

два-три года. На продажи с использованием эскроу-счетов в Санкт-Петербурге перешли всего несколько десятков проектов. Компании-застройщики, как и прежде, стараются избежать затоваривания в своих проектах и продавать квартиры планомерно — в течение всего строительства объекта. «Раньше подобные единичные проекты включали в себя с небольшим количеством квартир (и в проектах точечной застройки), где гарантированно был спрос, который легко просчитывался, а застройщику по разным причинам не были нужны средства дольщиков в период строительства. Очевидно, в ближайшее время необходимости продавать на котловане по низким ценам у застройщиков не будет. Но, учитывая тот факт, что проект с большим количеством квартир не может быть распродан за несколько месяцев, а продажи будут идти продолжительное время, смысла удерживать квартиры от продажи я не вижу. Тем более что банки должны снижать процент при соответствующем темпе продаж застройщика — девелопер должен быть заинтересован в продажах и на этапе строительства», — говорит госпожа Валуева.

ЕДИНИЧНЫЕ ПРОЕКТЫ Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге, уверен, что и в будущем такие проекты и застройщики будут по-прежнему единичными. «Дело в том, что мало кто готов строить исключительно на собственные средства, это в разы сокращает портфель проектов, которые девелопер может реализовывать одновременно. А занимать деньги у банка на четыре-пять лет строительства и последующих продаж под рыночный процент (а не под льготный, который доступен при наличии определенного объема средств на эскроу-счетах) будет слишком дорогим решением, которое вряд ли будет оправдано несколько более высокой ценой продажи квартир. Это уже не говоря о более длительном в принципе сроке возврата инвестиций и их доходности для девелопера», — рассуждает господин Косарев.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg, напоминает, что в эпоху расцвета долевого строительства единственной компанией, которая работала в масс-маркете и продавала исключительно готовое жилье, была компания «Темп». «Впоследствии они от этого ушли, потому что невозможно идти против течения: если все начинают продавать на стадии котлована с дисконтом, покупатели уходят к ним, — тяжело с этим конкурировать. Невозможно играть против тренда рынка, особенно если речь идет о не очень большой компании, по той причине, что рынок перенасыщен предложением», — полагает господин Пашков.

УДЕЛ КЛАССА ЛЮКС Николай Пашков подтверждает, что наиболее часто жилье продается уже после ввода в эксплуатацию именно в премиальном сегменте. «Иногда только к моменту ввода дома в эксплуатацию начинают продаваться квартиры — не потому что нет покупателей, а потому что они понимают, что торопиться незачем, никакого ажиотажа нет. Они спокойно могут прийти посмотреть на готовый дом, оценить качество строительства. То же самое начинается происходить и в более низких ценовых сегментах: сейчас доля непроданных квартир в доме на момент ввода в эксплуатацию может составлять 3–5%», — подсчитал господин Пашков. Но, в отличие от коллег, он считает, что доля жилья, продающегося

уже после ввода дома, будет только расти. Эксперт считает, что избыточное рыночное предложение будет сокращаться в ближайшие два-три года, но начнет действовать механизм эскроу, когда застройщику, у которого есть проектное финансирование от банка, нет непреодолимой необходимости привлекать деньги дольщиков. «Среди преимуществ — минимизация рисков неввода дома, поскольку покупатели приобретают уже готовый продукт. Также не нужно ждать ввода дома, что особенно важно, если человек снимает квартиру на период строительства, одновременно выплачивая ипотеку. Среди минусов можно говорить о том, что раньше рисков и купив квартиру на нуле, можно было получить хороший дисконт от рынка», — рассуждает господин Пашков.

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», добавляет: «Плюсы такой схемы очевидны для потребителя. Он покупает готовое жилье, которое можно физически посмотреть, у этого жилья нет бэкграунда и преемущих владельцев, понятная форма купли-продажи. Новая вторичка охотно кредитруется банками, это желанный объект залога, работает целый набор ипотечных программ на любой вкус, задействованы все субсидии, материнский капитал, военная ипотека. Минусы вытекают из плюсов. Поскольку строить жилье пришлось на заемные средства, без привлечения денег покупателей в процессе строительства, то и цена будет максимальной, как на вторичном рынке. И нет возможности платить в рассрочку».

Она отмечает, что даже если компания строит на свои средства, без кредита, она может воспользоваться эскроу-счетами для организации законных продаж в процессе строительства. «Возможно, будут использоваться серые схемы предварительных договоров, резервирование квартиры под какую-нибудь ответственность. Достаточно длительный период экспонирования квартир на рынке — это важный фактор достижения плановой рентабельности проекта, продажи квартир по справедливой цене», — отмечает госпожа Денисова.

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», рассказывает: «„Строительный трест“ достаточно часто открывал продажи либо на высокой стадии готовности объекта, либо в уже полностью построенных домах. Для покупателей выгода такого предложения была очевидной: не надо ждать сдачу дома, можно оценить вживую качество строительства и выбранную планировку и сразу получить ключи при покупке. При этом, если объект строился на собственные средства компании, его продажи и рекламное продвижение могли стартовать после его ввода. Применение же эскроу-счетов в таких случаях позволяет рекламировать объект и заключать сделки еще во время строительства, что увеличивает экспозицию дома для клиентов».

«Понятно, что из-за работы по новым правилам есть необходимость пересмотреть свои финансовые модели. Впрочем, наличие проектного банковского кредитования позволяет отказаться от быстрого старта и максимальных продаж на этапе котлована. Поэтому будет возможность продавать жилье на высоких стадиях готовности по более высоким ценам. И, возможно, уже готового жилья. Но в данном случае будет теряться время. Поэтому надо внимательно считать экономику проектов», — рассуждает исполнительный директор СК «Ойкумена» Роман Мирошников. ■

СКЛАДЫ СТАВЯТ РЕКОРД

СОВОКУПНЫЙ ОБЪЕМ СДЕЛОК НА РЫНКЕ КАЧЕСТВЕННОЙ СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПО ИТОГАМ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2019 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ СОСТАВИЛ 210,7 ТЫС. КВ. М — ЭТО В ДВА РАЗА ВЫШЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА.

ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводит международная консалтинговая компания Colliers International. При этом объем спроса за три квартала 2019 года уже превзошел годовые результаты 2017 и 2018 годов, когда было реализовано 191 тыс. и 184 тыс. кв. м соответственно. Основную часть (53%) объема сделок 2019 года обеспечили сделки, закрытые по схеме built-to-suit.

Наибольшую долю в структуре спроса по итогам трех кварталов 2019 года сформировали торговые и дистрибуционные компании. Подобное распределение обусловлено приобретением компанией «Лента» склада площадью 69,1 тыс. кв. м в Тосненском районе у ГК «Ориентир» — данная сделка составила 33% от общего объема спроса. Также в третьем квартале было несколько сделок аренды в существующих складах: например, аренда компанией «Вкусвилл» 11 тыс. кв. м в складском комплексе УК «Грандо», а также аренда крупным производителем и дистрибутором бытовой техники помещений площадью 8,5 тыс. кв. м в складском комплексе «Интертерминал ПроЛоджис».

По мнению Андрея Косарева, генерального директора Colliers International в Санкт-Петербурге, такой ощутимый рост связан прежде всего с увеличением спроса со стороны ритейлеров, которые продолжают активно наращивать присутствие в регионе («Вкусвилл», «Лента», «Вотоня»), а также со стороны дистрибуторов и логистов, которые расширяют площади в связи с усилением экспансии интернет-торговли. Так, сделки с компаниями, предоставляющими логистические и транспортные услуги, составили 40,4 тыс. кв. м за три квартала 2019 года (в 2018-м за тот же период — 34,1 тыс. кв. м), а сделки ритейлеров и дистрибуторов — 120,9 тыс. кв. м против 11,6 тыс. кв. м соответственно.

На фоне роста спроса значительно снизился объем вакантных площадей в качественных складских объектах. Так, по состоянию на конец сентября 2019 года уровень вакантности составил 2,7% от объема рынка (81,1 тыс. кв. м). Это минимальный показатель с 2013 года, когда вакантность была на уровне 1,8%.

Рынок качественной складской недвижимости Санкт-Петербурга за девять месяцев 2019 года пополнился 89 тыс. кв. м и достиг объема 3,04 млн кв. м. За этот период в эксплуатацию было введено пять складских зданий, два из которых были построены компаниями для собственных нужд (суммарно 18,3 тыс. кв. м), три дру-

гих — в спекулятивных целях (совокупно 70,6 тыс. кв. м). В третьем квартале в эксплуатацию был введен единственный объект — складской комплекс площадью 15 тыс. кв. м был построен для собственных нужд логистической компании «ПЭК».

Специалисты компании JLL отмечают, что объем спекулятивного строительства на рынке складской недвижимости Санкт-Петербурга с 2015 по 2018 год находился на исторически минимальном уровне, что привело к снижению свободных площадей и росту арендных ставок. «По состоянию на конец сентября 2019 года уровень вакантных площадей составил 4% (119 тыс. кв. м). При этом нехватка качественных складских площадей формирует отложенный спрос со стороны торговых операторов, а также развивающегося сегмента e-commerce», — рассказали в JLL.

В четвертом квартале 2019 года аналитики JLL прогнозируют прирост дополнительных 63 тыс. кв. м складских площадей. А на 2020 год заявлено 336 тыс. кв. м, из которых 59% предназначены для сдачи в аренду. «За всю историю наблюдений было введено больше складских площадей только в 2008 и в 2014 годах», — напоминают аналитики компании.

Девелоперы все чаще анонсируют новые проекты и очередные фазы действующих объектов. Холдинг «Адамант» продолжает расширять «Армада парк», планирует строительство двух новых очередей по схеме built-to-suit (134 тыс. кв. м). Бельгийская компания Ahlers собирается расширить складской комплекс в Горелово (20 тыс. кв. м). На строительство оптово-распределительного центра в Шушарах (1-я очередь 42 тыс. кв. м) получила разрешение «ОРЦ Фуд маркет». А концерн «Русич» планирует к концу 2020 года возвести на территории индустриального парка «А Плюс Парк Санкт-Петербург-1» спекулятивный складской комплекс «Белые ночи» (50 тыс. кв. м).

«Строительный цикл, при наличии подготовленной территории, сокращается до одного года и менее, что позволяет с уверенностью говорить о вводе анонсированных складских комплексов уже в следующем году. При таком существенном увеличении будущих складских проектов, по нашим прогнозам, в 2020 году произойдет сокращение темпов роста арендных ставок и увеличение уровня вакантных площадей до 6%», — отмечает Наталия Киреева, заместитель руководителя отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге. ■