

«БЕРЕЗЫ НЕ МОГУТ РАСТИ ТАК ЖЕ СИЛЬНО, КАК БАОБАБЫ»

ПОСЛЕ НАЧАЛА КРИЗИСА РЫНОК АПАРТАМЕНТОВ СТОЛКНУЛСЯ С РЕЗКИМ ПАДЕНИЕМ ПРОДАЖ, НО У ПРОЕКТОВ В ЦЕНТРЕ ГОРОДА ОСТАЕТСЯ ХОРОШИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ, СЧИТАЕТ ВЛАДЕЛЕЦ YARD GROUP **АНДРЕЙ КОШКИН**. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ **GUIDE** МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ ОН РАССКАЗАЛ О СВОЕМ ПРОЕКТЕ YARD RESIDENCE, РИСКАХ ЗАТОВАРИВАНИЯ РЫНКА И ПОСЛЕДСТВИЯХ ВВЕДЕНИЯ НДС НА АПАРТАМЕНТЫ.

GUIDE: Что сейчас происходит с инвестиционным спросом на недвижимость и апартаменты в частности?

АНДРЕЙ КОШКИН: В этом году интерес к покупке недвижимости с инвестиционными и спекулятивными целями увеличился. Однако это скорее восстановительный рост после прошлогоднего спада, связанного с началом спецоперации. Тогда часть платежеспособной аудитории эмигрировала из России, а еще ряд инвесторов заморозил активность до прояснения ситуации. В результате движущей силой на рынке стал корпоративный сегмент. Компании с госзаказом, институциональные инвесторы находятся на коне и готовы размещать достаточно большой объем капитала в сторонних проектах.

Ключевым драйвером восстановления спроса на апартаменты среди населения стали небольшие бутиковые комплексы в центре города. Подобные объекты сами по себе являются гарантией ликвидности и доходности за счет хорошей локации и небольшого объема предложения. Сейчас совместно с группой компаний Investa мы реализуем такой проект — Yard Residence на Херсонской улице, 43.

Г: Апартаменты стали одним из наиболее пострадавших сегментов рынка недвижимости во время кризиса. С чем это связано?

А. К.: Это рынок непрофессиональных инвесторов и «людей из метро», которые не склонны мыслить долгосрочными категориями и во время любого кризиса действуют импульсивно. После начала спецоперации на Украине или резкого падения курса рубля их первой реакцией было затаиться или наоборот — срочно пойти что-то покупать. Такие инвесторы часто преувеличивают последствия тех или иных событий, например, боятся, что завтра доллар будет стоить 200 рублей. Результатом этого порой становятся невзвешенные решения. Это отличает их от институциональных инвесторов, которые придерживаются долгосрочной стратегии вне зависимости от сиюминутных факторов.

Г: Как участники рынка адаптировались к падению спроса: снижали стоимость лотов, выводили их из продажи, предпринимали еще какие-то шаги?

А. К.: Лучшим вариантом для застройщиков было быстрое завершение своих проектов. Снятие с реализации лотов мало что меняло. Банки следят за продажами застройщиков, с которыми работают по проектному финансированию, и в случае негативной динамики просто повысят ставку по кредиту. Снижать цены на апартаменты также не имело смысла, поскольку это лишь сокращает маржинальность застройщика и развращает покупателей. Привыкнув к скидкам, потребители будут и дальше их требовать, а при отсутствии уступок просто возьмут и отложат покупку до лучших времен.

В нашем случае текущая ситуация привела к поиску новых интересных решений и к началу сотрудничества с Investa. Итогом стал вывод на рынок остатков апартаментов, которые находились на балансе застройщика, а также старт реновации восьмого этажа комплекса Yard Residence.

Г: Как колебания курса валюты отразились на интересе к апартаментам? Стали ли инвесторы переключаться на покупку жилья, где есть льготная ипотека?

А. К.: Мне кажется, рынок покупки жилья на этапе котлована закончился. Те, кто покупал квартиры в 2020–2021 годах, смогли перепродать их по цене на 30–50% выше за счет роста рынка. Однако инвесторы, которые сде-



лали это позже, в надежде, что березы превратятся в баобабы, опоздали. Все-таки береза не может вырасти до 150 метров как баобаб. В результате сейчас им приходится либо сдавать жилье в аренду, либо продавать его с дисконтом в 15–20%. При этом те, кто пережил ситуацию в долларах, смогли конвертировать купленные за 60 рублей доллары по курсу в 100 рублей. Это позволило им зафиксировать прибыль и инвестировать свободные деньги в апартаменты с хорошим потенциалом.

Г: Проект Yard Residence по-прежнему предполагает строительство псевдожилья?

А. К.: Изначально концепция предполагала вывод на рынок целого этажа элитных пентхаусов, но затем решено было перепрофилировать его под инвестиционные апартаменты. Это более перспективный вариант, учитывая хорошую локацию с ограниченным предложением, видовые характеристики и наличие собственной управляющей компании.

Расположенные на верхнем этаже комплекса 54 пентхауса будут переделаны в 74 двухъярусные резиденции с видом на центр города и крыши Петербурга. Снижение среднего метража со 100 до 50 кв. м позволило сократить средний чек и повысить доходность при передаче

лотов управляющей компании до прогнозных 10,2% годовых. Также на рынок планируется вывод в несколько очередей еще 20 инвестиционных лотов, которые будут находиться со второго по седьмой этаж.

Как и в других проектах Yard Group, в комплексе предусмотрена развитая сопутствующая инфраструктура, а в отделке будут использоваться зарубежные материалы и инженерные решения, несмотря на сложности с логистикой. На первом этаже комплекса откроется гастропространство Backyard с 12 ресторанными концепциями, включая Ossu, «Больше кофе», Vinofeel, Kufa. Фуд-холл с авторским дизайном будет рассчитан на 250 посадочных мест.

Г: В каком формате будет строиться ваше взаимодействие с Investa в этом проекте?

А. К.: Yard Group останется оператором комплекса, а Investa будет отвечает за создание концепции, разработку доходных программ, маркетинг и продажи. Изначально апартаменты в комплексе были ориентированы на совершенно разные задачи: для жизни, сдачи в аренду, покупки готовых апартаментов под собственный офис, салон красоты и другие функции. Теперь же целевой аудиторией проекта будут инвесторы в апартаменты.

В связи с этим была пересмотрена стоимость номеров и оборудования, что отразилось на эффективности доходных программ.

Yard всегда уделял огромное внимание качеству: инженерии, материалам отделки, мелким, но важным деталям, а Investa выводила на рынок доходные инвестиционные апартаменты. Наша цель — объединить эти компетенции и предложить инвесторам апартаменты с оптимальным сочетанием высокой доходности и качества в самом центре Петербурга.

Г: Средняя доходность апартаментов в Петербурге в 2022 году оценивалась в 4,84%, что в полтора раза ниже ожиданий собственников. Есть ли предпосылки для ее роста?

А. К.: Эта цифра выглядит очень низкой и возможна лишь при низкой квалификации управляющей компании. Даже в самый разгар пандемии в 2020 году в нашей управляющей компании этот показатель достигал 5,5%, а в 2022 году по нашим проектам можно было говорить о 9–9,5% годовых. В этом и следующем году мы рассчитываем на рост доходности до 10,2%. Это связано с увеличением турпотока и индексацией стоимости аренды при стабилизации цен на сами апартаменты.

Г: Во время кризиса существенно вырос объем нераспроданных квартир, что создало риск затоваривания рынка. Видите ли вы такую опасность применительно к рынку апартаментов?

А. К.: В сегменте сервисных апартаментов подобные риски не просматриваются. Проекты с профессиональной управляющей компанией в центре останутся привлекательным вариантом для инвесторов, поскольку именно локация обеспечивает стабильный арендный поток. При этом в псевдожилье или объектах эконом-класса в спальных районах вероятность затоваривания довольно высока. В этих локациях сформировался существенный объем предложения, но при этом совершенно непонятно, как инвесторы смогут потом вернуть свои вложения.

Г: В России принят закон о введении налога на добавленную стоимость на апартаменты. Насколько это будет ощутимо для экономики новых проектов?

А. К.: Это очень сильно ударит по активности девелоперов. Но качественные проекты в сегменте сервисных инвестиционных апартаментов способны выдержать введение НДС и оставаться привлекательными для инвесторов.

Г: Будут ли в этих условиях девелоперы переключаться на какие-то другие форматы недвижимости?

А. К.: Думаю, что нет. Сейчас спрос на апартаменты зависит ключевым образом от месторасположения комплекса. Псевдожилье, впрочем, как и жилье в посредственных локациях, будет только затоваривать рынок. Сложившаяся ситуация приведет к буму гостиниц и сервисных апартаментов в регионах, где порог входа ниже, а инвестиционная привлекательность и потребность в качественных местах размещения высока. Например, в таких городах, как Казань и Волгоград, стоимость покупки квадратного метра недвижимости составляет 120–150 тыс. рублей, тогда как в Санкт-Петербурге речь идет о 300 тыс. рублей. При этом стоимость аренды в регионах вполне может достигать от 5 до 8 тыс. рублей за сутки, что вполне сопоставимо со столичными городами. Это позволяет обеспечить доходность в два-три раза выше, особенно в условиях бурного развития внутреннего туризма. ■