

Определенная сложность в плане оценки финансового результата заключается и в отсутствии достоверных исторических данных о результатах инвестирования в апартаменты в прошлом. Так, данные самих апартаментов или аналитика от консультантов рынка недвижимости о динамике рынка апартаментов не дают полной и верифицированной картины, позволяющей рассчитать доходность и сравнить ее с показателями других видов активов, доступных частным инвесторам.

В этой ситуации последним до принятия решения о вложении в недвижимость стоит запросить максимум информации в дополнение к рекламным буклетам, тем более что чаще всего апартаменты готовы делиться моделью с расчетом в MS Excel. Логично также поинтересоваться обоснованием прогнозов.

ДЕЛИМ РИСКИ При работе на рынке ценных бумаг российскому инвестору дается декларация о рисках, в которой описываются факторы, способные повлиять на финансовый результат инвестирования, — от политических до технических. Инвестору также сообщается, что стоимость активов может как увеличиваться, так и уменьшаться, что результаты инвестирования в прошлом не гарантируют аналогичную доходность в будущем, и другая подобная информация, позволяющая принимать осознанные решения об инвестировании. В случае вложений в недвижимость информация о рисках инвестиций не относится к списку обязательно раскрываемой.

Между тем риск надежности застройщика уже реализовался в одном из комплексов городских апартаментов. Риск изменения экономической ситуации, например, из-за коронавируса хорошо заметен в падении числа туристов и загрузки отелей. Очень быстрый рост предложения апартаментов в Петербурге приводит к изменению динамики арендных ставок и стоимости метра. Риск ликвидности при продаже апартаментов выражается в невозможности быстро реализовать актив по рыночной цене.

Еще один риск — инвестор, ожидающий сценария «вы просто вкладываете деньги и получаете доход», в результате все равно может оказаться в ситуации, когда ему нужно ездить принимать построенные апартаменты, ругаться из-за плохо сделанных потолков или разводки труб, спорить с управляющей компанией по поводу многочисленных штрафов, прописанных в договоре, выяснять обоснованность счетов за коммунальные услуги.

Инвестиционные апартаменты нельзя рассматривать как стандартизированный финансовый инструмент, это индивидуальные вложения, требующие от инвестора не просто изучения договоров (желательно вместе с юристом), а изучения рынка и бизнеса. В отличие от развитых стран, у нас нет многолетней практики вложения средств физических лиц в арендуемую коммерческую недвижимость, которая давала бы необходимую базу знаний. По мере роста рынка информированность и опыт инвесторов будут расти, что сделает апартаменты более адекватным вариантом для розницы. Еще одно направление — коллективное инвестирование через механизм паевых фондов. Такие ПИФы уже есть для арендуемой торгово-развлекательной и офисной недвижимости, дело за апартаментами. ■

17 → Средний размер автокредита в этом году несколько вырос. У заемщиков наибольшей популярностью пользовались новые автомобили в диапазонах цен 1–1,3 млн и 0,9–1 млн рублей. «Если говорить о поддержанных автомобилях, то 41% кредитов выдается на автомобили стоимостью менее 500 тыс. рублей, а еще 31% кредитов приходится на автомобили стоимостью 500–700 тыс., — приводит статистику господин Костюкевич. — 85% кредитов на новые автомобили у нас приходятся на шесть марок: Lada, Hyundai, Kia, Datsun, Renault и Volkswagen. Из поддержанных автомобилей наиболее популярны Hyundai, Chevrolet (включая Chevrolet Niva), Kia, Lada, Volkswagen и Ford».

Между тем есть примеры, когда в кредит приобретаются и более дорогостоящие авто. «За последний год средний размер

кредита вырос примерно на 8–10% и превысил 750 тыс. рублей. Но это не предельная сумма: в нашем банке, например, недавно был выдан кредит и на 2,5 млн рублей. Традиционно самыми «кредитными» марками считаются BMW, Lada и Hyundai», — рассказывает госпожа Веревокина.

ЗАЕЗД С ГОРОЧКИ Прогнозы по поводу дальнейшего развития рынка у экспертов довольно сдержанные. По мнению Азата Темирганова, представителя аналитического агентства «Автомат», в этом году рынок продаж автомобилей будет находиться «в минусе», причем падение может быть даже более сильным, чем в 2019 году. «Как показывает история развития российского авторынка, оно происходит по синусоиде: как правило, два-три года роста сменяются примерно таким же пери-

одом падения. Поэтому сейчас для рынка наступил период, когда он начал «катиться с горочки». Возможно, это продлится до 2021 или 2022 года», — говорит он. Кроме того, на спрос может отрицательно повлиять подорожание автомобилей. С начала текущего года средняя стоимость машины выросла на 6,2%.

При этом перспективы рынка автокредитования участники рынка оценивают весьма позитивно. «По итогам 2019 года продано 7,5 млн машин, из них каждый восьмой автомобиль оформлен в кредит. Будет расти и объем продаж автокредитов на поддержанный транспорт: он составит треть от автокредитного портфеля, который приблизится к 1 трлн рублей по итогам года. В следующем году ожидается такой же плавный рост», — резюмирует Елена Веревокина. ■

СТРИТ-РИТЕЙЛ БУДЕТ ПОМНИТЬ SPAR ДО ОСЕНИ

УХОД С РЫНКА МАГАЗИНОВ SPAR, «ИДЕЯ» И «СЕМЬЯ» ПОКА НЕ СИЛЬНО ПОВЛИЯЛ НА РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ГОРОДА. НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО СЕТИ БЫЛИ ДОСТАТОЧНО ЗАМЕТНЫ В ГОРОДЕ, СЕРЬЕЗНО ПОВЛИЯТЬ НА СТАВКИ АРЕНДЫ ОСВОБОДИВШИЕСЯ ПОМЕЩЕНИЯ НЕ СМОГЛИ. ЭКСПЕРТЫ УКАЗЫВАЮТ НА ТО, ЧТО ВЛАДЕЛЕЦ СЕТЕЙ ТД «ИНТЕРТОРГ» АРЕНДОВАЛ ПОМЕЩЕНИЯ В СРЕДНЕМ НА 20% ДОРОЖЕ РЫНОЧНЫХ ЦЕН. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Аналитики рынка признают, что для рынка уход сетей стал, безусловно, важным событием — одновременно освободилось достаточно большое количество помещений. У компании в собственности и в аренде было много качественных объектов, расположенных в хороших локациях.

Анна Лапченко, руководитель отдела торговой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, замечает, что, как правило, арендаторы этого профиля выбирают универсальные площадки с зоной загрузки, высокими мощностями и хорошей планировкой. Площадь варьируется от 200 до 1500 кв. м. По ее мнению, небольшие помещения могут быть интересны другим продуктовым сетям, таким как «Верный», «Магнит», «Дикси», «Вкусвилл». Формат магазина у дома сейчас тоже довольно активно развивается, замечает эксперт. «Компаний, которые открывают большие продуктовые магазины (площадью около 1500 кв. м), на рынке сегодня значительно меньше, поэтому такие помещения, скорее всего, будут разделены на несколько, если есть такая возможность. Например, в Девяткино бывшие площади магазина Spar поделили между собой фермерский продуктовый магазин, книжный, кафе и пиццерия-булочная», — рассуждает госпожа Лапченко.

НОВАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ Дмитрий Беляев, генеральный директор компании «KBC. Управление недвижимостью», счи-

тает, что закрытие магазинов прочувствуют прежде всего жители локаций, где в шаговой доступности была представлена только данная сеть. Как правило, это новые районы, где только начинает формироваться инфраструктура. «В то же время для других участников рынка проблемы крупного игрока всегда являются новой возможностью. С уходом торговых сетей Spar и «Семья» освободится несколько десятков крупных помещений в Петербурге и Ленинградской области. На эти площади претендуют крупные федеральные торговые сети, такие как «Магнит» и «Верный», а также локальные, например, «Реаль» и «Семисагофф», — солидарен с коллегами эксперт.

По мнению госпожи Лапченко, на рынке сейчас достаточно запросов на поиск помещений, в частности, от других крупных продуктовых сетей, поэтому большинство из освобожденных объектов будет арендовано довольно быстро. «По итогам 2019 года в структуре открытий доля арендаторов этого профиля составила 13%», — подсчитала госпожа Лапченко.

Она говорит, что ставки, по которым арендовал помещения ТД «Интерторг», были в среднем на 20–30% выше рынка. «Тем собственникам, которые это понимают и готовы адаптироваться к новым арендным условиям, удастся быстро сдать помещения. В противном случае объекты могут довольно долго оставаться на рынке», — полагает аналитик.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», подтверждает, что уход сетей на рынок аренды повлиял не слишком серьезно. «В части случаев цены даже выросли, так как у многих магазинов фиксированная ставка была установлена три-пять лет назад с индексацией. В итоге цены по этим договорам отстали от рынка. Заключение новых договоров позволяет наверстать упущенное», — рассказывает он.

ЗАМЕТНЫЙ ОБЪЕМ Ольга Аткачис, генеральный директор A2 Retail, приводит такие данные: «После ухода «Интерторга» на рынок поступило 220–250 тыс. кв. м торговых помещений, из которых около 70 тыс. кв. м расположено в топовых локациях. Это большой объем даже для Петербурга, традиционно испытывающего дефицит качественной торговой недвижимости».

Валерий Емельянов, аналитик ИК «Фридом Финанс», считает, что высвободившиеся площади на цены в городе не давят. «Однако они создают локальный профицит. При средней ставке по городу 6500 рублей за квадратный метр в месяц бывшие магазины сейчас выставляют не дороже 3000 рублей. Притом, что объем вакантных площадей в городе очень мал (всего 4%), очевидно, что эти «лишние» метры очень быстро сметут другие игроки рынка. Скорее всего, крупный ритейл», — говорит он. → 22