ВЫНУЖДЕННАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ / 2
СЕРВИСНАЯ ЦЕННОСТЬ / 6
ЗАЩИТА ОТ КОЛЕБАНИЙ / 8

Инвестиции

Пятница, 27 июня 2025
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» **№22**

Коммерсантъ
ONLINE

Guide



МАРИЯ КУЗНЕЦОВА,
РЕДАКТОР GUIDE
«ИНВЕСТИЦИИ»

ПЕРЕСБОРКА ПОРТФЕЛЯ

Высокая ключевая ставка и ограниченный доступ к зарубежным рынкам заставили российских инвесторов пересмотреть свои подходы к формированию портфелей. На смену консервативным стратегиям приходит более гибкая модель, сочетающая надежность с поиском доходности.

Традиционные инструменты — банковские депозиты и недвижимость — остаются фундаментом инвестиционных портфелей, но их доля постепенно сокращается в пользу более современных решений. В частности, растет спрос на фонды денежного рынка, предлагающие доходность на уровне или выше депозитов при сохранении ликвидности.

Особое внимание привлекают краткосрочные облигации и флоатеры, чья плавающая ставка позволяет эффективно хеджировать риски изменения ключевой ставки. Эти инструменты становятся все популярнее среди инвесторов, стремящихся к стабильному доходу в условиях неопределенности.

Параллельно набирают обороты альтернативные инвестиции: драгоценные металлы, цифровые активы, предметы искусства и роскоши. Хотя их доля в портфелях пока невелика, динамика роста впечатляет, особенно среди молодых инвесторов, готовых к повышенным рискам ради высокой доходности.

Отдельного внимания заслуживает рынок сервисных апартаментов, который в 2025 году демонстрирует стабильный рост. Средняя доходность этого сегмента (8–15% годовых) существенно превышает показатели традиционной жилой недвижимости, привлекая как частных, так и институциональных инвесторов.

Элитная недвижимость, в свою очередь, рассматривается как защитный актив, менее подверженный резким колебаниям по сравнению с акциями или валютой. Этот тренд особенно актуален в условиях экономической нестабильности, когда инвесторы ищут способы сохранить капитал.

Таким образом, российский инвестиционный ландшафт переживает серьезную трансформацию. Инвесторы становятся более гибкими, осваивая новые инструменты и адаптируясь к меняющимся условиям. Вопрос лишь в том, насколько быстро рынок сможет предложить им еще больше возможностей для диверсификации и роста капитала.

ВЫНУЖДЕННАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ЖИТЕЛЕЙ РФ ЗАМЕТНО ИЗМЕНИЛИСЬ, ЧТО СВЯЗАНО В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ С УДЕРЖАНИЕМ НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦБ РФ, ГЕОПОЛИТИЧЕСКИМИ И САНКЦИОННЫМИ РИСКАМИ, А ТАКЖЕ ДОСТАТОЧНОЙ ДОЛЕЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ. РАНЕЕ ТИПИЧНЫЙ ПОРТФЕЛЬ РОССИЯН СОСТОЯЛ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО ИЗ ДЕПОЗИТОВ, ОБЛИГАЦИЙ И НЕБОЛЬШОЙ ДОЛИ АКЦИЙ, НО В ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА ИНВЕСТОРЫ СТАЛИ АКТИВНЕЕ ДИВЕРСИФИЦИРОВАТЬ АКТИВЫ. АНТОНИНА ЕГОРОВА

В последнее время предпочтения россиян в вопросах диверсификации инвестиционных портфелей претерпели значительные изменения, обусловленные как внешними факторами — санкциями, геополитической ситуацией и колебаниями валют, так и внутренними — развитием финансовой грамотности, цифровизацией рынка и изменением доверия к традиционным инструментам. До 2020 года основным способом сохранения сбережений для большинства граждан оставались банковские депозиты, тогда как ценные бумаги были доступны лишь узкому кругу инвесторов. Уровень доверия к банковской системе и рублю оставался высоким, а интерес к фондовому рынку — ограниченным.

Как отмечает Ярослав Кабаков, академический руководитель программы «IR-директор: взаимодействие с инвесторами» Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ, директор по стратегии инвестиционной компании «Финам», с 2020 по 2022 год наблюдался заметный рост интереса к инвестициям на фондовом рынке, особенно после снижения ключевой ставки и падения доходности вкладов. Число частных инвесторов на Московской бирже увеличилось, популярность набрали индексные фонды и ETF, вырос спрос на золото и недвижимость как защитные активы. Однако после 2022 года из-за ограничений на доступ к иностранным рынкам и оттока иностранных игроков россияне стали больше внимания уделять локальным активам — акциям и облигациям российских компаний. Также усилилась роль индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) благодаря налоговым льготам и государственной поддержке.

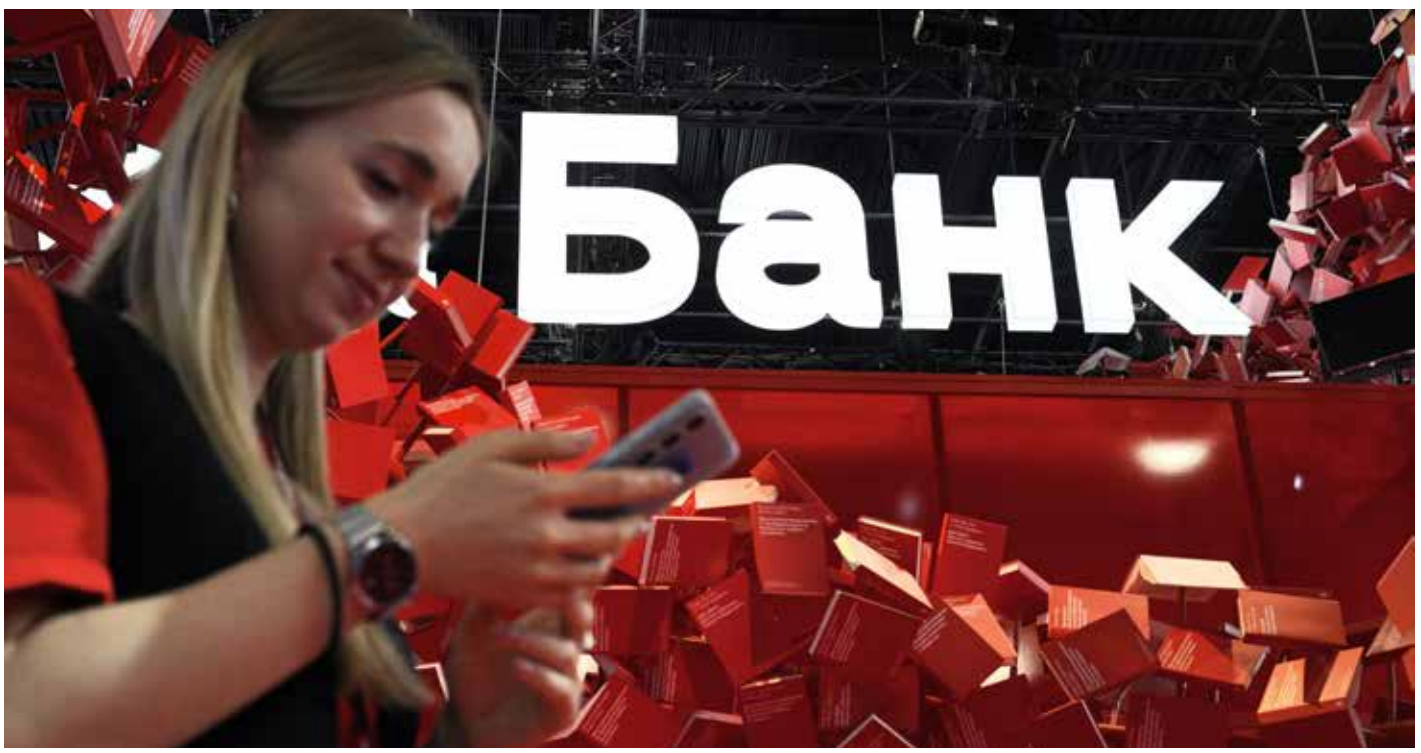
СТАВКА НА ГАРАНТИРОВАННЫЙ ДОХОД

Сегодня россияне чаще всего инвестируют в рублевые вклады, облигации (включая ОФЗ и корпоративные), акции отечественных компаний, недвижимость, иностранную валюту и фонды ликвидности. «Вклады остаются популярными благодаря своей надежности и гарантированному доходу, а облигации привлекают высокой доходностью — до 19–20% годовых, и относительно низким риском. Акции российских компаний становятся все более доступными через брокерские платформы, а также дают возможность получать дивиденды и зарабатывать на росте стоимости бумаг. Недвижимость сохраняет статус традиционного средства сохранения капитала, а валюта служит защитой от девальвации рубля. ИИС приобретают все большее значение благодаря возможности получения налогового вычета и расширения возможностей инвестирования»,— поясняет господин Кабаков.

«За последние два-три года у россиян сильно поменялись инвестиционные предпочтения, хотя ядром по-прежнему остаются депозиты и недвижимость. Так, например, произошла девалютизация сбережений, то есть предпочтения все чаще отдаются сбережениям в рублях — ввиду отсутствия санкционных рисков и более высокой безрисковой доходности»,— делится Андрей Петров, директор по работе с состоятельными клиентами компании «БКС Мир инвестиций».

По словам Владимира Чернова, аналитика Freedom Finance Global, с 2022 по 2024 год доля иностранных активов в портфеле россиян снизилась примерно с 30 до 23%, а вклад в российские рублевые депозиты увеличился более чем на 50%. При этом инвестиции в российские акции выросли примерно на 83%, несмотря на сокращение доступа к иностранным рынкам. «Все это было обусловлено экономическими санкциями, так как они лишили россиян возможности открывать банковские депозиты в долларах и евро и им приходилось искать альтернативные варианты, ужесточением денежно-кредитной политики ЦБ РФ, так как это увеличивало доходность банковских вкладов, а также с высокими дивидендными выплатами российских компаний в период с 2022 по 2024 год, которые иногда даже могли конкурировать с доходностью банковских вкладов»,— поясняет эксперт.

Лариса Арбатова, генеральный директор УК «Финстар Капитал», обращает внимание, что в последние несколько лет, инвесторы стали отдавать предпочтение фондам денежного рынка, которые показывали стабильную среднюю доходность на уровне или выше банковских депозитов, коротким облигациям и облигациям с плавающей ставкой (флоатерам), которые лучше реагируют на изменения ключевой ставки и обеспечивают более стабильный доход при росте ставок. Так, по состоянию на конец мая 2025 года, средняя доходность за год десять наиболее популярных фондов денежного рынка, по данным информационного ресурса InvestFunds составила более 20% годовых. В то же время ставки купона по наиболее актуальным облигациям были на уровне 20–22% годовых. ➔ 4



ЕВГЕНИЙ РАЗУМНЫЙ

ДО 2020 ГОДА ОСНОВНЫМ СПОСОБОМ СОХРАНЕНИЯ СБЕРЕЖЕНИЙ ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА ГРАЖДАН ОСТАВАЛИСЬ БАНКОВСКИЕ ДЕПОЗИТЫ, ТОГДА КАК ЦЕННЫЕ БУМАГИ БЫЛИ ДОСТУПНЫ ЛИШЬ УЗКОМУ КРУГУ ИНВЕСТОРОВ

ЗПИФ-КОПИЛКА: КОЛЛЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В СТАТУСНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ РАСТЕТ ИНТЕРЕС К ТАКОМУ ИНСТРУМЕНТУ, КАК ЗАКРЫТЫЕ ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ (ЗПИФ). В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ ОНИ ПРЕДЛАГАЮТ ИНВЕСТОРАМ НЕ ТОЛЬКО АЛЬТЕРНАТИВУ ТРАДИЦИОННЫМ АКТИВАМ, НО И ДОСТУП К КРУПНЫМ ПРОЕКТАМ. О ТОМ, КАК МЕНЯЕТСЯ РЫНОК ЗПИФ НЕДВИЖИМОСТИ, КАКИЕ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОТКРЫВАЮТСЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ И ПОЧЕМУ ЭТОТ ИНСТРУМЕНТ ПРОДОЛЖИТ НАБИРАТЬ ПОПУЛЯРНОСТЬ, В ИНТЕРВЬЮ GUIDE РАССКАЗАЛ АЛЕКСАНДР ПОЛЕЩУК, УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР УК «КРАСНЫЙ МОСТ». АЛИСА МАЛЬЦЕВА

GUIDE: Долгое время рынок ЗПИФ был ориентирован в первую очередь на крупных частных и институциональных инвесторов, выступая в большей степени как инструмент структурирования активов. Как сейчас изменилась его роль?

АЛЕКСАНДР ПОЛЕЩУК: Если смотреть статистику, которую публикует Банк России, то все равно значительная часть закрытых паевых инвестиционных фондов — не массовые. Это фонды, в которых небольшое количество пайщиков. То есть можно сказать, что ЗПИФ остаются инструментом для структурированного владения активами или реализации инвестиционных проектов небольшими группами инвесторов. Хотя доля фондов, непосредственно ЗПИФ недвижимости, которые предлагаются широкому кругу неквалифицированных инвесторов, растет. И популярность таких фондов увеличивается в связи с тем, что управляющие компании научились предлагать хороший продукт и обеспечивать приемлемую доходность массовому инвестору.

G: Расшифруйте, что означает «более интересный продукт»?

А. П.: Например, последние несколько лет УК стали создавать закрытые фонды недвижимости, в которые приобретаются объекты складской инфраструктуры, бизнес-центры, сдаваемые в аренду. Они предоставляют пайщикам возможность инвестировать в недвижимость и регулярно получать доход от арендных платежей. Эта доходность с приемлемым уровнем риска, и, если мы не берем последний год турбулентности с ключевой ставкой, она была выше средней ставки по депозитам в банках, выплачивалась регулярно

G: Как вы оцените потенциал этого инструмента в текущих экономических условиях?

А. П.: Объемы активов под управлением в закрытых паевых инвестиционных фондах в России за последние два года выросли более чем на 150%. Скорее всего, данная тенденция сохранится. ЗПИФ будут пользоваться популярностью у инвесторов и как инструмент инвестирования, и как способ структурировать владение своими активами.

Если мы говорим про широкий круг инвесторов, которые посредством ЗПИФ будут инвестировать в коммерческую недвижимость, например, сдаваемую в аренду, то этот сегмент будет расти. Похожая тенденция наблюдается и на западных рынках. Фонды, специализирующиеся на инвестициях в недвижимость, приобретают в состав своих активов арендопригодную недвижимость и дают возможность физическим лицам, не имеющим значительного объема капитала, принимать участие в ЗПИФ с целью инвестирования в коммерческую недвижимость, и получать доход от арендных платежей. Ведь стоимость объекта складской недвижимости или бизнес-центра может исчисляться сотнями миллионов, даже миллиардами рублей, и одному физическому лицу такой объект не купить, не говоря о создании диверсифицированного портфеля недвижимости. Но через механизм коллективных инвестиций физлицо получает такую возможность.

G: Какие преимущества дает инвестирование в ЗПИФ по сравнению с прямыми вложениями в недвижимость или другими инструментами?

А. П.: Есть несколько основных преимуществ. Во-первых, более низкий порог входа. Если вы хотите, например, инвестировать в недвижимость, то как минимум должны приобрести объект недвижимости (квартиру, коммерческое помещение, склад, офис и т. д.). Каждый из этих объектов имеет свою стоимость. И если стартовая цена квартиры в среднем по рынку от 5 млн рублей, то помещение стрит-ритейла — от 18–20 млн рублей и более, тогда как стоимость одного пая может быть от 1000 рублей. Если вы хотите получать доход от рынка недвижимости, но у вас нет значительного объема капитала, то ваш прямой путь — фонды недвижимости.



УК «КРАСНЫЙ МОСТ»

Второе преимущество — диверсифицированная структура активов фонда. Обычно в фондах недвижимости приобретается много различных объектов, которые сдаются в аренду, и каждый объект генерирует определенную долю доходов фонда. Доход распределяется между пайщиками. И даже если, например, один объект в фонде не сдается в аренду, то вы все равно будете получать часть дохода от сдачи других объектов. Риск того, что все объекты не будут сданы в аренду, крайне невысок.

Третье преимущество — ликвидность. Паи некоторых фондов недвижимости обращаются на бирже, что дает дополнительную ликвидность. Например, если вы владеете объектом недвижимости, то для его продажи потребуется определенное время, так называемый срок экспозиции. Он может составлять от месяца до полугода и более, в зависимости от того, на какую цену вы ориентируетесь. А если паи обращаются на рынке, то можно реализовать свой портфель в течение одного-двух дней, тем самым повысив ликвидность своих вложений.

Следующее преимущество — это профессиональное управление, которое осуществляется УК. Управляющие компании осуществляют более качественный сервис по управлению недвижимостью, чем физическое лицо.

G: Как сегодня классифицируются ЗПИФ недвижимости? В чем привлекательность комбинированного типа?

А. П.: Законом предусмотрены разные виды закрытых паевых инвестиционных фондов. Существуют ЗПИФ недвижимости для неквалифицированных инвесторов. Они отличаются от ЗПИФ для квалифицированных инвесторов более жестким регулированием объектов, которые могут быть в составе активов фонда. И есть ЗПИФ недвижимости для квалифицированных инвесторов, также со своим определенным ограничением.

Отдельная категория — это ЗПИФ комбинированного типа, предназначенные исключительно для квалифицированных инвесторов. Состав активов такого фонда практически не ограничен. Есть определенные законодательно установленные ограничения: отсутствие возможности приобретения в состав фонда наличных денежных средств и инструментов, прямо или косвенно связанных с криптовалютой. Но инвестиционная декларация комбинированного фонда намного шире, чем инвестиционная декларация фонда недвижимости для квалифицированных инвесторов, и еще более широкая по сравнению с инвестиционной декларацией закрытых фондов недвижимости для неквалифицированных инвесторов. ЗПИФ комбинированного типа позволяют реализовывать более интересные и сложные инвестиционные проекты по сравнению с возможностями, предоставляемыми фондами недвижимости.

G: А к какому продукту инвесторы проявляют наибольший интерес?

А. П.: На каждый тип фондов ЗПИФ есть свой инвестор. Розничный инвестор, обладающий небольшим капиталом, имеет возможность, в зависимости от своего статуса, стать владельцем паев ЗПИФ недвижимости для квалифицированных и неквалифицированных инвесторов. Также квалифицированные инвесторы, обладающие небольшим капиталом, могут стать пайщиками комбинированных фондов. Комбинированные фонды в основном востребованы у групп крупных инвесторов для реализации инвестиционных проектов или структурирования владения своими активами.

G: Расскажите о вашем инвестиционном продукте, представленном на ПМЭФ-2025.

А. П.: Мы совместно с девелопером Formula City на Петербургском международном экономическом форуме представили рынку новый комбинированный ЗПИФ «Евгеньевский», который позволит потенциальным инвесторам участвовать в реализации девелоперского проекта по строительству жилого комплекса класса de luxe в Санкт-Петербурге. Отмечу, что это первый девелоперский проект в Северной столице такого класса с квартальной застройкой. Подобное предложение встречается крайне редко. И мы видим отклик, что рынку интересен данный продукт.

G: Как выстраивается работа в этом фонде?

А. П.: Это комбинированный тип ЗПИФ, и он ориентирован на индивидуальные продажи клиентам, которые имеют статус квалифицированных инвесторов. В рамках продажи паев мы привлекаем собственную клиентскую базу, инвестиционных советников, так называемые family offices — организации, которые управляют капиталом крупных частных лиц, а также работаем с подразделениями private banking при кредитных организациях. В любом случае это всегда работа так или иначе исключительно с квалифицированным инвестором.

G: В перспективе как будет развиваться рынок ЗПИФ недвижимости?

А. П.: Думаю, что рост интереса, который начался два года назад, продолжится. На текущий момент практически все законодательное регулирование релевантно и позволяет нормально работать управляющим компаниям с фондами недвижимости для квалифицированных инвесторов, фондами недвижимости для неквалифицированных и с другими типами закрытых фондов

Я не могу сказать, какими темпами будет рост, так как неправильно было бы линейно экстраполировать тенденцию прошлых лет. Но очевидно, что рост будет — в том числе учитывая международную практику. ■



АНТОН НОВОДЕРЕЖКИН

ПО ДАННЫМ АГЕНТСТВА ПО СТРАХОВАНИЮ ВКЛАДОВ, В 2025 ГОДУ ОБЪЕМ СРЕДСТВ НА ВКЛАДАХ ГРАЖДАН ДОСТИГ НОВОГО МАКСИМУМА В 75,9 ТРЛН РУБЛЕЙ, УВЕЛИЧИВШИСЬ К ПРОШЛОМУ ГОДУ НА 9,8%

2 → Несмотря на это, по данным ЦБ РФ, доля депозитов, вследствие высокой ключевой ставки, закономерно увеличилась до 69 трлн рублей и составила 39% в удельной доле всех финансовых сбережений домохозяйств. «Приток капитала в депозиты за 2024 год составил рекордные 13,4 млрд рублей. В то же время, согласно отчету ЦБ РФ о сбережениях домашних хозяйств на четвертый квартал 2024 года, объем операций с акциями и прочими формами участия в капитале, как и средства на брокерских счетах, снижаются третий год подряд. Для полноты картины можно также обратить внимание на показатель операций с финансовыми инструментами. В сравнении со вторым кварталом 2023 года (когда их объем был рекордным) доля операций с ценными бумагами снижалась, так как основная активность в притоке капитала происходила в депозитах, достигнув исторического максимума»,— отмечает госпожа Арбатова.

Все это, по мнению эксперта, отражает достаточно консервативный подход граждан, к управлению своим благосостоянием: в условиях максимально высоких ставок по депозитам россияне предпочитают безопасные инструменты для размещения своих накоплений.

ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ По данным Агентства по страхованию вкладов, в 2025 году объем средств на вкладах граждан достиг нового максимума в 75,9 трлн рублей, увеличившись к прошлому году на 9,8%. «На фоне высокой ключевой ставки рефинансирования в 20% годовых, рублевые вклады и облигации остаются базовыми инструментами, так как приносят высокую доходность практически без рисков. Банковские депозиты застрахованы государством на сумму до 1,4 млн рублей, а риски при вложениях в облигациях связаны только с возможным банкротством эмитента, где в случае с ОФЗ выступает государство или с небольшими рисками при вложениях в корпоративные облигации компаний с высоким кредитным рейтингом»,— отмечает господин Чернов.

Также, по словам Дмитрия Панова, председателя Санкт-Петербургского регионального отделения «Деловой России», недвижимость традиционно рассматривается инвесторами как стабильный и надежный актив, способный сохранить стоимость в долгосрочной перспективе, поэтому ее доля в портфеле остается также высокой — около 40%. В то же время в последние годы инвестиции в жилую недвижимость несколько снизились вследствие сокращения доступности жилищных кредитов и ограниченного действия льготных ипотечных программ.

«В поисках диверсификации и защиты от инфляции россияне все чаще обращаются к альтернативным инвестициям, таким как драгоценные металлы, криптовалюты, предметы искусства и роскоши. Доля этих активов в инвестиционных портфелях наших соотечественников пока невелика, но демонстрирует устойчивый рост, особенно среди молодых инвесторов, готовых к более высоким рискам ради больших размеров прибыли»,— добавляет эксперт.

Господин Панов считает, что в перспективе 2025–2026 годов по мере снижения ключевой ставки ЦБ РФ, привлекательность банковских вкладов будет снижаться и увеличится интерес россиян к инструментам фондового рынка. «Уже сейчас, по данным Банка России, совокупный объем активов отечественных розничных инвесторов достиг уровня в 10,6 трлн рублей, а ежегодный рост рынка ценных бумаг превышает 30%. При этом рост инвестиций следует ожидать по всему спектру инвестиционных активов — акций корпораций (в первую очередь банки, нефтегазовый сектор, технологические компании), корпоративные и государственные облигации, паевые инвестиционные фонды, а также иностранные валюты в биржевом обращении»,— уверен эксперт.

По словам господина Кабакова, если Центральный банк начнет снижение ключевой ставки, это может привести к уменьшению доходности по краткосрочным инструментам, что, в свою очередь, может стимулировать переток средств в более долгосрочные и устойчивые активы, такие как облигации, особенно ОФЗ. На фоне ожидаемого снижения ставок вырастет привлекательность размещения средств в ОФЗ на ИИС, поскольку такие инвестиции сочетают в себе налоговую выгоду и относительно стабильный доход. Это может стать важным трендом в ближайшие годы, когда инвесторы будут искать способы сохранить реальную доходность своих сбережений в условиях снижающихся ставок.

Кроме того, добавляет господин Петров, за последнее время россияне плотно познакомились с инструментами денежного рынка (фонды ликвидности и репо с КСУ). Только на начало текущего года в фондах денежного рынка скопилось более 1 трлн рублей. По словам господина Кабакова, повышение интереса к фондам денежного рынка и другим высоколиквидным инструментам является важным трендом последних месяцев. Это связано с ростом ключевой ставки и, как следствие, увеличением доходности по таким продуктам. Фонды ликвидности, которые позволяют инвестировать в краткосрочные надежные инструменты, такие как депозиты, краткосрочные облигации и межбанковские займы, становятся все более популярными среди тех, кто ищет баланс между безопасностью, доступностью и доходностью. Такие фонды позволяют быстро получить доступ к средствам и при этом получать доход выше, чем по обычным вкладам.

Также инвесторы все чаще интересуются вариантами инвестирования с недвижимость через фонды. Многие компании сейчас дают такие возможности, упаковывая коммерческие объекты в фонды и выпуская их на биржу. «Россиянам исторически понятнее инвестиции в бетон, а когда речь идет о бетоне, который „сидит“ на аренде (например, склад) и дает возможность зайти туда с меньших чеков, чем купить склад целиком, а также имеет более высокую ликвидность, чем самостоятельная продажа объекта недвижимости, то инвесторы все активнее добавляют такие инструменты себе в портфель»,— поясняет господин Петров.

Эксперт обращает внимание и на криптовалюту. «Сейчас все больше инвесторов держат данный актив у себя в портфеле — через иностранных брокеров, самостоятельно через криптобиржи или криптовалютные кошельки. С появлением данных инструментов на MOEX, думаю, что барьеры окончательно будет сняты и инвесторы будут более активно добавлять инструменты, ориентированные на крипто, в свои портфели, как через условное прямое владение (через срочный рынок для спекуляций), так и через различные структурные продукты, которые ориентированы на более долгосрочное удержание»,— добавляет Андрей Петров.

В целом по словам Ярослава Кабакова, в ближайшие годы можно ожидать дальнейшего углубления интереса россиян к локальным активам, поскольку доступ к зарубежным рынкам остается ограниченным. Появление новых продуктов, таких как локальные биржевые ПИФы или структурные продукты, может частично заменить ушедшие с рынка иностранные фонды. Продолжится рост популярности ИИС, особенно с учетом государственной поддержки и расширения их функционала. Также стоит ожидать развития цифровых инвестиций — увеличится использование мобильных приложений для инвестирования. Параллельно будет расти интерес к высоколиквидным инструментам, включая фонды денежного рынка, на фоне высоких процентных ставок и неопределенности в экономике. ■

«ПРИКАДОВЫЕ» ТЕРРИТОРИИ: НОВЫЕ ТОЧКИ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ

БЫВШИЕ ПРОМЗОНЫ И СПАЛЬНЫЕ РАЙОНЫ ВДОЛЬ КОЛЬЦЕВОЙ АВТОДОРОГИ ПРЕВРАЩАЮТСЯ В ЗОНЫ РОСТА ЭКОНОМИКИ И КОМФОРТНОЙ ЖИЗНИ. ДЕВЕЛОПЕРЫ ВКЛАДЫВАЮТСЯ В ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ, ВЛАСТИ РАЗВИВАЮТ ИНФРАСТРУКТУРУ, А ИНВЕСТОРЫ ИЩУТ ВОЗМОЖНОСТИ. АЛИСА МАЛЬЦЕВА



ПОСЕЛОК НОВОСЕЛЬЕ СТРЕМИТЕЛЬНО ПРЕВРАЩАЕТСЯ В ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ ЦЕНТРОВ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ПЕТЕРБУРГСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ

Согласно статистике Nikoliers, объем первичного рынка жилья в Ленинградской области, по данным на июнь 2025 года, составляет 1,4 млн кв. м, что эквивалентно 44% совокупного предложения агломерации (Санкт-Петербург и Ленинградская область). В структуре предложения абсолютное большинство за объектами комфорт-класса, на которые приходится 98% всех лотов. Средняя площадь квартиры составляет 42 кв. м, а средневзвешенная цена предложения — 176 тыс. рублей за квадратный метр. За январь — май 2025 года в области было заключено 6,7 тыс. ДДУ.

Наиболее востребованными остаются компактные форматы: однокомнатные лоты и студии формируют 69% всех сделок. Средняя площадь приобретаемой первичной недвижимости — 41 кв. м. «Мы фиксируем разнонаправленные тенденции: в „прикадовых“ локациях, прилегающих к городу, продолжается тренд сокращения средней площади квартир. В то же время в районах, ориентированных на семейную аудиторию и отличающихся благоприятной экологией и развитой инфраструктурой, прослеживается тенденция к увеличению размеров лотов»,— комментирует директор отдела земельного развития и инвестиционных проектов консалтингового агентства Nikoliers Антон Орлов.

По его словам, дополнительный стимул к увеличению площади в перспективе двух-пяти лет окажет отложенное воздействие постановления, ограничивающего проектирование новых квартир площадью менее 28 кв. м.

К числу наиболее динамично развивающихся территорий спикер относит Новоселье, а также Новосаратовку, Романовку во Всеволожском районе. В целом в среднесрочной перспективе восточная часть Всеволожского района обладает значительным, частично нераскрытым потенциалом, обусловленным перспективным завершением этапов строительства ШМСД и последующей планируемой реализацией проекта КАД-2.

ПЕРСПЕКТИВЫ НОВОСЕЛЬЯ

Опрошенные аналитики относят Ленобласть к региону с риском избытка предложения, что усиливает конкуренцию среди застройщиков. Однако некоторые девелоперы все же делают ставку на локацию, анонсируя новые проекты. Например, компания Л1 вывела свой первый проект в области — жилой комплекс «Загляденье» (поселок Новоселье в Ломоносовском районе). Он будет включать в себя семь жилых корпусов высотой не более 12 этажей. В сумме в них будет находиться около 4,5 тыс. квартир общей площадью 190 тыс. кв. м. В апреле этого года был объявлен старт продаж квартир в 6–7-х корпусах (их планируется ввести в эксплуатацию в 2027 году).

Поселок Новоселье стремительно превращается в один из главных центров жилищного строительства Петербургской агломерации. Согласно утвержденному Генеральному плану, к 2037 году поселок должен преобразиться до неузнаваемости: здесь планируется построить более 1 млн кв. м жилья, что фактически превратит Новоселье в новый полноценный центр агломерации.

Со своей стороны власти работают над инфраструктурой. В 2025 году Ленинградская область запустила транспортную реформу, которая коснулась и Новоселья. В рамках преобразований несколько автобусных маршрутов продлили до ближайших железнодорожных станций, синхронизировав их расписание с движением электричек в сторону Петербурга и Ломоносова — это уже сегодня делает поселок более доступным для жителей. Но главные изменения еще впереди: в перспективе планируется продление Красносельско-Калининской линии метрополитена до станции «Сосновая Поляна», что кардинально улучшит транспортную связанность этой быстроразвивающейся локации с городом.

Эксперты отмечают, что такая концентрация строительных проектов и участие ведущих девелоперов красноречиво свидетельствуют о высоком потенциале территории Новоселья, которая постепенно меняет свой статус с периферийной зоны на перспективный район с развитой инфраструктурой.

Активность застройщиков здесь действительно впечатляет: помимо Л1, в Новоселье уже работают такие крупные игроки рынка, как Novoselie Development, «Пик», «Трест», «Полис», GloraX, «Едино», группа «НоваСтрой» из Татарстана.

Девелоперы координируют свои планы, чтобы обеспечить сбалансированное развитие инфраструктуры района — без дефицита, но и без избыточного предложения. При этом выход на рынок новых игроков усиливает привлекательность локации в целом.

Как отмечают в пресс-службе Л1, чтобы выделиться на фоне других застройщиков, девелопер делает акцент на трех составляющих. Во-первых, это социнфраструктура: в составе ЖК «Загляденье» будут построены школа на 1050 мест, детсад на 310 мест, ТРЦ с бассейном, обширной коммерческой зоной и паркингом (400 машино-мест). Всего же с учетом открытых автостоянок появится более 1300 парковочных мест. Во-вторых, это разнообразие планировок: от студий до «трешек» с евроформатом, включая ситихаусы с террасами — тренд, востребованный у семейных покупателей. В-третьих, это финансовые инструменты. Рассрочки и низкий первый взнос (от 10%) — ключевой драйвер спроса после сокращения доли ипотеки в агломерации.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ

Вложения в первичную недвижимость остаются хорошим вариантом для консервативных инвесторов, уверены эксперты. Особенно в «первичку» в активно развивающейся локации.

«Инвестиции в жилую недвижимость традиционно рассматриваются как наиболее стабильный и предсказуемый способ сохранения капитала,— подчеркивает Антон Орлов.— Однако темпы прироста фактической стоимости данного актива в текущих условиях, как правило, не превышают 7–8% годовых».

Даже несмотря на небольшой процент, в условиях текущей рыночной конъюнктуры недвижимость остается одним из самых надежных инструментов инвестирования, при этом девелоперы, реагируя на охлаждение спроса, предлагают выгодные условия рассрочки и точечные скидки.

Проекты, подобные ЖК «Загляденье», позволяют войти в рынок с относительно небольшими средствами, но с хорошими перспективами на будущее. Подобные вложения могут подойти долгосрочным инвесторам, готовым ждать пять-семь лет для существенного роста стоимости. Также они будут интересны тем, кто хочет диверсифицировать портфель, добавив в него недвижимость с умеренным риском. Кроме того, это может быть выгодным решением для родителей, рассматривающих покупку жилья для детей. В этой части анонсируемые школа и детский сад ЖК «Загляденье» в шаговой доступности делают вариант практичным.

«Наличие развитой внутренней социальной и торгово-развлекательной инфраструктуры приобретает особую значимость для жилых проектов. В таких локациях собственная инфраструктура становится ключевым фактором конкурентоспособности, обеспечивая жителям комфорт и удобство без необходимости длительных поездок. Это способствует повышению привлекательности объектов для целевых групп покупателей, особенно семей с детьми. В результате формирование качественных инфраструктурных решений внутри проекта способствует повышению инвестиционной привлекательности квартир»,— акцентирует господин Орлов.

Инвестиции в недвижимость поселка Новоселье представляют собой стратегический выбор для тех, кто готов играть на перспективу. Этот активно развивающийся район привлекает доступными ценами, планомерным освоением территорий и улучшающейся транспортной доступностью, включая текущую транспортную реформу и перспективу продления метро. ■

СЕРВИСНАЯ ЦЕННОСТЬ

В 2025 ГОДУ ИНВЕСТИЦИИ В СЕРВИСНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ ПРОДОЛЖАЮТ ДЕМОНСТРИРОВАТЬ СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ, ПРИВЛЕКАЯ КАК ЧАСТНЫХ, ТАК И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ. СРЕДНЯЯ ДОХОДНОСТЬ ДАННОГО СЕГМЕНТА НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ ВАРЬИРУЕТСЯ ОТ 8 ДО 15% ГОДОВЫХ, ЧТО СУЩЕСТВЕННО ПРЕВЫШАЕТ ПОКАЗАТЕЛИ КЛАССИЧЕСКОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. АНТОНИНА ЕГОРОВА

Рынок сервисных апартаментов является относительно молодым сегментом недвижимости в РФ. Наибольшее развитие данный формат получил в Санкт-Петербурге, где сосредоточено около 60% от проектного объема построенных сервисных апартаментов в России. Именно здесь впервые появились девелоперы, профессионально занимающиеся этим направлением, а также многие сетевые управляющие компании.

По словам Ольги Широковой, партнера NF Group, формат сервисных апартаментов представляет собой привлекательную модель для инвестирования в доходную недвижимость. В отличие от покупки квартир с последующей самостоятельной сдачей в аренду, он предлагает более организованную, прозрачную и управляемую структуру. Операционная доходность подобного рода апартаментов для конечного собственника в среднем составляет 5–12% (в зависимости от региона и качественных характеристик проекта), инвестиционная зависит от «точки входа» в проект и последующего роста стоимости базового актива, может быть значительно выше.

Олег Германенко, руководитель направления стратегического консалтинга Nikoliers, отмечает, что инвестиции в сервисные апартаменты представляют собой сложный, но потенциально выгодный инструмент с прогнозируемой доходностью в диапазоне до 15% годовых. Однако эта цифра зависит от множества факторов: выбора локации, формата объекта и качества управляющей компании. «Наиболее надежными считаются проекты в деловых центрах крупных городов и популярных туристических направлениях, где обеспечивается стабильный спрос. При этом крайне важно убедиться, что апартаменты имеют официальную гостиничную классификацию, так как на рынке присутствуют случаи, когда застройщики пытаются реализовать обычные апартаменты под видом сервисных»,— поясняет он.

По словам Марчела Кырлана, доцента Финансового университета, управляющего партнера исследовательского центра «Аналитика. Бизнес. Право», ключевым фактором, определяющим доходность, является локация объекта. Сервисные апартаменты в центральных районах крупных городов и популярных туристических направлениях показывают наивысшую рентабельность. Например, в Москве апартаменты премиум-класса в центре могут приносить до 12–15% годовых, в то время как объекты в спальных районах — 8–10%. В Санкт-Петербурге апартаменты в историческом центре демонстрируют доходность 10–13%, а в курортных городах Краснодарского края — 9–14% в зависимости от сезонности.

«Формат апартаментов также существенно влияет на инвестиционную привлекательность. Студии и однокомнатные апартаменты площадью 25–40 кв. м традиционно показывают наивысшую удельную доходность из-за высокого спроса и более низкого порога входа для инвесторов. При этом в высоком сегменте растет спрос на просторные апартаменты (60–90 кв. м) с полноценными кухнями и отдельными спальнями, особенно для длительного проживания»,— добавляет он.

Также, по мнению Яны Лепешиной, руководителя по продажам сети апарт-отелей Vertical, для доходности очень важна концепция проекта как способ привлечения гостей — разных, на разные сроки, что помогает диверсифицировать трафик и обеспечить загрузку, а соответственно, и доходность инвестора.



ЕВГЕНИЙ ЛАВЛЕНКО

ОСОБЕННОСТЬЮ ИНВЕСТИЦИЙ В СЕРВИСНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ ЯВЛЯЕТСЯ СОЧЕТАНИЕ СТАБИЛЬНОГО ПАССИВНОГО ДОХОДА С ПОТЕНЦИАЛОМ РОСТА КАПИТАЛИЗАЦИИ

Поэтому одним из ключевых отличий сервисных апартаментов от классического рынка квартир является наличие управляющей компании или гостиничного оператора. По словам госпожи Широковой, профессиональное управление более эффективно по сравнению с самостоятельной сдачей квартиры в аренду, в том числе благодаря наличию у УК или оператора возможности гибко комбинировать и регулировать форматы, выбирая краткосрочную или долгосрочную аренду, с поправкой на сезон и другие вводные.

«Роль управляющей компании невозможно переоценить — она напрямую влияет на заполняемость и, как следствие, на доходность объекта. Профессиональные УК с опытом работы в гостиничном секторе обеспечивают среднегодовую загрузку на уровне 75–85%, в то время как самостоятельное управление редко позволяет достичь показателей выше 60–65%. Комиссия УК обычно составляет 15–25% от дохода, но эти затраты полностью оправдываются более высокой заполняемостью и стабильностью денежного потока»,— заключает господин Кырлан.

ПОРТРЕТ ИНВЕСТОРА Структура инвесторов в сервисные апартаменты претерпела значительные изменения за последние годы. «По данным аналитических агентств, на 2025 год распределение выглядит следующим образом: частные инвесторы — 65% (преимущественно состоятельные физические лица, диверсифицирующие свои инвестиционные портфели); малые инвестиционные компании и семейные офисы — 20%; институциональные инвесторы — 10%; девелоперские компании, сохраняющие часть объектов — 5%»,— делится господин Кырлан.

Особенностью инвестиций в сервисные апартаменты является сочетание стабильного пассивного дохода с потенциалом роста капитализации. При грамотном выборе объекта инвестор получает юридически понятный инструмент с прозрачной структурой доходов и расходов, а также с возможностью личного использования недвижимости.

Ключевое преимущество сервисных апартаментов перед традиционной арендой жилья — более высокая доходность за счет краткосрочной аренды и дополнительных услуг. В отличие от гостиниц, апартаменты требуют меньших эксплуатационных расходов и имеют более гибкую модель управления.

«Налоговые аспекты также играют важную роль: сервисные апартаменты формально относятся к коммерческой недвижимости, что позволяет применять более гибкие налоговые режимы, включая УСН для индивидуальных предпринимателей. При этом инвесторы должны учитывать более высокие ставки коммунальных платежей и отсутствие возможности регистрации по месту жительства. Средний срок окупаемости инвестиций в сервисные апартаменты в России составляет 7–9 лет, что сопоставимо с международными показателями для аналогичных объектов»,— указывает господин Кырлан.

Что касается портрета потенциального инвестора, то, по словам Евгении Мироненко, генерального директора компании RBI PM (входит в группу RBI), средний возраст покупателя на этом рынке выше, чем в сегменте жилой

недвижимости, почти 60% инвесторов — в возрасте 45–55 лет. Основные сферы деятельности для многих инвесторов — производство, промышленность, недвижимость, IT. Часто это руководители, директора или собственники бизнеса.

«Интересно, что жители Москвы часто преобладают над петербуржцами. Примерно 15–18% клиентов — это оптовые покупатели, на их долю приходится продажа более половины лотов. Некоторые из них в период с 2021 по 2024 год приобретали целые этажи»,— поясняет она.

При этом, по мнению госпожи Лепешиной, наиболее активная целевая аудитория среди инвесторов — это мужчины и женщины в возрасте 35–50 лет. Зачастую это люди, находящиеся на руководящих должностях, имеющие собственный бизнес, либо сотрудники компаний, где есть разовая высокая бонусная часть.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В целом, по словам экспертов, перспективы развития сегмента сервисных апартаментов высокие. Новые проекты появляются как в центральных туристических районах, так и в перспективных зонах деловой активности и транспортных узлов. По мере формирования единых правил игры и появления институциональных ориентиров сервисные апартаменты могут стать еще более востребованным продуктом на рынке данного сегмента.

Так, с 1 сентября в РФ вступают в силу новые правила, требующие от апарт-отелей проходить обязательную сертификацию в качестве гостиничных объектов с присвоением «звездности». «В ближайшие годы следует ожидать ужесточения законодательства, которое может запретить использование апартаментов без гостиничной классификации для личного проживания и существенно ограничить возможности их коммерческой эксплуатации через агрегаторы. В этих условиях ключевым фактором успеха становится выбор проекта с проверенным оператором с подтвержденным опытом управления аналогичными объектами. Крупные сетевые УК не только обеспечивают стабильный доход, но и минимизируют юридические риски»,— отмечает господин Германенко.

Георгий Рыков, соинвестор и акционер курортного комплекса «Рощино Residence», считает, что в связи с новыми условиями сертификации апартаментов, девелоперы будут выбирать себе в партнеры управляющие компании в портфеле которых есть немало кейсов с подтвержденной доходностью. Соответственно, доля сервисных апартаментов с самостоятельным или гибридным форматом управления сократиться. Для путешественников, накапливающих опыт аренды апартаментов, выбор в пользу сертифицированных «легальных» юнитов станет более надежным, чем по «серой» схеме у частников.

При этом, по словам госпожи Лепешиной, изменения законодательства в сфере строительства и управления сервисными апартаментами повлияет на конечную стоимость проектов, вследствие чего можно ожидать сокращения количества предложения на рынке, а затем и дефицита с последующим ростом спроса и стоимости.

По мнению господина Кырлана, кроме законодательной легитимации формата, в ближайшие пять лет рынок сервисных апартаментов ожидает еще ряд значимых изменений. В том числе технологическая трансформация. Ускоренное внедрение цифровых технологий управления (системы «умный дом», бесконтактный доступ, автоматизированное управление арендой) приведет к снижению операционных расходов на 15–20% и повышению маржинальности.

Также рынок движется в сторону более четкой сегментации предложения: бизнес-апартаменты для корпоративных клиентов, семейные апартаменты для длительного проживания, студенческие апартаменты, апарт-отели курортного формата. Поэтому в ближайшем будущем каждый сегмент будет иметь свою специфику управления и маркетинга.

Кроме того, крупные проекты будут развиваться по принципу «город в городе» с собственной инфраструктурой, рабочими пространствами и сервисами, что повысит их устойчивость к рыночным колебаниям. Будет происходить постепенное внедрение принципов устойчивого развития, энергоэффективных технологий и экологических стандартов станет не просто трендом, но и фактором инвестиционной привлекательности, особенно для институциональных инвесторов.

Также ожидается рост регионального рынка. «Активное развитие сервисных апартаментов продолжится не только в крупных туристических городах, но и в регионах, которые нащупали точки роста в момент всплеска интереса к внутреннему туризму: это прежде всего Ленинградская и Калининградская области, которые демонстрируют ежегодный рост спроса на аренду апартаментов, а также Алтай, Татарстан, Новосибирская область, Кемеровская область, Приморский край и Дальний Восток. Для региональных проектов дополнительным драйвером роста спроса служит нехватка гостиничной инфраструктуры, а аренда апартаментов — понятная и комфортная для путешественников альтернатива»,— поясняет господин Рыков.

В целом же, по словам экспертов, инвестиции в сервисные апартаменты остаются привлекательным инструментом для диверсификации инвестиционного портфеля с более благоприятным по сравнению с классической недвижимостью соотношением рисков и доходности. При этом успех инвестиций во многом зависит от грамотного выбора локации, формата и управляющей компании, а также от понимания долгосрочных тенденций развития рынка. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СЕРВИСНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ В ЦЕНТРАЛЬНЫХ РАЙОНАХ КРУПНЫХ ГОРОДОВ И НА ПОПУЛЯРНЫХ ТУРИСТИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЯХ ПОКАЗЫВАЮТ НАИВЫСШУЮ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

АПАРТ-ОТЕЛИ И МФК ПЕТЕРБУРГА: НОВЫЕ МАГНИТЫ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

ИНВЕСТИЦИИ В АПАРТ-ОТЕЛИ И МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПЛЕКСЫ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ВОСТРЕБОВАНЫ КАК СРЕДИ ЖИТЕЛЕЙ ГОРОДА, ТАК И СРЕДИ ПОКУПАТЕЛЕЙ ИЗ ДРУГИХ РЕГИОНОВ, ЧТО ОБУСЛОВЛЕНО ГИБКОСТЬЮ СЦЕНАРИЕВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ, ПРОЗРАЧНОСТЬЮ ДОХОДНЫХ ПРОГРАММ И ВОЗМОЖНОСТЬЮ ПЕРЕДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ОПЕРАТОРАМ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА, УВЕРЕНЫ ОПРОШЕННЫЕ GUIDE ЭКСПЕРТЫ. О ПОТЕНЦИАЛЕ РАССКАЗЫВАЕМ В МАТЕРИАЛЕ. ИВАН РАЗУМИХИН

Рост популярности сегмента доходной недвижимости обусловлен несколькими факторами поясняет партнер NF Group Ольга Широкова. «Формат выгоден всем: девелопер снижает затраты на кредитование за счет поступления средств с продажи, инвестор приобретает недвижимость с небольшим порогом входа и с пассивным доходом на уровне 10% годовых (встречаются и программы гарантированной доходности), а оператор занимается операционной деятельностью и получает доход от управления объектом, зачастую довольно крупным»,— говорит эксперт.

Согласно предоставленной статистике Nikoliers, в структуре первичного спроса Санкт-Петербурга за период с января по май 2025 года апартаменты составили около 8% от общего количества ДДУ. «Сегмент демонстрирует устойчивый уровень спроса, при этом основная часть осуществляется с использованием длительных программ рассрочки»,— поясняет Ольга Рянкель, руководитель направления исследований жилой недвижимости консалтингового агентства Nikoliers.

По словам спикера, на фоне сравнительно слабого развития рынка сервисных апартаментов в Москве Санкт-Петербург выступает трендсеттером рынка доходной недвижимости. Среди проектов доходной недвижимости в Петербурге лидирующие позиции занимает SAAN по соотношению объема первичных сделок и средней цене на дату продажи по итогам января — мая 2025 года, добавляет госпожа Рянкель.

МФК SAAN, комплекс из двух корпусов (16 и 23 этажа), объединенных общим стилобатом, возводят на Коломяжском проспекте. Ввод в эксплуатацию намечен на первый квартал 2028 года. SAAN включает доходную недвижимость, а также офисные и торговые площади. В Hansa Group (девелопер) уверены, что проект создаст креативную среду для работы и отдыха. Кроме разнообразных юнитов для инвестиций, SAAN предложит потенциальным арендаторам велнес-инфраструктуру.

«В городе представлено ограниченное количество сервисных апарт-проектов с шаговой доступностью метро (среди них ArtStudio, We'll, Avenue Apart Pulkovo, Industrial Avenir). Соседство с Удельным парком и крупными торгово-развлекательными центрами делает SAAN единственным подобным предложением в локации. Вместе с тем в условиях растущей конкуренции среди апарт-отелей продуктовые характеристики и внутренняя инфраструктура становятся важными факторами успеха. Многие девелоперы сервисных проектов стремятся максимально разнообразить внутреннюю составляющую, формируя своеобразный «город в городе»,— комментирует госпожа Рянкель.



HANSA GROUP

МФК SAAN ДЕМОНСТРИРУЕТ ВЫСОКУЮ КАПИТАЛИЗАЦИЮ, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ

В частности, преимуществами SAAN являются городской термальный курорт с бассейном и сауной с видом на Удельный парк, гастрономическое пространство с уже известным хедлайнером и панорамные общественные террасы.

Анастасия Суханова, директор по продажам Hansa Group, отметила, что прогнозы Центробанка свидетельствуют о снижении ключевой ставки к концу года. «Девелоперы на текущий момент понимают, что инвестиционная привлекательность недвижимости как классического консервативного инструмента будет опять выходить на первый план. Это повлечет за собой повышение стоимости на недвижимость ввиду роста спроса. И если есть возможность войти в инвестиционную недвижимость на текущих условиях, то нужно это делать сейчас»,— прокомментировала эксперт.

Она добавила, что управлением комплекса занимается собственная УК Prime Hospitality Solutions в коллаборации с отельным оператором, имеющим большой опыт управления городскими отелями премиального сегмента. «Инвестор будет получать доход уже с первых месяцев работы объекта, в высокий сезон он будет достигать до 200 тыс. рублей в месяц»,— говорит госпожа Суханова.

«Арендный рынок Петербурга постоянно растет, что способствует стабильному спросу на доходную недвижимость. Благодаря низкому первому взносу, разным программам доходности и вариантам рассрочек это лучшее время для входа»,— подытожила директор по продажам Hansa Group. ■

ЗАЩИТА ОТ КОЛЕБАНИЙ

ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ НАБЛЮДЕНИЙ РЫНОК ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДЕМОНСТРИРОВАЛ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ РАЗВИТИЯ. ОГРАНИЧЕННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ВЫСОКИЙ СПРОС ПОДДЕРЖИВАЮТ ЦЕНЫ НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ. С 2005 ГОДА, ПО ДАННЫМ ЭКСПЕРТОВ, СТОИМОСТЬ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ВЫРОСЛА В 18 РАЗ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ В КАЧЕСТВЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ИНСТРУМЕНТА ОНО ИМЕЕТ СВОИ ОСОБЕННОСТИ. ПРЕЖДЕ ВСЕГО ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ РАССМАТРИВАЕТСЯ КАК ЗАЩИТНЫЙ АКТИВ, СТОИМОСТЬ КОТОРОГО МЕНЕЕ ПОДВЕРЖЕНА РЕЗКИМ КОЛЕБАНИЯМ В СРАВНЕНИИ С АКЦИЯМИ ИЛИ ВАЛЮТОЙ. АНТОНИНА ЕГОРОВА

По данным экспертов, доля элитного жилья составляет 3,9% от общего объема предложения жилой недвижимости в Санкт-Петербурге, однако по объему продаж этот сегмент превышает 7,8%, что подтверждает его высокую ликвидность и устойчивый спрос. По словам Антона Орлова, директора отдела продаж земли и девелоперских проектов Nikoliers в Санкт-Петербурге, предложение проектов элит-класса в городе точечное, сконцентрированное в Центральном и Петроградском районах. «В среднем за последние три года средневзвешенная цена предложения на проекты элит-класса росла умеренным темпом по 11,4% и превышает в настоящее время 1,1 млн рублей за квадратный метр. Таким образом доходность за цикл строительства (три года) может составить до 34%. На фоне текущих ставок по депозитам (18–20% годовых) показатель может показаться скромным, но не стоит забывать про свойство недвижимости „впитывать“ инфляцию»,— поясняет он.

Василий Тимофеев, генеральный директор петербургской строительной компании City Solutions, отмечает, что элитная недвижимость не относится к числу типичных инвестиционных активов. Такие объекты индивидуальны по своей природе и нередко несут «отпечаток владельца», особенно на вторичном рынке. Стоимость квартиры в этом сегменте формируется из множества факторов: окружения, близости к историческим памятникам, наличия парковой зоны, видовых характеристик, архитектурной среды и даже ширины улицы.

«Тем не менее инвестиционная активность в премиальном сегменте сохраняется. Основной спрос обеспечивают состоятельные покупатели, рассматривающие элитные объекты как стратегическую инвестицию с горизонтом 5–10 лет и более. Интерес к этому сегменту поддерживается ограниченным предложением: так, на Крестовском и Каменном островах, где расположено около 90% ЖК премиум-класса, практически нет новых участков под застройку»,— добавляет Василий Тимофеев.

По словам Алеси Треглазовой, коммерческого директора ЖК Riga Hills, средняя доходность от сдачи элитной недвижимости в аренду составляет 3–5% годовых, в отдельных случаях может доходить до 7%, но после 2022 года доходность снизилась до 4%, а сейчас постепенно восстанавливается. При этом при покупке на этапе строительства и продаже после ввода в эксплуатацию доходность может достигать 20% и выше, а в отдельных успешных проектах — до 40% годовых при сроке окупаемости 3–5 лет.

Из преимуществ элитной недвижимости в качестве инвестиционного инструмента эксперт выделяет сохранение ее стоимости даже в кризисные периоды и часто — рост цен выше инфляции. У покупателей есть вариативность стратегий: можно получать доход как от аренды, так и от перепродажи после роста стоимости, особенно при покупке на ранней стадии строительства.

«Основной риск заключается в том, что доходность сильно зависит от правильного выбора объекта и его характеристик: неудачная локация или низкое качество ремонта могут привести к убыткам. Продажа элитных объектов может занять длительное время, особенно в условиях нестабильности или переизбытка предложения»,— указывает госпожа Треглазова.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРОЕКТОВ ЭЛИТ-КЛАССА В ГОРОДЕ ТОЧЕЧНОЕ, СКОНЦЕНТРИРОВАННОЕ В ЦЕНТРАЛЬНОМ И ПЕТРОГРАДСКОМ РАЙОНАХ

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ

По словам экспертов, в последний год для инвесторов не было инструмента доходнее и проще, чем депозиты, которые могли приносить 20–23% годовых. Однако сейчас этот цикл заканчивается. «Еще до изменения ключевой ставки, банки начали снижать доходность вкладов, постепенно инвесторы возвращаются рынку недвижимости. Если с 2020 по 2023 год самым инвестиционно привлекательным было жилье комфорт-класса, где рост стоимости квадратного метра порой достигал 25% в год, то после охлаждения массового рынка мы видим, как тренд сместился на жилье бизнес- и премиум-классов, которые приносят около 13% за последний год. Ближайшие два-три года этот тренд продолжится, так как предложения мало, а спрос стабилен»,— поясняет Михаил Гущин, вице-президент по маркетингу и продукту группы RBI. Эксперт отмечает, что «тихой гаванью» для инвесторов сейчас является и коммерческая недвижимость в новых жилых проектах, в том числе и в высокобюджетных. При этом качественного предложения мало и на объекты выстраиваются очереди.

По мнению Ирины Тумановой, руководителя центра продаж новостроек Genesis Brokers, элитная недвижимость — это в первую очередь не классические инвестиции с прогнозируемой доходностью, а сохранение капитала «в бетоне» и защита от инфляции. «Конечно, отдельные объекты можно назвать инвестициями в статус и редкость — как коллекционные машины или произведения искусства. Но если речь идет о понятной модели „купил — сдал — продал с наценкой“, то это не про элитку. Доходность таких сделок ниже, ликвидность — менее предсказуема, а круг потенциальных покупателей ограничен»,— поясняет она.

Эксперт отмечает, что главная ценность элитной недвижимости — в том, что она не теряет в цене, а часто даже выигрывает на длинной дистанции, особенно если проект реализован в уникальной локации или имеет ярко выраженную архитектурную или концептуальную составляющую. В среднем прирост стоимости качественного элитного объекта может составлять 10–20% за 3–5 лет. Притом что арендная доходность остается умеренной — в пределах 3–5% годовых, и чаще всего не сопоставима с доходностью от коммерческой или массовой недвижимости.

По словам экспертов, в элитную недвижимость вкладываются прежде всего люди, которые диверсифицируют свой капитал и хотят сохранить его в устойчивом и понятном активе. «Это семьи с капиталом от 30–50 млн рублей, предприниматели, обеспеченные частные инвесторы. Покупка элитной недвижимости для них это не столько про доход, сколько про статус, безопасную парковку капитала и возможность личного использования. Наибольший интерес вызывают объекты с минимальным числом компромиссов: камерные форматы, приватность, премиальная инфраструктура, бренд застройщика и управляемость»,— заключает Ирина Туманова.

ГРЯДУЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ

По словам экспертов, сегодня очевиден тренд на уменьшение количества предложений элитного жилья из-за сокращения земельного банка. «С высокой долей вероятности в Петербурге будут появляться проекты смешанного формата, которые совмещают реконструкцию и новое строительство. Также проекты будут возводиться в новых локациях, которые ранее не считались элитными. Хороший пример — Матисов остров. Сейчас там чаще реализуются проекты бизнес-класса, но со временем эта локация может стать более элитной»,— думает Алия Ханбекова, директор департамента элитной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В ЭЛИТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ВКЛАДЫВАЮТСЯ ПРЕЖДЕ ВСЕГО ЛЮДИ, КОТОРЫЕ ДИВЕРСИФИЦИРУЮТ СВОЙ КАПИТАЛ И ХОТЯТ СОХРАНИТЬ ЕГО В УСТОЙЧИВОМ И ПОНЯТНОМ АКТИВЕ

По мнению госпожи Тумановой, в ближайшие годы в сегменте элитной недвижимости тренды будут смещаться в сторону статуса и уникальности. Массовый девелопмент в этом сегменте невозможен — интересны будут единичные проекты с высоким уровнем реализации и ограниченным предложением. Также будет усиливаться запрос на готовую инфраструктуру, приватность и управление. А с учетом ограниченного предложения и роста себестоимости цены на по-настоящему элитную недвижимость продолжат расти.

«Мы ожидаем, что в крупных городах, таких как Москва и Санкт-Петербург, цены на элитное жилье будут расти умеренно — примерно на 3–5% от текущих значений до конца 2025 года. Вторичный рынок элитного жилья может оставаться менее активным из-за слишком высоких ставок по ипотеке, тогда как первичный рынок будет расти за счет рассрочек и более лояльных условий оплаты от застройщиков. Элитный сегмент будет дорожать несколько активнее других сегментов за счет дефицита предложения в центральных локациях и высокого спроса на качественные объекты»,— заключает госпожа Треглазова. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (онлайн-выпуск Санкт-Петербург, Guide «Инвестиции»)

Роман Уманский — генеральный директор АО «Коммерсантъ»
Михаил Лукин — главный редактор
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Андрей Ершов — главный редактор СПб страниц
Александр Коряков — бильд-редактор
Мария Кузнецова — выпускающий редактор
Марина Шевченко — корректор
Василиса Сатирская — верстка
Мария Кузнецова — отдел спецпроектов
Марина Победенная — рекламная служба

Адрес редакции и издателя: 123112, г. Москва, Пресненская наб, д.10 этаж 35. Тел. (495) 797-6970. Адрес редакции в Санкт-Петербурге: 191024, Харьковская ул., д. 8А, лит А. Тел. (812) 324-6949

Учредитель: АО «Коммерсантъ». Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», зарегистрировано Роскомнадзором, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации ПИ №ФС77-76923 от 11.10.2019 года

В печатном виде номер не выходит. Распространяется бесплатно. 16+

Фото на обложке: Freepik / AI Image Generator