

ЭСКРОУ КЛАССА «ЛЮКС» ПРОШЛО ПОЧТИ ПЯТЬ МЕСЯЦЕВ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ В СИЛУ НОВЫХ ПРАВИЛ РАБОТЫ СО СРЕДСТВАМИ ДОЛЬЩИКОВ. МЕНЕЕ ВСЕГО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ОТРАЗИЛИСЬ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg, говорит, что переход на систему эскроу-счетов практически не отразился на рынке элитной недвижимости, так как большинство объектов в продаже (почти 80%) находятся на высокой стадии готовности или вовсе сданы.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», также говорит, что существенных изменений за последние четыре месяца не ощущает. «Отчасти это связано с тем, что за последний год „Еврострой“ провел большую подготовительную работу, чтобы приспособиться к новым реалиям. К тому же мы работаем в сегменте элитной и премиальной недвижимости, который, в отличие от масс-маркета, в наименьшей степени подвержен резким изменениям из-за переменчивой конъюнктуры рынка», — поясняет она.

Она сообщила, что в готовых и строящихся объектах «Евростроя» с 1 июля было реализовано недвижимости на сумму более чем 600 млн рублей. «Единственный наш объект класса „бизнес“ — комплекс апартаментов NEXT, в котором продажи за июль — октябрь выросли на 58% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года», — добавила она.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», также уверен, что пока изменения никак на рынке не сказались. «Все объекты возводятся по старым правилам, кроме того, основные



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО НА ДАННЫЙ МОМЕНТ НА РЫНКЕ ОТРАЗИЛИСЬ НЕ СТОЛЬКО САМИ ИЗМЕНЕНИЯ В ФЗ-214, СКОЛЬКО ИХ ОЖИДАНИЕ В ТЕЧЕНИЕ ПРЕДШЕСТВОВАВШИХ МЕСЯЦЕВ

продажи в элитном жилье продаются на высокой стадии готовности. Поэтому какие-то изменения рынок почувствует не раньше чем через год-полтора», — полагает он.

Эксперты говорят, что на данный момент на рынке отразились не столько сами изменения в ФЗ-214, сколько их ожидание в течение предшествовавших месяцев. Оно повлияло и на динамику потребительского спроса, и на вывод новых проектов. Например, в 2019 году в продажу вышло всего 13 элитных объектов, сравнительно небольших по площади. Из них 12 — за первые шесть месяцев. Вера Сереева, директор управления страте-

гического маркетинга группы RBI, отмечает, что динамика продаж тоже не была равномерной: более активный спрос в начале года и более выжидательная позиция покупателей непосредственно перед введением эскроу-счетов.

Впрочем, Мария Николаева, адвокат, партнер, руководитель практики «Недвижимость, строительство, инвестиции» коллегии адвокатов Pen & Paper, считает, что основным ощутимым и ожидаемым для всех эффектом изменения ФЗ-214 стало подорожание жилья. «Причем можно сказать, что цены выросли не после, а уже в преддверии вступления изменений в силу», — отмечает юрист. — Элитное жилье

здесь не исключение, а, можно даже сказать, своего рода флагман. При этом если весной можно было говорить о всплеске покупательской активности, то сейчас рынок недвижимости несколько „замер“. Видимо, все, у кого были свободные денежные средства, ориентированные на жилье, уже в основном этапе выгоды о влиянии изменений в 214-ФЗ на рынок элитной недвижимости являются преждевременными. «Ожидаемого всеми резкого роста цен, который в первом полугодии все анонсировали в связи с введением нового порядка привлечения средств дольщиков, не произошло. Связано это, на наш взгляд, с несколькими факторами. Первый фактор — снижение уровня платежеспособного спроса при достаточно высоком объеме предложения на рынке недвижимости, в том числе элитной. Второй — ряд застройщиков продолжает строить „по старым правилам“. Законодательство предоставило застройщикам возможность продавать в ранее действующем порядке, и среди предложений объем таких проектов достаточно большой», — заключает эксперт. ■

С ней не соглашается другой юрист — Елена Легашова, управляющий партнер адвокатского бюро «Юсланд». Она считает, что на данном этапе выводы о влиянии изменений в 214-ФЗ на рынок элитной недвижимости являются преждевременными. «Ожидаемого всеми резкого роста цен, который в первом полугодии все анонсировали в связи с введением нового порядка привлечения средств дольщиков, не произошло. Связано это, на наш взгляд, с несколькими факторами. Первый фактор — снижение уровня платежеспособного спроса при достаточно высоком объеме предложения на рынке недвижимости, в том числе элитной. Второй — ряд застройщиков продолжает строить „по старым правилам“. Законодательство предоставило застройщикам возможность продавать в ранее действующем порядке, и среди предложений объем таких проектов достаточно большой», — заключает эксперт. ■

ПЕТЕРБУРГ УСТУПИЛ МОСКВЕ ИНВЕСТОРОВ

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК В НЕДВИЖИМОСТЬ РОССИИ ЗА ТРЕТИЙ КВАРТАЛ 2019 ГОДА ОКАЗАЛСЯ РЕКОРДНО ВЫСОКИМ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА. ПОКАЗАТЕЛЬ ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2019 ГОДА УВЕЛИЧИЛСЯ ДО \$2,5 МЛРД. РОМАН РУСАКОВ

По оценке компании JLL, за девять месяцев 2019 года объем инвестиционных сделок на рынке недвижимости России составил \$2,5 млрд, что на 36% превышает результат аналогичного периода предыдущего года (\$1,9 млрд). Показатель третьего квартала оказался рекордным за последние три года, превывсив на 60% объем соответствующего периода 2018 года: \$873 млн против \$547 млн соответственно.

«Снижение ключевой ставки на 75 б. п. с начала года находит отражение в стоимости финансирования под залог активов и в доходностях объектов. По нашей оценке, минимальные ставки капитализации в офисной, торговой и складской недвижимости снизились на 25 б. п. в третьем квартале», — говорит Наталия Тишендорф, член совета директоров и руководитель отдела финансовых рынков и инвестиций компании JLL. — При условии дальнейшего смягчения монетарной политики мы ожидаем сохранения данного тренда, при этом позитивная разница между ставками капита-

лизации и стоимостью банковского финансирования в рублях будет способствовать росту интереса инвесторов к российскому рынку».

Ориентиром для рынка аналитики JLL считают ставки капитализации в Москве в диапазонах 8,5–10,0% для офисов и торговых центров, 10,5–12,0% — для складов; в Санкт-Петербурге — 9,0–11,0% для офисов и торговых центров, 10,75–12,5% — для складов. На фоне снижения Банком России ключевой ставки стоимость банковского финансирования продолжит уменьшаться в ближайшей перспективе.

Сектор офисной недвижимости, доля которого составляет 32% от всего объема сделок, стал лидером по объему привлеченных инвестиций в период с начала года. Крупнейшей сделкой третьего квартала стало соглашение Райффайзенбанка с группой «Эталон» о строительстве офисного центра на территории бизнес-парка Nagatino i-Land, консультантом сделки выступила компания JLL.

На втором месте — сектор жилой недвижимости с долей 30%, куда вошли сделки по приобретению участков под строительство, а также апартаментов в инвестиционных целях. Самой крупной сделкой в сегменте стало приобретение компанией Seven Suns Development части жилого проекта «Южная Долина» у RDI Group.

Тройку лидеров замыкает сектор торговой недвижимости (21%). Покупка АО «Сбербанк Управление Активами» московского ТЦ «Речной» в третьем квартале стала в 2019 году второй крупнейшей сделкой с торговыми активами после покупки компанией PPF Real Estate Russia торгового центра «Невский Центр» в Санкт-Петербурге.

Доля Москвы в страновом объеме инвестиций увеличилась с 63% за девять месяцев 2018 года до 73% по итогам того же периода 2019 года, в то время как доля Санкт-Петербурга снизилась с 28% до 18%. Сделки с региональными активами (вне Москвы и Санкт-Петербурга) по ре-

зультатам первых девяти месяцев 2019 года составили 9% — на уровне показателя за тот же период 2018 года. Доля зарубежных инвесторов в общем объеме транзакций за январь — сентябрь 2019 года снизилась до 13% по сравнению с 26% за аналогичный период предыдущего года.

Олеся Дзюба, руководитель отдела исследований компании JLL, комментирует: «Объем сделок, закрытых в третьем квартале, несмотря на два летних месяца, позволяет ожидать увеличения активности инвесторов. Как мы и предполагали, позитивная динамика фундаментальных показателей рынка недвижимости, отсутствие внешних негативных факторов, а также смягчение монетарной политики Банка России положительно отражаются на настроениях участников рынка. В этих условиях ожидаемые нами в текущем году \$3,5 млрд инвестиционных транзакций на российском рынке недвижимости вполне достижимы, а при сохранении текущих темпов результат может превзойти прогноз». ■