



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«НЕДВИЖИМОСТЬ»

УСПЕТЬ ПРИВЫКНУТЬ К ПАРКОВКЕ

Привыкание петербуржцев к паркингам, несмотря на тридцать с лишним лет активной автомобилизации, идет со скрипом. В большинстве жилых проектов места для автомобилей раскупаются намного позже квартир. Жители пятимиллионного города никак не могут психологически свыкнуться с мыслью, что за хранение автомобиля тоже надо платить деньги. Хотя в некоторых проектах эконо-сегмента цену за приобретение места в многоэтажном паркинге нельзя назвать заоблачной: есть предложения в несколько сотен тысяч рублей. Но даже с такими ценами места на парковках остаются вакантными спустя много лет после сдачи дома в эксплуатацию. Пока места на парковках быстро раскупаются только в сегменте элитного жилья. Владельцы премиальной недвижимости понимают необходимость владения собственным парковочным местом и готовы платить за него немалые деньги: в отличие от жилья масс-маркета, места на паркингах недвижимости класса люкс стоят несколько миллионов рублей. Не исключено, что владение паркингом может так навсегда и остаться привилегией состоятельных людей. Горожане, относящиеся к среднему классу, могут попросту не успеть привыкнуть к парковкам. Петербург, хоть и с отставанием, идет по пути всех крупных городов: власти Северной столицы, пытаясь решить проблему перегруженности улиц в центре, постепенно расширяют зону платной парковки. Смольный не так давно анонсировал планы сделать платной парковку на всей территории исторического центра города. В Москве, например, уже владеть автомобилем становится не по карману все большему числу жителей, не говоря уже о крупных городах Европы. Недавно мне рассказали историю о российской эмигрантке, которая живет в пригороде Осло и ездит на довольно престижную работу в центр на общественном транспорте — в день на дорогу в один конец она тратит два часа. Тем не менее приобретать автомобиль ей в голову не приходит. Хотя и постепенно, аналогичным образом ситуация будет развиваться и в Петербурге: как это ни прискорбно, в ближайшие годы роскошь владения автомобилем станет доступна очень ограниченному кругу лиц. Поэтому, возможно, лет через двадцать перед девелоперами встанет задача по перепрофилированию ставших ненужными многоэтажных паркингов в спальных районах.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ИНВЕСТОРЫ ВЕРНУЛИСЬ НА СТРОЙКУ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ И СНИЖЕНИЕ СТАВОК ПО ДЕПОЗИТАМ ЗА ТРИ КВАРТАЛА ТЕКУЩЕГО ГОДА ПОЧТИ В ТРИ РАЗА УВЕЛИЧИЛИ ДОЛЮ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОКУПОК НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ ПЕТЕРБУРГА. ХОТЯ ЕЩЕ ПОЛТОРА ГОДА НАЗАД, КОГДА СТРОИТЕЛЬСТВО ПЕРЕХОДИЛО НА ЭСКРОУ-СЧЕТА, АНАЛИТИКИ ПРЕДРЕКАЛИ, ЧТО ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК СОЙДЕТ НА НЕТ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По данным ИК «Фридом Финанс», на начало года доля инвестиционных сделок у застройщиков составляла около 7%, а сейчас может приближаться к 20%. «Летом в связи с окончанием карантина, а также действием льготной ипотечной ставки на рынок вышла масса непрофессиональных инвесторов, а также новичков, которые покупали с несколькими целями сразу, включая инвестиционную. То есть это были люди, осуществлявшие покупку второй или третьей квартиры, не имея потребности в ипотеке для решения жилищных проблем. С одной стороны, это довольно рискованная тактика, с другой — пока она себя оправдывает», — считает Валерий Емельянов, аналитик ИК «Фридом Финанс». Он подсчитал, что если до 2020 года доходность стройки от котлована до сдачи составляла около 20% за весь период (2–2,5 года), то есть 7–9% годовых, то в этом году цены застройщиков поднялись за первые десять месяцев более чем на 15%, то есть авансом «отбили» ипотечную ставку на два года вперед. «Те, кто покупал жилье не в кредит, соответственно, заработали больше 10% менее чем за полгода. В проектах на базе ДДУ цифры могут быть еще более впечатляющие, а в проектах на базе эскроу запас роста цен близок к исчерпанию. В 2021 году мы ожидаем снижение цен у застройщиков и, как следствие, появление номинальных убытков у тех инвесторов, которые заходят в новостройки сейчас», — говорит господин Емельянов.

Однако застройщики пока сохраняют оптимизм. «Цены сейчас растут и падать они точно не будут», — уверен Виталий Коробов, директор группы «Аквилон».

ЗАЛОГ СТАБИЛЬНОСТИ Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, также считает, что в условиях экономической неопределенности недвижимость остается одним из самых стабильных инвестиционных инструментов. «Этому способствуют волатильность рубля, введение налога на доходы физических лиц в размере 13%, который будет взиматься с суммы процентов по вкладам более 1 млн рублей, а также снижение ключевой ставки ЦБ (что снизило доходность вкладов и сделало более привлекательным ипотечное кредитование)», — рассуждает она.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», придерживается аналогичного мнения. «Ввиду нестабильности всех других видов инвестирования, например, существенного падения ставок по депо-

зитах, интерес к недвижимости вырос. Клиенты доверяют инвестициям в недвижимость, так как это всегда ликвидно и надежно», — говорит она. По подсчетам госпожи Трошевой, средняя доходность по инвестиционно привлекательным объектам сегодня составляет около 15% годовых. «По ряду объектов прогнозируемая доходность может составить и 20% в год», — замечает она.

Госпожа Конвей считает, что на данный момент инвестиционная покупка квартиры подразумевает не столько получение арендного дохода, сколько сохранение денег в качественных проектах. «Льготная ипотека позволяет расширить бюджет и выбрать лот побольше. Покупка квартиры для получения арендного дохода становится менее привлекательной: стоимость входа повышается, а доходность не гарантирована. На рынке есть предложение студий и квартир в апарт-комплексах, с которыми жилью в контексте сдачи в аренду будет сложнее конкурировать», — указывает она.

Дмитрий Михалев, руководитель отдела по связям с органами государственной власти компании «СПб Реновация», говорит, что доля классических инвесторов — тех, кто покупает недвижимость с четким бизнес-планом и пониманием рентабельности и сроков окупаемости вложений, — не так много. «Но есть большая доля тех, кто приобретает жилье не для проживания, а, например, детям на будущее или для сохранения средств. Во времена курсовых колебаний рубля, снижения доходности по вкладам доля таких покупок возрастает. Притом, что квартиры в новостройках значительно выросли в цене за последний год, есть понимание, что они как минимум остаются надежным вложением, а в целом — намного прибыльнее доступных среднему гражданину инструментов инвестирования», — рассуждает он.

Госпожа Конвей отмечает, что сегодня инвестиционные покупки присутствуют даже в клубных проектах бизнес- и премиум-класса. «Наличие в таких проектах небольших лотов площадью около 30 кв. м, что несвойственно для этих сегментов, говорит об ориентированности девелопера на инвестиционные покупки. Такие лоты выкупаются на старте продаж, и их стоимость за время строительства может увеличиться на 25% и более», — добавляет она.

ЭСКРОУ НЕ ПОВЛИЯЛ Два года назад аналитики рынка недвижимости полагали, что переход на эскроу практически сведет на нет долю инвестиционных покупок жи-

лья. Однако сегодня участники рынка придерживаются иной точки зрения. Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», считает, что непосредственно введение продаж через эскроу никак не повлияло ни на активность инвесторов, ни на доходность проектов. «Хотя на начальном этапе, когда эскроу-счета только начали применяться, возникали опасения, что это сведет на нет инвестиционный потенциал новостроев. Однако этого не произошло, поскольку застройщики продолжили открывать продажи на раннем этапе строительства и повышать цены по мере роста строительной готовности проектов. Напротив, наличие эскроу дало дополнительную уверенность в защите вложенных средств, в надежности застройщика (ведь наличие эскроу говорит о проекте финансирования, а банки проводят многоступенчатую систему проверки партнеров)», — рассуждает эксперт. По подсчетам госпожи Доброхотовой, в проектах комфорт- и бизнес-класса Санкт-Петербурга, в которых продажи открылись после 1 июля 2019 года, к настоящему моменту рост цен достигает 58% (данные аналитической системы bnMAP.pro). Из 25 проектов, вышедших на рынок после введения эскроу-счетов, в 17 средняя цена квадратного метра выросла на 10% и более за весь период реализации (то есть около 15 месяцев). Средняя годовая доходность по этим проектам составила около 16%.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», с коллегой согласен: «Сейчас даже с учетом эскроу, инвестировать нужно на старте продаж. В проектах с эскроу-счетами цены тоже повышаются по мере „роста“ домов, поэтому на нулевом цикле покупка будет наиболее выгодной. При этом для покупателя эскроу дает не только дополнительную гарантию возврата средств, но и уверенность в том, что застройщик будет максимально строго придерживаться графика строительства: за ходом работ теперь наблюдает и финансовый партнер (банк), который также заинтересован в успешной реализации проекта».

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, полагает, что в 2020 году произошел ряд непредвиденных событий, которые в большей степени изменили покупательское поведение, нежели введение эскроу-счетов. «Ослабление рубля и программы льготного ипотечного кредитования привели к увеличению доли инвестиционных сделок, сделок с целью сохранения, нежели приумножения своих средств. → 32

ТЕНДЕНЦИИ