневзвешенной цены предложения элитных апарт-отелей на 8%, отмеченного в конце 2017 года, данный показатель в третьем квартале 2018 года показал положительную динамику и увеличился на 2% по сравнению со вторым кварталом 2018 года.

Средневзвешенная стоимость аренды номера-студии в функционирующих апарт-отелях в третьем квартале составила 4,8 тыс. рублей в сутки (за номер средней площадью 27 кв. м при условии краткосрочной аренды до месяца), к концу «высокого сезона» на 41% превысив аналогичный показатель первого квартала 2018 года. Средняя стоимость аренды номера средней площадью 27 кв. м по итогам периода составила 41,8 тыс. рублей в месяц за среднесрочный период проживания (от одного до трех месяцев).