

на примере нашего проекта на Синопской набережной. Здесь доли инвесторов, которые планируют получать доход от сдачи в аренду, и клиентов, приобретающих апартаменты для себя, примерно равны».

Покупатели по-прежнему выбирают недвижимость на старте реализации проекта. Вход в проект на этапе котлована остается одним из приоритетных сценариев. «Если проект интересный, то на старте есть возможность получить лучший вариант в отношении планировочного решения, расположения квартиры и этажа, на котором она находится. Стартовые цены — бесспорное преимущество покупки на этапе котлована. Несмотря на строительство с привлечением проектного финансирования, рост цены в проектах происходит соразмерно степени готовности дома», — отмечает директор отдела продаж ГК «Полис» Анастасия Иващенко.

РАЗНИЦА В ОЦЕНКАХ Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, добавляет: «Самая многочисленная аудитория инвесторов работала с жилой недвижимостью. Этот сегмент предоставлял возможность сохранить, заработать на перепродаже или получать пассивный доход от сдачи в аренду. Но успех вложений напрямую связан с ростом цен, а новостройки не могут сейчас обеспечить инвесторам ожидаемый уровень дохода. Квартиру в новостройке не для собственного проживания, а как инвестицию чаще всего сейчас приобретают для детей, на будущее. Программы доходности от проектов сервисных апартаментов не остались незамеченными, инвестиционные сделки в этом сегменте есть. При этом большая часть инвесторов в новостройки заняла выжидательную позицию и не торопится совершать сделки. Текущие ипотечные программы также не очень интересны для инвесторов».

Коммерческий директор ГК «А101» в Петербурге Мария Орлова утверждает, что в проектах в Ленобласти с января 2022 года доходность составила примерно 12%, в Петербурге пока доходность немного выше — 15%. «Предположу, что этот тренд в ближайшее время будет смещаться, так как уровень областных проектов быстро растет, а ценовое плато через пару месяцев может закончиться», — думает она.

Госпожа Орлова отмечает, что сейчас цены на первичные квартиры в петербургской агломерации находятся на плато, за три квартала 2023 года в городской черте «квадрат» в новостройках подорожал на 3,6%: с 219 тыс. рублей в декабре 2022 года до 227 тыс. в октябре 2023 года. В Ленобласти средняя цена даже слегка опустилась (на 0,7%): со 146 до 145 тыс. рублей.

«В то же время индекс Мосбиржи за аналогичный период упал на 17%, а курс биткоина несколько раз упал, взлетал и сейчас показывает просадку в 15% относительно результатов начала 2022 года. Рублевые же вклады находятся в зависимости от ключевой ставки: даже если «в моменте» ставки по вкладам растут, то в ближайшие месяцы ситуация может заметно измениться», — считает госпожа Орлова.

Она обращает внимание, что наибольшая инвестиционная отдача от покупки жилья возможна при заключении сделки на ранней стадии строительства дома. «Если на старте продаж в наших проектах весной 2023 года квартиры приобретали в основном инвесторы, то сейчас более половины клиентов приобретают жилье для личного проживания. Более того, стремительно растет доля покупателей с детьми, сейчас она составляет уже 75–85%. При этом сейчас инвестиционный спрос переориентировался на коммерческую недвижимость. В октябре группа перевыполнила план продаж по коммерческим помещениям в проектах Ленобласти на 166%. В краткосрочной перспективе доходность в этом сегменте выше, чем у жилья. Мы полагаем, что в следующем году этот тренд — когда помещения под бизнес приобретают для инвестиций — будет усиливаться. Однако инвестиции в жилую недвижимость также будут сохранять свои позиции, инвесторы будут приобретать квартиры скорее не для перепродажи, а под сдачу в аренду», — говорит госпожа Орлова.

Алина Базаева, руководитель департамента исследований Nikoliers в Санкт-Петербурге, с оценкой госпожи Орловой о доходности жилья не согласна. По ее данным, доходность от сдачи в аренду квартиры на данный момент не превышает 4–5% годовых и не

является на сегодняшний день интересной широкому кругу инвесторов. «Учитывая состояние рынка аренды, уровень вовлеченности владельца в сдачу, оснащение и поддержание состояния квартиры, доходность таких инвестиций туманна. К тому же сейчас на рынке есть студии и малогабаритные лоты в апарт-комплексах», — указывает она.

Госпожа Базаева замечает, что в контексте сдачи в аренду квартирам с апартаментами конкурировать сложнее. «Управляющие компании апарт-отелей предлагают инвестору пассивный (иногда даже гарантированный) доход без его участия. В настоящее время реальная доходность для частного инвестора в функционирующих апарт-отелях составляет 6–7% годовых. За счет профессионального управления и котлового метода распределения прибыли даже в проектах, нацеленных на долгосрочное проживание, доходность будет выше, чем в квартирах, расположенных в той же локации», — говорит она.

К тому же во многих проектах у инвесторов есть возможность подключиться к программе гарантированного дохода, что обеспечит инвестору доход вне зависимости от уровня загрузки апарт-отеля (срок гарантированного дохода ограничен и обычно приближен к сумме, получаемой инвестором при сдаче апартамента в долгосрочную аренду).

«Резюмируя, можно отметить, что на данный момент инвестиционная покупка жилой недвижимости подразумевает не столько получение дохода, сколько сохранение денег в качественных проектах, а также, например, покупку квартиры „на будущее“ для детей или родителей. Альтернативой выступают апарт-отели, имеющиеся сформированные программы доходности, а также инвестиции офисную недвижимость. В Москве уже реализован ряд успешных проектов по продаже офисов блоками. Накопленный в столице опыт может быть перенят игроками петербургского и региональных рынков, где конкуренция в данном сегменте на данный момент отсутствует. На наш взгляд, развитие популярности данного формата как еще одного сегмента для альтернативных инвестиций в недвижимость — вопрос времени. Покупка офисных блоков для петербургского рынка в будущем может стать популярным и таким же понятным форматом для профессиональных частных инвесторов, как инвестирование в квартиры и апарт-отели», — рассуждает госпожа Базаева.

Евгений Хохлов, директор по маркетингу холдинга AAG, считает, что в будущем такой сегмент, как сервисные апартаменты, вполне может уйти с рынка, потому что уже сейчас он становится все менее выгодным для инвесторов при наличии альтернативных финансовых инструментов: банковских депозитов или ПИФов.

«Возможно, мы увидим переориентацию инвесторов от сервисных апартаментов к загородным проектам. Например, коттеджам в составе баз отдыха и поселков бизнес-класса под управлением профессиональных операторов. При этом набирают обороты инвестиции в кладовки-келлеры и машино-места. Порог входа здесь небольшой, и для многих неквалифицированных инвесторов такие активы представляют интерес. Особенно келлеры, в которых можно зарегистрировать юридическое лицо», — перечисляет он.

ОТ КИРПИЧЕЙ К БУМАГАМ Рассуждая о других инструментах инвестирования, Дмитрий Скрябин, портфельный управляющий УК «Альфа-Капитал», комментирует: «Если убрать фактор использования льготной ипотеки, которая, возможно, будет ограничена (модифицирована) с лета 2024 года и которая пока делает покупку первички выгодной (ставка от 2–4% для определенных программ выглядит весьма привлекательно), то альтернативой является покупка инструментов рынка облигаций (в первую очередь — низкорисковых госбумаг) либо инструменты денежного рынка, дающие доход, сопоставимый со ставкой ЦБ в моменте при условии абсолютной ликвидности и низких рисков».

Дмитрий Набоков, территориальный директор компании «Цифра брокер» в Санкт-Петербурге, для оценки эффективности инвестиций в недвижимость предлагает сравнить этот инструмент с приобретением инструментов с фиксированной доходностью (облигациями). → 20

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



АЛЕКСАНДР КОБКОВ

- АНДРЕЙ ЛУШНИКОВ,**
председатель совета директоров ГК «Бестъ»
 - АНДРЕЙ ФОМЕНКО,**
президент АО «Финансовая холдинг-компания „Империя“»
 - ДМИТРИЙ ЗУБКОВ,**
генеральный директор ТРК «Галерея»,
- ИГОРЬ ЛЕЙТИС,**
президент холдинга «Адамант»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

ДМИТРИЙ АБРАМОВ,
партнер, генеральный директор управляющей компании инвестиционного фонда Jensen Group

АЛЕКСАНДР БОБКОВ,
исполнительный директор ООО «Газпром Лахта»

ЮРИЙ БОРИСОВ,
управляющий партнер «АйБи Групп»

ДАРЬЯ ВЕТРОВА,
генеральный директор ООО «Стокманн СПб Центр» (ТЦ «Невский центр»)

ИГОРЬ ВОДОПЬЯНОВ,
управляющий партнер УК «Теорема»

ВЛАДИМИР ДОРОФЕЕВ,
основатель и генеральный директор сети коворкингов «Практик» и OFIX

МАКСИМ ЛЕВЧЕНКО,
управляющий партнер УК «Форт Групп»

АННА ПАНОВА,
генеральный директор АО «БТК Девелопмент»

ВЛАДИМИР СВИНЬИН,
председатель правления «Охта Групп»

ЗЗГЮР ЭЙРИДЖЕ,
член совета директоров компании Renaissance Development