

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ»

ПРЕДНОВОГОДНИЕ СТРАШИЛКИ ОТ МИНФИНА И ЦЕНТРОБАНКА

Всю осень Минфин и Центробанк критиковали льготную программу жилищного кредитования и особенно — околонулевые ставки по ипотеке, которые субсидируют девелоперы для стимулирования спроса. По словам руководства Центробанка, при такой ставке стоимость квартиры завышается на 20–30%. Это создает риск пузыря: если окажется, что покупатель не сможет обслуживать кредит, продать квартиру по такой цене уже не получится. В середине ноября глава ЦБ Эльвира Набиуллина сообщила, что Центробанк уже выработал меры по ограничению рисков в этом сегменте, и предполагает, что они вступят в силу в начале следующего года. Правда, она не стала уточнять, о каких именно мерах идет речь. Одновременно замглавы Минфина Алексей Моисеев заявил, что ведомство не видит необходимости в продлении льготной ипотеки под 7% годовых с начала следующего года.

У участников рынка есть серьезные сомнения, что программа льготного кредитования от государства будет свернута. Сейчас очевидно, что только ипотека поддерживает на плаву строительную отрасль, которая во многом вытягивает всю экономику страны. Ведь сегодня доля сделок с привлечением кредитов на рынке строящегося жилья достигла 90%. Скорее, полагают эксперты, речь может идти о желании подобными заявлениями дополнительно подстегнуть спрос на ипотеку до конца года. Отказ от льготной ипотеки станет катастрофой для отрасли. Некоторые сегменты недвижимости уже начали заметно провисать: например, спрос на приобретение загородных участков в Петербурге в этом году упал почти на 30% и практически вернулся к допандемийным показателям. Поставщики строительных материалов говорят, что спрос на их продукцию в коттеджном строительстве сократился на 60–70%, притом, что стоимость материалов по сравнению с прошлым годом заметно снизилась.

На этом фоне другой системообразующий игрок — Сбербанк — начал усиливать объемы кредитования на строящиеся объекты ИЖС. В 2022 году Сбербанк планирует выдать кредитов для ИЖС на сумму не менее 100 млрд рублей, на Петербург из этой суммы приходится около 3,8%.

АПАРТАМЕНТЫ СНИЖАЮТ СЕРВИСНУЮ ДОЛЮ

ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД, КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, ПРОДАЖИ АПАРТАМЕНТОВ УПАЛИ ПОЧТИ В ДВА РАЗА, ПРИТОМ ЧТО ПРЕДЛОЖЕНИЕ, НАПРОТИВ, ВЫРОСЛО: ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ — В ТРИ РАЗА. НА ЭТОМ ФОНЕ, КАК ПРОГНОЗИРУЮТ ЭКСПЕРТЫ, ДОХОДНОСТЬ ДАННОГО СЕГМЕНТА НЕДВИЖИМОСТИ МОЖЕТ УПАСТЬ. ЕЩЕ ОДНА ВАЖНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ, КОТОРУЮ ОТМЕЧАЮТ УЧАСТНИКИ РЫНКА,— РОСТ ДОЛИ НЕСЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ. КОНСТАНТИН ЗАЛИЕВ

По данным Maris, по состоянию на конец сентября 2022 года количество введенных в эксплуатацию комплексов апартаментов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области насчитывает 92 проекта на 27 844 юнита. В январе — сентябре 2022 года в эксплуатацию было введено 17 комплексов апартаментов. В общей сложности рынок пополнился 6073 юнитами.

Валовый объем прироста предложения по итогам трех кварталов 2022 уже превысил в 2,6 раза итоговый показатель 2021 года (по числу юнитов). До конца 2022 года в эксплуатацию планируется ввести еще более 4,4 тыс. юнитов в 17 комплексах. При условии соблюдения сроков строительства суммарный объем ввода в 2022 году составит около 10 500 юнитов, или 368 тыс. кв. м. При этом в январе — сентябре 2022 года в Санкт-Петербурге было продано 2318 апартаментов, что на 40,4% меньше по сравнению с аналогичным периодом 2021-го.

В январе — сентябре 2022 года в продажу было выведено 17 апарт-комплексов в общей сложности на 7312 юнитов. Для сравнения, за аналогичный период 2021 года в продажу поступило 2198 юнитов в 12 проектах. На рынке продолжается тенденция наращивания объемов предложения и укрупнения проектов. «Однако насколько данный тренд будет устойчив в среднесрочной перспективе, судить весьма сложно в условиях активно сокращающегося спроса»,— подчеркивает Алена Волобуева, директор департамента исследований рынка компании Maris.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований петербургского офиса NF Group, говорит: «Сервисные апартаменты являются неотъемлемой частью гостиничного предложения Петербурга, где внутренний туризм вышел на новый этап развития. Более 70% номерного фонда работающих апарт-отелей относится к категории „три звезды“, которая имеет наибольшие темпы прироста операционных показателей в 2022 году».

ЦЕНЫ ПРОДОЛЖАЮТ РОСТ По данным Maris, рост средних цен на рынке апартаментов Санкт-Петербурга в третьем квартале 2022 составил +6,3% по отношению ко второму кварталу 2022 года и +20,5% с начала года. «Управляющие компании в последнее время декларируют, что уровень анонсируемой доходности в сегменте сервисных апартаментах совпадает с реальным и находится в диапазоне 4–7% годовых. В текущих условиях на рынке уже никто не осмеливается называть совершенно недостижимые 20% доходности»,— отмечает госпожа Волобуева.

Алина Базаева, старший аналитик департамента исследований Nikoliers, подтверждает слова коллеги: «На данный момент реальная доходность для частного инвестора в функционирующих апарт-отелях составляет 6–7% годовых». Она рассказала, что летом 50–70% номерного фонда апарт-отелей предлагалось посуточно, при этом загрузка в части апарт-отелей летом достигала 85–95%, а стоимость размещения приближалась к стоимости номера в гостинице аналогичной категории и локации. Но на фоне сезонного снижения турпотока апарт-отели поменяют ориентацию как минимум 25% номерного фонда с краткосрочного на долгосрочный формат размещения, прогнозирует эксперт. «Именно эта гибкость позволяет удерживать высокий показатель загрузки апарт-отеля в течении всего года, как следствие — стабильный доход для инвесторов»,— указывает она.

Владимир Чернов, аналитик Freedom Finance Global, считает, что в следующем году доходность может сократиться из-за снижения количества туристов и длительных деловых командировок.

Госпожа Базаева говорит, что в проектах с небольшим номерным фондом, имеющих исключительные локальные и видовые характеристики, доходность будет выше. «Однако нужно понимать, что 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. Также сейчас программы гарантированной доходности вернулись в ряд проектов. Срок гарантированного дохода ограничен и обычно приближен к сумме, получаемой инвестором при сдаче апартамента в долгосрочную аренду. Управляющие компании предлагают инвестору пассивный доход без собственного участия, что является очень привлекательным даже в условиях отсутствия внешнего туристического потока: апарт-отели более ориентированы на долгосрочное и среднесрочное размещение соотечественников. Также апарт-отели максимально ориентированы на работу с корпоративным сегментом и групповым туризмом»,— рассуждает госпожа Базаева.

ГАРАНТИЯ НЕ СТАЛА СТИМУЛОМ Павел Евсюков, руководитель департамента развития продукта AAG, при этом отмечает: «Несмотря на введение более привлекательных условий, например, программ гарантированного дохода или субсидированных ипотечных ставок, разработанных девелоперами совместно с банками по аналогии с жилым сегментом, оживление интереса пока неощутимо. В ближайшей перспективе устойчивым спросом будут пользоваться сервисные апарт-отели в центральных районах города, рассчитанные на внутренних туристов. Востребованным остается и направление рекреационных апартаментов в Курортном районе».

К числу тенденций госпожа Базаева относит выход ряда проектов несервисного формата. «Чаще всего они представляют собой проекты реконструкции или проекты класса бизнес и элит в интересных городских локациях или уникальных загородных районах. Особенно данный формат интересен игрокам из Москвы, где он очень развит, или компаниям, чей профиль деятельности связан с капитальным ремонтом или реконструкцией исторических зданий. Так, например, сейчас на рынке реализуются проекты „Берег.Курортный“ — апартаменты рекреационного формата, Cheval Court и „Дом Балле“ — элитные апартаменты, а также новые проекты линейки Zoom от ФСК»,— перечисляет госпожа Базаева.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», также полагает, что ключевое изменение в структуре предложения апартаментов заключается в значительном росте несервисных апартаментов. Причин, по его мнению, несколько. Во-первых, увеличилось предложение московских девелоперов, для которых несервисный формат традиционный, как на рынке столицы. Во-вторых, созданием инвестиционного продукта, которыми являются сервисные апартаменты, сейчас готовы заниматься не все девелоперы. В-третьих, на рынок выводилось предложение рекреационных апартаментов, для которых сервисная составляющая, как правило, не предлагается.

«Основная причина сокращения предложения сервисных апартаментов — снижение их доходности на фоне роста их цены. Это очевидно: сейчас на рынке большой объем предложения, при этом спрос со стороны арендаторов падает из-за геополитических факторов и снижения количества туристов, которые по причине сокращения платежеспособного спроса обращаются к более дешевым опциям для размещения»,— рассуждает Егор Федоров, директор по продажам группы «Аквилон».

ТЯГА К ЗЕЛЕНИ Продолжается рост и рекреационного сегмента. «Сейчас на рынке появился больший интерес к рекреационным проектам. Их доля растет. Мы ориентируемся на покупателей, у которых уже есть квартира в городе и им требуется неподалеку место для отдыха, но с городской инфраструктурой. Этот спрос, который начал формироваться во времена пандемии, сейчас продолжает быть востребован»,— уверен Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

Петр Войчинский, генеральный директор компании «МК-Элит», слова коллеги подтверждает: «Падение, по мнению аналитиков, случилось в массовом сегменте сервисных апартаментов. А спрос на рекреационные апарты, наоборот, вырос. → 4

КРУПНЫЕ АПАРТ-КОМПЛЕКСЫ, ВВЕДЕННЫЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В ЯНВАРЕ — СЕНТЯБРЕ 2022 ГОДА

НАЗВАНИЕ	КОЛИЧЕСТВО ЮНИТОВ
START	3 244
BW ZOOM HOTEL	847
PUTILOV AVENIR	336
AVENUE APART НА МАЛОМ	317
ADAGIO ACCESS	305

ИСТОЧНИК: MARIS

КРУПНЫЕ СТРОЯЩИЕСЯ АПАРТ-КОМПЛЕКСЫ, ВВОД КОТОРЫХ ЗАПЛАНИРОВАН НА IV КВАРТАЛ 2022 ГОДА

НАЗВАНИЕ	КОЛИЧЕСТВО ЮНИТОВ
IN2IT	988
«НАЧАЛО»	846
KIROVSKY AVENIR	473
«AVENUE НА ДЫБЕНКО»	374
MOSKOVSKY AVENIR	318

ИСТОЧНИК: MARIS