

ПОКУПКА НА БУДУЩЕЕ

КРИЗИС ТРАДИЦИОННО УВЕЛИЧИВАЕТ ДОЛЮ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОКУПОК НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ. У НЕКОТОРЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ В ПРОШЛОМ ГОДУ ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК ДОХОДИЛА ДО 40%. НО В ЭТОМ ГОДУ, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ, ДАННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ СТАНЕТ СУЩЕСТВЕННО МЕНЬШЕ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», считает, что в целом количество инвестиционных покупок на рынке новостроек существенно выросло в 2020 году. По ее мнению, это связано с несколькими факторами. Во-первых, с текущей динамикой цен на жилье: стоимость квадратного метра практически во всех сегментах жилья в прошлом году значительно поднялась. Во-вторых, интерес к вложениям в недвижимость стимулировали и снижающиеся ставки по банковским депозитам. Многие из тех, кто ранее имел существенные рублевые сбережения, предпочли конвертировать их в «твердую» валюту — новостройки, поскольку с учетом динамично растущих цен они обеспечивали большую доходность. В-третьих, росту инвестиционных покупок способствовала и льготная ипотека. При текущих ставках и растущих ценах на недвижимость вложения в новостройки стали выгодны даже с учетом кредитного плеча.

Екатерина Пчелкина, начальник отдела маркетинга холдинга РСТИ («Росстройинвест»), говорит: «Доля инвесторов в 2020 году, согласно опросам наших покупателей, составила около 20%. Еще около 5% покупателей улучшают жилищные условия посредством реализации многоступенчатого жилищного проекта: покупают квартиру на перспективу, пока не определившись, для себя или для того, чтобы в дальнейшем ее продать и купить большую по площади или в лучшем районе. Около половины всех инвестиционных сделок прошли с привлечением ипотеки, количество таких покупателей выросло за счет программы льготной ипотеки. Более трети всех наших клиентов приобрели квартиру на условиях стопроцентной оплаты, еще 15% — в рассрочку».

Никита Пальянов, директор по маркетингу ГК «Абсолют Строй Сервис», сообщает: «В нашем проекте „Георг Ландрин“ объем инвестиционных сделок за 2020 год увеличился на 20% и составил 42% от общей доли реализаций. Мы отметили, что каждая вторая покупка недвижимости совершалась с целью ее дальнейшей переуступки. В целом ситуация по рынку Петербурга в прошлом году была сопоставима с приведенными показателями. Доля инвестиционных покупок росла в среднем на 15–20% и занимала от 15 до 50% в зависимости от проекта».

ЛОКАЛЬНЫЕ СОБЫТИЯ Оксана Кравцова, совладелец и генеральный директор ГК «Еврострой», улавливает колебания доли инвестпокупок и с более локальными событиями: «Новый всплеск покупательской активности со стороны инвесторов начался после новостей о том, что Международный экономический форум вновь пройдет в Петербурге в июне 2021 года. После этих сообщений номерной фонд в гостиницах исчерпал себя буквально за несколько дней, а апартаменты стали отличной альтернативой для размещения делегатов форума».



ОСНОВНОЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК БЫЛ ЗАКЛЮЧЕН ЧАСТНЫМИ НЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ ИНВЕСТОРАМИ, ОБЫЧНЫМИ ПОТРЕБИТЕЛЯМИ, СТРЕМЯЩИМИСЯ СОХРАНИТЬ НАКОПЛЕНИЯ

Генеральный директор ГК «Атлант» Иван Мотохов рассказывает о московском опыте: «Доля инвесторов в новостройках столичного региона росла в течение конца первого и всего второго полугодия 2020 года. К середине года показатель составлял 30%, а в проектах на старте продаж — около 50%. Стоит отметить, что этот инвестиционный ажиотаж во многом обеспечен не профессиональными инвесторами, а физлицами, в том числе, не имеющими опыта вложений в недвижимость. Спрос со стороны этой категории покупателей новостроек обусловлен стремлением сохранить накопления в условиях слабого рубля и низких ставок по депозитам. Таких инвесторов на рынке за год стало в 2,5–3 раза больше».

Генеральный директор агентства Tweed Ирина Могилатова добавляет: «Мы заметили, что на рынок элитной недвижимости вернулись инвесторы, сигналом для них стал ажиотаж на рынке новостроек эконом- и бизнес-класса. Их можно поделить на две группы. Самую многочисленную (до 60%) формируют покупатели, которые приобретают недвижимость «про запас» и для личных целей. Например, для подрастающих детей или с целью расширения жилплощади в перспективе. Ко второй группе относятся инвесторы, покупающие новостройки под бизнес. Они входят в проект на котловане и выходят из него, когда дом достроен. Сейчас доля инвестиционных сделок с элитными новостройками приближается к 40%, а чуть более года назад их было 10–12%. Думаю, к сентябрю ситуация стабилизируется, и к концу года доля инвесторов вернется на уровень начала 2000-х годов (тогда она составляла примерно 30%)».

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, полагает,

что доля инвестиционных сделок составляет около 5%, этот показатель остается стабильным на протяжении последних трех лет.

Петр Войчинский, генеральный директор «МК-Элит», согласен с коллегой. Он говорит, что последний бум инвестиционных покупок жилья наблюдался в 2010 году. С тех пор инвестиции в недвижимость составляют стабильную долю инвестиций — это по-прежнему наиболее понятный россиянам способ сбережения средств, — но ощутимо сегмент не меняется. «В этом году инвестиционных покупок на рынке первичного жилья стало заметно меньше. Сказывается общий рост цен, который, судя по всему, еще продолжится. Поэтому большинство сделок — это приобретение жилья для себя», — отмечает эксперт.

РАЗНИЦА СОКРАТИЛАСЬ Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований компании «Главстрой Санкт-Петербург», считает, что доля инвестиционных сделок до 2020 года на рынке масс-маркета составляла около 10%. Пандемия, экономическая и политическая нестабильность вернули на рынок людей, желающих не столько приумножить, сколько сохранить накопления. «Сегодня инвестиционный спрос сохраняется, до 15% сделок на рынке новостроек массового сегмента Петербурга и Ленинградской области совершается с целью вложения средств», — уверен эксперт. Он замечает при этом, что с переходом на продажи через счета эскроу разница в стоимости жилья на этапе котлована и ввода, которая была ощутима, сократилась. Поэтому большую часть рантье со-

ставляют инвесторы, покупающие квартиры для сдачи в аренду, а не в расчете на рост цены по мере строительной готовности объекта. «Как правило, частные инвесторы ориентируются на наиболее доступные по стоимости форматы жилья — студии, однокомнатные квартиры. Также спросом пользуются компактные квартиры с несколькими комнатами, например, двушки площадью до 50 кв. м. Такие квартиры можно сдавать семейным парам, а в дальнейшем, при необходимости, продать», — рассуждает господин Ефремов.

Всеволод Глазунов, директор по маркетингу Legenda, добавляет: «Инвестиционные сделки были, есть и будут всегда. Различаются лишь стратегии и цели инвестирования. Одна стратегия — покупка на старте по самой низкой цене с целью дальнейшей продажи актива в конце строительства. Вторая — стратегия сохранения накоплений, инвестиции в будущее, когда вкладываешь в качественные современные объекты, которые не потеряют свою актуальность на долгие годы. Третья стратегия — инвестиция в перемены в жизни: мало кто знает, что в прошлом году в Петербурге доля инвестиционных покупок со стороны иногородних клиентов составила более 35%, и эта тенденция только развивается. Никуда не делась стратегия вложения в доходную недвижимость с целью сдачи в аренду — потенциал этого сегмента рынка по-прежнему высок. Все эти категории инвесторов важны и нужны девелоперам и представляют значимую составляющую продаж».

По мнению господина Пальянова, основной объем инвестиционных сделок был заключен частными непрофессиональными инвесторами, обычными потребителями, стремящимися сохранить накопления. Профессиональные инвесторы больше ориентированы на рынок коммерческой недвижимости.

«Следствием высокой активности инвесторов может стать перенасыщение рынка вторичной недвижимостью уже через два-три года, когда основной объем новостроек, строящихся сегодня, будет введен в эксплуатацию», — прогнозирует эксперт.

Участники рынка говорят, что для застройщика принципиально нет никакой разницы, для каких целей приобретается недвижимость. Чем быстрее он реализует имеющийся у него объем недвижимости по запланированному цене, тем лучше будет для него. «Как таковой конкуренции подобные лоты для их продаж не составляют. И хотя зачастую инвестиционные квартиры, которые перепродают на завершающей стадии строительства по договору переуступки, более ликвидны (за счет лучшей планировки или вида из окна), чем оставшиеся в продаже лоты, их в целом не так много. После сдачи дома в эксплуатацию инвестиционные квартиры чаще всего реализуются спустя пять и более лет, а к этому моменту застрой-