Дмитрий СИНОЧКИН,
аналитик рынка недвижимости,
шеф-редактор портала
«Недвижимость и строительство Петербурга»

Петербургская недвижимость: инвестиции или сбережение?

Квадратные метры в последние полгода – как, впрочем, и в предыдущий кризисный период, в 2008–2009 годы, – начинают играть роль альтернативной валюты. Крупные институциональные инвесторы уходят с рынка, приток мелких частных игроков подвержен серьезным колебаниям. В Санкт-Петербурге в год строится 2.5–3 млн кв. м жилья, годовой объем продаж на первичном рынке оценивается в 230–280 млрд руб.

КРИЗИС ПЕРЕПРОИЗВОДСТВА

Однако последние два-три года аналитики все чаще оценивают регион в целом: Петербург и пригородные районы Ленобласти. В этом есть совершенно очевидный резон: лидером по количеству новых проектов является не один из городских районов, а – Всеволожский!

В Петербурге в 2013 году застройщики сдали 2.583 млн кв. м, в области – 1.29 млн кв. м.

Объем рынка (общая площадь новостроек) растет опережающими темпами: в начале 2013 года этот показатель составлял 7.3 млн кв. м, в конце года – 8.3 млн, а к концу первого полугодия 2014-го – уже 8.9 млн кв. м.

По данным Knight Frank SPb, в новых проектах застройщики планируют построить около 13 млн кв. м.

При этом тон в открытии все новых стройплощадок задавала Ленобласть: в 2013 году в регионе было выдано 308 разрешений на строительство многоквартирных домов, из них 208 – во Всеволожском районе.

Первая группа рисков – перепроизводство строящегося жилья, вывод на рынок большого количества новых объектов, не обеспеченных спросом. Начиная с первого квартала 2013 года аналитики фиксируют одну и ту же тенденцию: за три месяца на рынке появляется на 150–300 тыс. кв. м больше, чем население за тот же период приобрело.

НЕГАТИВ НА ПОЛЬЗУ

В начале 2014 года на рынке господствовали неопределенность и тревожные ожидания; эти настроения поддерживались нестабильностью валютного курса. Однако макроэкономический негатив сказался на рынке жилья самым благоприятным образом.

Анастасия Фролова, руководитель департамента продаж ГК «РосСтрой-Инвест», отмечает: «Увеличение числа покупателей-инвесторов стало заметно уже в начале года. Многие из тех, кто инвестировал, например, в золото или копил деньги «под матрасом», решили вложиться в жилье. Нередко люди закрывают депозиты, чтобы оплатить квартиру, не дожидаясь получения процентов».

«Страхи, связанные с девальвацией рубля, стали катализатором, подхлестнув покупателей к скорейшим действиям», – рассказывает Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой».

«Количество инвестиционных покупок в первом квартале возросло, но их доля не так велика, чтобы повлиять на дальнейший спрос», – считает Роман Розенталь, генеральный директор компании Mirland Development Corporation.

«Рост продаж – следствие снижения курса рубля, – заявляет Петр Буслов, руководитель аналитического центра ООО «Главстрой СПб». – Характер сделок говорит об увеличении числа «инвестиционных» квартир. Можно прогнозировать рост доли таких сделок до 15–20%. По сути, сейчас деньги перетекают из одной кубышки в другую: из депозитов в жилье. Новых средств на рынок не поступает. Когда все, кто хочет, вложатся в недвижимость, рынок стабилизируется».

В мае 2014 года аналитики заговорили о торможении, бум пошел на убыль. В конце июня лидер ипотечного рынка Сбербанк повысил ставки по жилищным кредитам – пока на 0.5–1 п.п. А в июле Центробанк, реагируя на введение санкций со стороны США и ЕС, повысил ставку рефинансирования. В августе большинство девелоперов и брокеров стали сообщать о падении продаж на 20–30–50% по сравнению с максимальными показателями февраля-марта. Применительно к рынку недвижимости все чаще стали говорить о неизбежном кризисе. Спорят лишь о том, произойдет ли он в форме плавного спада или резкого обвала и когда именно.

ВЫБОРОЧНАЯ РЕАКЦИЯ

«В нашем проекте мы не видим кризисных явлений, – заявляет Александр Львович, генеральный директор СК «Навис», – привлеченных кредитов у нас нет (используются собственные средства и деньги дольщиков), импортных материалов и оборудования – тоже, санкции на нас не влияют. Сокращение доходов населения, по идее, должно бы влиять, но по «Щегловской усадьбе» все наоборот: мы стабильно реализуем более 200 квартир в месяц». Необходимо уточнить: жилье в этом проекте продается от 46 тыс. руб. за квадратный метр.

Весьма стабильно идут продажи в комплексе апартаментов Salut! – по 40–50 сделок в месяц. И этот проект находится в нижней части ценового диапазона: объектов, где отдельное жилье (или апартаменты) можно купить за 1.9–2 млн руб., в городе очень немного.

В малоэтажном комплексе «Ванино» (застройщик – компания «Тареал») проданы 30 из 44 отдельных коттеджей в первой очереди – тоже очень нетривиальный показатель, особенно если учесть, что на рынке загородных домов спад начался раньше и более явно выражен.

Да и главный петербургский продавец, компания «Петербургская недвижимость», рапортует о сохранении продаж на прежнем уровне: примерно по 2 тыс. сделок в месяц.

То есть кризис вроде бы есть, но не у всех. Первые три случая понятны: неопределенность экономических ожиданий заставляет часть покупателей пересматривать бюджеты, платежеспособный спрос смещается к нижней границе.

В случае «Петербургской недвижимости», возможно, сказывается профессиональный отбор проектов для реализации: выступая в качестве брокера, компания работает далеко не со всеми застройщиками.

Таблица 1
Основные показатели рынка новостроек в 2013-2014 гг. (Санкт-Петербург и пригородная зона)

Показатель/период	2013				2014	
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.
Объем рынка, млн кв. м	7.27	7.46	8.1	8.36	8.47	8.9
Объем предложения (оценка), млн кв. м	3.09	3.47	3.66	3.96	3.92	4.11
Объем спроса (оценка), млн кв. м	0.79	0.9	1.0	1.16	1.31	1.1
Объем ввода, млн кв. м (только СПб)	0.58	0.33	1.03	0.64	0.93	0.48
Вывод новых объектов, млн кв. м	1.04	1.23	1.29	1.43	1.48	1.23
Средняя цена (типовые новостройки в спальных районах), руб./кв. м	79.83	79.99	81.98	82.86	84.93	86.38

Источники: ООО «Консалтинговый центр «Петербургская Недвижимость», ИИЦ «Недвижимость Петербурга»

ДЕНЬГИ ПЕРЕТЕКАЮТ ИЗ ОДНОЙ КУБЫШКИ В ДРУГУЮ: ИЗ ДЕПОЗИТОВ В ЖИЛЬЕ

Таблица 2
Рейтинг инвестиционных банков по итогам первого полугодия 2014 г., муниципальный сектор

Регион	Всего кредитов	В том числе жилищных	В том числе ипотечных	Просрочка по ЖК и ИК	Доля просрочки
РФ	10 485 667	3 089 343	2 973 260	40 668	1.3
Ленобласть	124 164	36 821	36 264	422	1.16
Санкт-Петербург	465 485	154 247	151 626	1 888	1.22

Источник: Банк России

ДЛИННЫХ ДЕНЕГ В ЭКОНОМИКЕ НЕТ, А ЗНАЧИТ, ТЕРЯЕТ ОБОРОТЫ ГЛАВНЫЙ ДВИГАТЕЛЬ РЫНКА ЖИЛЬЯ – ИПОТЕКА

«Инвестиционный спрос выше на проекты в центре города с качественными планировочными решениями, которые хороши не только для перепродажи, но и под сдачу внаем, – отмечает Ирина Онищенко, генеральный директор ЗАО «ЦУН «ЛенСпецСМУ». – Но даже в комплексах, расположенных в спальных кварталах, до 20% сделок поддерживается инвестиционным спросом».

«В условиях падения спроса возрастает сила давления потребителей, – говорит Вадим Карасев, директор по маркетингу УК «Новоселье». – Необходимо «попасть в потребность», четко знать, что нужно, а не строить то, что выгодно. Это касается и создания оптимальных планировок, и современного наполнения дома, и обособления придомовой территории, и создания социальной инфраструктуры... В нашем проекте в поселке Новоселье строятся детский сад, церковь, Ледовый дворец, Экстрим-парк, открываются ритейл, общепит, производства. Без всего этого комплексное освоение территорий невозможно, и изменения спроса только подстегивают развитие».

«Спрос в первом полугодии 2014 года вырос на 30%, если сравнивать с аналогичным периодом прошлого года, – констатирует Вера Консетова, генеральный директор ГК «АФК Аудит». – Но это нетипичный спрос, связанный с инвестиционной активностью и с желанием людей сохранить сбережения на фоне нестабильной политической ситуации. Ориентироваться на него, строя прогноз на будущее, слишком рискованно».

В регионах картина еще более пестрая: например, девелопер Андрей Смехунов, генеральный директор ЖК «Жилстрой» (Ростов-на-Дону), считает инвестиционный спрос не благом для застройщика, а дополнительным риском: «Как это выглядит в Ростове? Приходит инвестор, покупает на стадии котлована квартиру, через полгода продает ее с наценкой 20%, гордо считая, что заработал 40% годовых. Но кто-то эти деньги потерял! И этот «кто-то» – застройщик. Те, кто кормит инвесторов, первыми покинут рынок».

В Тюмени, по данным исследований, 32% жителей в ближайшие 2–3 года планируют улучшать жилищные условия. Потребность в новостройках составит примерно 2.6 млн кв. м. Нынешний объем ввода – около 1 млн кв. м, то есть в этом регионе до перепроизводства еще далеко.

В Нижнем Новгороде, по оценкам Бориса Замского, заместителя генерального директора ГК «Столица Нижний», количество объектов, заявленных к вводу в 2014–2015 годы, превышает емкость рынка.

То есть нет ни единой картины по России, ни общих для всех регионов рецептов.

СМЕРКАЛОСЬ

Между тем макроэкономический фон продолжает мрачнеть. Санкции и, как следствие, новый виток охлаждения отношений с Западом получил выражение в цифрах. Российская экономика за 8 месяцев выросла на 0.7%, в августе рост прекратился вовсе.

Прямые иностранные инвестиции в небанковский сектор, по данным ЦБ, в первом полугодии сократились почти в 2.5 раза (по сравнению с аналогичным периодом 2013 года): $9.8 млрд в первом квартале и $7.3 млрд – во втором. Иностранные портфельные инвестиции – почти в пять раз.

Чистый вывоз капитала банками и предприятиями в первом полугодии составил $74.6 млрд – в два с лишним раза больше, чем в прошлом году ($33.7 млрд). По итогам года отток капитала составит $120–150 млрд.

В сегменте товаров длительного спроса: продажи новых легковых авто за 8 месяцев сократились на 12.1% (на 217 092 штуки) по сравнению с аналогичным периодом 2013 года. В августе падение составило 25.8%. Всеволожский «Форд» сократил 700 сотрудников и перешел на работу в одну смену; АвтоВАЗ сокращает 2200 специалистов...

По расчетам Всемирного банка, санкции уже обошлись российской экономике примерно в 4% ВВП.

По официальному прогнозу, инфляция по итогам года составит 7.5%, но прогнозу практически никто не верит.

Крупнейшие российские компании («Роснефть», «НОВАТЭК», ВЭБ) просят бюджетных субсидий, чтобы гасить валютные кредиты. Сбербанк и ВТБ осторожно заговорили о проблемах с ликвидностью, возникающих из-за санкций.

Применительно к рынку недвижимости это означает, что длинных денег

в экономике нет и не предвидится, а значит, теряет обороты главный двигатель рынка жилья – ипотека.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ПЛЮС

Необходимо отметить еще один парадокс: в августе ВЦИОМ отрапортовал о рекордных уровнях «социального самочувствия». По данным опросов, индексы удовлетворенности жизнью, социального оптимизма, материального положения и оценки экономической ситуации в стране достигли исторического максимума. То есть население считает, что живет так хорошо, как никогда раньше. По крайней мере, именно так люди говорят социологам.

Правда, оптимизм распределен неравномерно. По данным холдинга «Ромир», потребители с доходами ниже среднего за год увеличили повседневные траты на 20% в номинальном и на 12% в реальном выражении. У группы семей со средним уровнем доходов номинальные расходы за год увеличились на 8%, а реальные – на 15%. У высокодоходной группы расходы за год выросли на 8%, а реальные практически не изменились.

То есть вся тяжесть кризиса ложится на средний класс. А именно в составе средне- и высокодоходных групп находятся потенциальные покупатели жилья.

При этом положение в строительстве по-прежнему остается лучше, чем в среднем по другим отраслям, считают в Центре конъюнктурных исследований ВШЭ. 26% опрошенных экспертами строителей отметили снижение числа заказов, 30% – уменьшение объема выполненных работ, 25% респондентов заявили о сокращении штата, 15% – о росте найма. Но загрузка мощностей осталась на среднем уровне (в целом по отрасли – 64%). Ситуация с прибылью и вовсе лучше, чем год назад. По обеспеченности финансовыми ресурсами оптимистов и пессимистов среди девелоперов оказалось примерно поровну.

ВИДИМОСТЬ ОГРАНИЧЕНА

Сергей Дмитриев, советник генерального директора Института независимой оценки, полагает, что кризис в сфере жилищного строительства уже начался и активно развивается. «Думаю, этот кризис будет более ярким, чем предыдущий (2008–2009 годов). В тот период минимальная средняя цена по квартирам массового спроса составила около 62% от предыдущего максимума, а в кризис 1998–2000 годов – 61%».

По мнению Сергея Дмитриева, нынешний кризис будет жестче, так как в нем проявятся сразу два негативных и сильно выраженных фактора: «Первое — существенный прирост жилой площади, уже введенной в нынешнем году и планируемой к вводу в ближайшем будущем. Второе — снизившийся реальный уровень затрат населения на улучшение жилищных условий и негативные ожидания относительно реальных доходов домохозяйств в ближайшем будущем. В структуре расходов будет расти доля затрат на текущее потребление и, вероятно, доля накоплений. Должны заметно снизиться объемы потребительского и ипотечного кредитования. Так что объем средств, направляемых на приобретение жилья, будет падать».

Прогнозы в сфере недвижимости дополнительно осложняются многочисленными новациями в законодательстве. Пока непонятно, как скажется на рынке переход на налогообложение по кадастровой (рыночной) стоимости. Минфин жаждет обложить подоходным налогом всех, кто продает второе (третье и так далее) жилье: эта мера сразу сократит количество мелких частных инвесторов. С марта будущего года начнут действовать положения нового Земельного кодекса; на подходе – переработанный закон о госрегистрации (с объединением собственно регистрации и кадастрового учета). В Ленобласти с начала 2015 года градостроительные полномочия перейдут от муниципалитетов на уровень субъекта РФ, а разрешения на строительство будет выдавать Комитет по госстройнадзору.

Нестабильность нормативной базы усугубляет неопределенность и затрудняет прогнозы.

На инвестиционном завтраке, проходившем в Москве в рамках форума PRO Estate, эксперты пришли к выводу: сегодня наиболее безопасный сегмент для инвестиций – жилье, включая апартаменты и торговые центры. (Обратим внимание: говорили не столько о доходности, сколько о безопасности.)

Причем небольшие торговые центры частные отечественные инвесторы зачастую рассматривают как личную пенсионную программу. На фоне того, что происходит со средствами Пенсионного фонда, – весьма предусмотрительно.

НАИБОЛЕЕ БЕЗОПАСНЫЙ СЕГМЕНТ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ – ЖИЛЬЕ, ВКЛЮЧАЯ АПАРТАМЕНТЫ И ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ