Инвестиции в недвижимость



Июль 2026
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» **№25**

Коммерсантъ
ONLINE

Guide



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ»

КАЧЕЛИ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ

Петербургский рынок строящегося жилья, впрочем, как и общероссийский, уже несколько месяцев находится в состоянии неопределенности. Сначала все ожидали февральских изменений в условиях выдачи льготной семейной ипотеки, и это в январе определенным образом подогревало спрос — люди пытались успеть вскочить в последний вагон. Потом такой же «прогрев» шел в весенние месяцы — теперь все пытались успеть купить квартиру до июльских изменений в семейной ипотеке. Изменения в итоге перенесли на осень, и у девелоперов есть надежда, что ожидание этого будет слабо поддерживать спрос еще и в летние месяцы. Но с каждым разом эффект от попыток «успеть купить до…» все слабее: экономическое положение ухудшается и людей, готовых приобретать жилье из опасений, что завтра условия станут хуже, все меньше.

Предложение тем временем сжимается до минимальных за десять лет значений. Запуск новых проектов за год сократился едва ли не вдвое. И это тот случай, когда дефицит работает не в пользу покупателя. Часть спроса уже несколько лет все больше смещается в соседнюю Ленобласть — там квадратный метр ощутимо дешевле. Город остается городом, но считать научились все.

Все упирается в ключевую ставку. Пока она высока, рынок живет в режиме ожидания: спрос сдержан, цены ползут вверх, а участники повторяют слово «осторожно» с интонацией заклинания. Оживление, если и наступит, то не раньше того момента, когда кредит перестанет быть роскошью. А до тех пор рынок будет делать то, что у него получается лучше всего: ждать.

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

В СОСТОЯНИИ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

РЫНОК СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ УЖЕ КОТОРЫЙ МЕСЯЦ НАХОДИТСЯ В ОЖИДАНИИ: ПРЕДПОЛАГАЛОСЬ, ЧТО С 1 ИЮЛЯ В РФ ИЗМЕНЯТСЯ УСЛОВИЯ ЛЬГОТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПО СЕМЕЙНОЙ ИПОТЕКЕ — НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ЭТО ГЛАВНЫЙ ФАКТОР ПОДДЕРЖАНИЯ РЫНКА. ОДНАКО РЕШЕНИЕ ПО ИЗМЕНЕНИЮ УСЛОВИЙ ОТЛОЖЕНО НА ОСЕНЬ. КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ РЫНОК ВО ВТОРОМ ПОЛУГОДИИ, РАЗБИРАЛАСЬ ВИКТОРИЯ КРАСИКОВА.

По итогам первого полугодия 2026 года в Петербурге введено в строй 626,6 тыс. кв. м жилья, это в два раза меньше, чем было построено за аналогичный период прошлого года. Спрос в первом полугодии просел, но оказался немного лучше ожиданий. Во втором полугодии, как говорят эксперты, скорее всего, резких взлетов и падений не будет.

Учитывая продление текущих условий семейной ипотеки, в июле-сентябре 2026 года спрос, говорят специалисты, сохранится как минимум на уровне текущих показателей. По данным «Петербургской недвижимости», это около 5,5 тыс. сделок.

«В первом полугодии индивидуальные программы банков нарастили свою долю в ипотечных сделках до 35–40%. При дальнейшем снижении ключевой ставки ЦБ этот инструмент остается важнейшим для поддержки спроса. Программы с рассрочками платежей, по нашим ожиданиям, сохранят свою долю, но рост ограничен, потому что застройщикам необходимо наполнять эскроу-счета и поддерживать баланс финансовой модели жилых комплексов. Для тех застройщиков, у которых нет возможности применять рассрочки, остаются важными стимулирующие мероприятия, скидки, направленные на привлечение покупателя, готового внести, например, стопроцентную сумму»,— рассуждает Олег Пашин, генеральный директор «Петербургской недвижимости».

Для покупателей ключевыми факторами по-прежнему останутся размер первоначального взноса и величина ежемесячного платежа. Существенное оживление спроса возможно лишь при снижении ипотечных ставок до уровня 10–12%, что ожидается не ранее 2027 года, напоминают специалисты.

Среди основных факторов, которые будут влиять на рынок во втором полугодии,— постепенное снижение ключевой ставки и вывод новых проектов. Для Санкт-Петербурга это особенно важно, поскольку объем предложения в последние годы заметно сократился. Дополнительное влияние на рынок могут оказать изменения условий семейной ипотеки, ожидаемые в последнем квартале года, говорит господин Пашин.

«По итогам 2026 года совокупный рост средних цен предложения прогнозируется на уровне 10–15%. Существенного снижения цен не ожидается из-за высоких издержек застройщиков, однако и предпосылок для их резкого роста пока нет — наиболее вероятен плавный рост в пределах уровня инфляции»,— предполагает эксперт.

Начальник отдела маркетинга компании «ЛСР. Недвижимость — СЗ» Ольга Ульянова говорит, что в 2025–2026 годах доля ипотеки сохраняется на уровне 55–65%, при этом в 2026 году наблюдается постепенный рост показателя.

«С учетом текущей экономической ситуации в РФ и сдержанных прогнозов Центрального банка резкое снижение ключевой ставки маловероятно. Ожидается, что до конца года она останется на уровне не ниже 14%. Соответственно, доля ипотечных сделок, скорее всего, сохранится примерно на уровне первого полугодия 2026 года»,— считает она.

По подсчетам госпожи Ульяновой, цены на недвижимость продолжают расти: по итогам первого полугодия средний рост составил 8%, а в сегменте элитной недвижимости — до 14%. По ее словам, на динамику в премиум-сегменте повлиял, в том числе, выход новых дорогостоящих проектов в Петербурге. С учетом инфляционных ожиданий темпы роста цен во втором полугодии, вероятно, останутся на сопоставимом уровне.

«Объем продаж по итогам года прогнозируется на уровне 2,3–2,5 млн кв. м, из которых на второе полугодие придется 1,2–1,4 млн кв. м. Рынок ожидает изменений в условиях выдачи семейной ипотеки, однако принятие решения отложено до осени 2026 года»,— напоминает госпожа Ульянова.

Наталья Кукушкина, начальник отдела продукта и аналитики группы ЦДС, рассуждает: «До октября рынок получил передышку на фоне продления программы семейной ипотеки. Но три месяца — это непродолжительный срок, и девелоперы продолжают находиться в состоянии стратегической неопределенности. Складывается ощущение, что у всей строительной отрасли нет стратегии и понимания, куда двигаться дальше. Эта неопределенность накладывается на длину строительного цикла — два-три, а иногда и четыре года при сложном проекте. За это время ситуация на рынке успевает измениться несколько раз. В связи с этим закономерно можно ожидать дальнейшего снижения вывода новых проектов».

Согласно прогнозам госпожи Кукушкиной, третий квартал будет сопоставим по уровню активности с первым. Однако, замечает она, нужно понимать, что аудитория потенциальных покупателей по семейной ипотеке достаточно невелика. Кто-то купил квартиру ранее, кто-то перестал соответствовать критериям программы. Основными заемщиками сейчас выступают семьи, недавно родившие первого ребенка и получившие право на участие в программе. После 1 октября условия именно для этой категории заемщиков ухудшатся наиболее значительно, говорит она. «При повышении ставки с 6 до 12% размер ежемесячного ипотечного платежа увеличится в полтора-два раза. То есть вместо среднего платежа в 40 тыс. рублей в месяц семья будет вынуждена платить 60, а то и все 80 тыс. рублей. Безусловно, это повлияет только на будущих заемщиков»,— отмечает она. Условия для тех, кто уже купил квартиру, не изменятся, что является хорошей новостью. Готовящиеся изменения значительно повлияют на финансовое положение семей, которые купят квартиру после 1 октября. Учитывая, что после рождения ребенка часто работает только один родитель, а второй находится в декрете, такая семья отложит покупку квартиры либо второй родитель будет вынужден выйти на работу раньше. «Скорее всего, в приоритете у такой семьи окажется стабильный доход для погашения ипотеки, а не планирование второго ребенка»,— делает предположение госпожа Кукушкина.

Говорить же о прогнозах на четвертый квартал можно будет после того, как станут известны новые условия программы семейной ипотеки, считает она.

ЕЖЕГОДНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ Ольга Рянкель, руководитель направления исследований жилой недвижимости Nikoliers, напоминает, что за последние семь лет на рынке первичной жилой недвижимости Петербурга сохранялась тенденция ежегодного снижения объемов спроса (за исключением 2023 года). «Причинами выступили ряд факторов: сокращение объема строительства и предложения масштабных проектов в „прикадровых“ локациях с более доступными ценами, отмена и ужесточение условий льготных ипотечных программ, высокий уровень ключевой ставки и, соответственно, рыночных ипотечных ставок, а также рост цен (в 2,3 раза с 2020 года)»,— перечисляет она.

При этом по итогам первого полугодия 2026 года спрос относительно стабилен: снижение составило всего 1,4% к первому полугодию 2025 года. «В текущей ситуации рынок Санкт-Петербурга достиг определенного уровня стабилизации и после охлаждения динамики продаж в 2025 году (–12,4% по количеству ДДУ) удерживает прежний уровень. Вместе с тем в третьем квартале ожидаем активизацию спроса: покупатели стремятся зафиксировать действующие условия семейной программы. Ключевой фактор, который во многом определит итоговые результаты 2026 года,— решение по дифференцированию ставок семейной ипотеки, ожидаемое в октябре»,— отмечает госпожа Рянкель.

За последние 12 месяцев средневзвешенная цена предложения выросла на 20,4%. При этом с начала 2026 года рост замедлился и составил 6,5%. Доля ипотечных сделок за полугодие 2026 года увеличилась на 14 п. п. (в сравнении с первым полугодием 2025 года) и составила 56%.

БЕЗ МГНОВЕННОГО ЭФФЕКТА Вера Голубева, генеральный директор франшизы TrendAgent, считает, что во втором полугодии рынок новостроек Петербурга, скорее всего, останется рынком осторожного спроса. «Существенного разворота мы не ждем: покупатель по-прежнему считает ежемесячный платеж, размер первоначального взноса и альтернативную доходность сбережений. Даже снижение ключевой ставки не дает мгновенного эффекта для первичного рынка, потому что рыночная ипотека все еще остается дорогой, а основная активность концентрируется вокруг льготных программ, рассрочек и точечных акций застройщиков»,— говорит она.

По ценам, по ее словам, стоит ожидать скорее умеренную индексацию, чем резкий рост. «В Петербурге у застройщиков нет задачи массово снижать прайс-листы, но рынок будет регулироваться скидками, субсидированными программами, рассрочками и более гибкой работой с остатками. Наиболее устойчивыми останутся ликвидные форматы: студии, компактные однокомнатные квартиры и семейные планировки в проектах с хорошей транспортной доступностью. В менее ликвидных локациях давление на цену может сохраняться через скрытые дисконты»,— считает она.

Полина Стрих, директор по продажам Fizika Development, полагает, что цены на первичном рынке Санкт-Петербурга, скорее всего, будут стагнировать как минимум до осени. «При этом предпосылок для их резкого снижения цен мы также не видим: себестоимость строительства и стоимость проектного финансирования остаются высокими. Более того, по данным DataFlat, средняя стоимость реализованного квадратного метра в Петербурге за последний год выросла примерно на 15%»,— замечает она.

После ужесточения условия льготной ипотеки, предполагает госпожа Стрих, спрос в эконом- и комфорт-классе, вероятнее всего, снизится. «В бизнес-классе и премиальном сегменте ситуация будет более стабильной. Ограниченное предложение качественных проектов в центральных районах города и сокращение новых площадок под застройку будут поддерживать спрос. В этих условиях на первый план выйдет рассрочка сроком на три-пять лет с минимальным взносом — уже сегодня ее доля в новостройках Петербурга и Москвы выросла до 36%»,— приводит данные эксперт.

Летом, по ее словам, темпы продаж традиционно снизятся, к осени рынок может немного оживиться, однако до показателей 2025 года, скорее всего, не восстановится. ■

ЯНИНО ДВИЖЕТСЯ К СЕМЕЙНЫМ ЦЕННОСТЯМ

ДЕФИЦИТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР В НОВОСТРОЙКАХ И ОТСУТСТВИЕ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ ПОД КОМПЛЕКСНУЮ ЗАСТРОЙКУ ТЕРРИТОРИЙ В ПЕТЕРБУРГЕ ПОДДЕРЖИВАЮТ УСТОЙЧИВЫЙ СПРОС НА ЖИЛЬЕ КОМФОРТ-КЛАССА В БЛИЖАЙШИХ ОБЛАСТНЫХ ЛОКАЦИЯХ. ЛЕТОМ 2026 ГОДА НА РЫНОК АГЛОМЕРАЦИИ ВЫШЕЛ НОВЫЙ ПРОЕКТ В ЯНИНО-1, ПЛОЩАДЬ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ В КОТОРОМ СОСТАВИТ 40 ТЫС. КВ. М. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ ЯНИНО ПЕРСПЕКТИВНОЙ ЛОКАЦИЕЙ ИЗ-ЗА СФОРМИРОВАВШЕЙСЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ И БОЛЬШЕЙ ДОСТУПНОСТИ ВОСТРЕБОВАННОГО НА РЫНКЕ СЕМЕЙНОГО ФОРМАТА ЖИЛЬЯ, ЧЕМ В ГОРОДЕ. ВАСИЛИСА МОТОВА

По данным КЦ «Петербургская Недвижимость», за первое полугодие объем проданного жилья в Ленобласти уже достиг 50% от показателя 2025 года, тогда как в Петербурге реализовано лишь 37%. Доля спроса, приходящаяся на Ленинградскую область, по сравнению с первым полугодием 2025 года увеличилась с 32 до 42%. При этом Петербург сохраняет минимальный за последние десять лет объем предложения: менее 2 млн кв. м.

ТОПОВАЯ ЛОКАЦИЯ Янино — одно из наиболее динамично развивающихся направлений Ленобласти, где строительство ведут крупные федеральные и региональные девелоперы. Локация обладает удобной транспортной доступностью: дорога до города занимает 10 минут на автомобиле, а до ближайшей станции метро «Ладожская» — 15 минут. Это делает район удобным для ежедневных поездок на работу в Петербург. Расширение дорожной сети и строительство новых магистралей на востоке города, в частности Широтной магистрали скоростного движения и КАД-2, ускорят развитие данной части агломерации.

СПРОС НА СЕМЕЙНОЕ ЖИЛЬЕ Стабильный спрос на новостройки комфорт-класса на границе Петербурга и Ленобласти во многом поддерживается



KRONUNG GROUP

ПРОЕКТ «КРОНУНГ ЯНИНО» — ЧАСТЬ МАСШТАБНОГО ПРОЕКТА КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ ПЛОЩАДЬЮ 38 ГА

льготными ипотечными программами, прежде всего семейной ипотекой. Она делает более доступным просторное семейное жилье, которое востребовано на рынке. Ставка именно на такой формат квартир сделана в новом проекте девелопера Kronung Group «Кронунг Янино». ЖК состоит из трех корпусов высотой 8–12 этажей. Всего в комплексе запланировано 675 квартир. Акцент на двух- и трехкомнатные квартиры, лоты с террасами и отсутствие студий — нишевая стратегия девелопера, цель которой — выделить проект среди других ЖК в высококонкурентной среде Всеволожского района Ленинградской области.

Квартиры с террасами — редкость на рынке массового жилья Ленобласти, а семейные планировки часто представлены здесь в ограниченном ассортименте. Концепция «семейного квартала» в новом ЖК подразумевает закрытые дворы, расширенные общественные функции (коворкинг, зоны отдыха, площадки). Такой формат выходит за рамки стандартного набора опций комфорт-класса. Планировочные решения для нескольких поколений семей, представленные в ЖК, тоже пока еще редко позиционируются на рынке, хотя запрос на них есть. В связи с этим подобные предложения отличаются меньшим сроком экспозиции (временем продажи) по сравнению с типовыми квартирами.

ЦЕНЫ И ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ По прогнозу аналитиков Nikoliers, к концу 2026 года цены на квартиры в новостройках Ленобласти могут вырасти примерно на 15%, а в 2027-м — еще на 15–20%. На это влияют инфляция, стоимость строительства и рост спроса в областных локациях. Средневзвешенная цена квадратного метра в Янино сегодня достигает 220 тыс. рублей. Стоимость жилья в «Кронунг Янино» начинается от 170 тыс. рублей за квадратный метр в квартирах с отделкой. Такая разница типична на этапе старта продаж и дает возможность покупателям совершить сделку по низкой цене до повышения стоимости.

ИНВЕСТИЦИИ И СРОКИ «Кронунг Янино» — часть масштабного проекта комплексного освоения территории площадью 38 га, реализуемого совместно с группой компаний «Расцветай». Общая площадь застройки превышает 300 тыс. кв. м жилья, из них 74 тыс. кв. м уже сданы в строй ГК «Расцветай». Основной инвестор проекта берет на себя строительство социальной и коммерческой инфраструктуры, в том числе двух детских садов, школы, инновационного IT-кластера, торгово-развлекательного и спортивного центра с бассейном.

В свою очередь, Kronung Group осуществляет возведение около 40 тыс. кв. м жилой застройки, что позволит сократить общий срок освоения территории на три года. Общий объем инвестиций в проект составляет 3,5 млрд рублей. ■

СТАТУС ОБЯЗЫВАЕТ

ОСВОЕНИЕ ГОРОДСКОГО ПОСЕЛКА НОВОСЕЛЬЕ В ЛЕНОБЛАСТИ НАЧАЛОСЬ В 2010-Х ГОДАХ. ЖИЛЫЕ ПРОЕКТЫ ЗДЕСЬ РАЗВИВАЛИСЬ И МЕНЯЛИСЬ ВМЕСТЕ С ЛОКАЦИЕЙ. КАК ОНА ПРЕОБРАЗИЛАСЬ ЗА СВОЮ ИСТОРИЮ ОТ ТЕРРИТОРИИ ИНСТИТУТА ПО ИССЛЕДОВАНИЮ ЗЕМЛИ ДО ГОРОДА И КАКИЕ КВАРТАЛЫ СФОРМИРОВАЛИ ЕГО СОВРЕМЕННЫЙ ОБЛИК, РАЗБИРАЛАСЬ КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE ВАСИЛИСА МОТОВА.



ПРЕСС-СЛУЖБА «НОВОСЕЛЬЕ ДЕВЕЛОПМЕНТ»

ОБЛИК НОВОСЕЛЬЯ ФОРМИРУЕТСЯ ВО МНОГОМ БЛАГОДАРЯ СОВРЕМЕННЫМ ЖИЛЫМ КВАРТАЛАМ

Весной 2026 года власти Ленобласти официально узаконили статус Новоселья как города.

«Формально Новоселье — это территория Ленобласти, но по факту — комфортный самостоятельный микрорайон агломерации с человекоцентричной застройкой»,— дает оценку градостроительной среды локации ведущий эксперт по проектированию жилых сред «Школы девелопера» Мария Кукса.

По ее словам, от других молодых городов на границе города и области (Кудрово, Мурино) Новоселье выигрывает за счет среды. «Соседи застраивались хаотично, а Новоселье развивается по единому генплану и дизайн-коду, с ограничением этажности. Плюс социальная инфраструктура здесь работает на опережение, а не догоняет: уже сейчас в локации фактически формируется профицит соцобъектов. Добавьте хорошую транспортную доступность — 25 минут до города и близость Петергофа. Отсюда и более дорогой, качественный девелоперский продукт»,— убеждена госпожа Кукса.

Опрошенные эксперты подтверждают, что основная целевая аудитория жилья на рынке первичной недвижимости в Новоселье — семьи с детьми, которым нужна квартира большей площади, чем они могут приобрести за сопоставимый бюджет в Петербурге. «Также локация интересна молодым покупателям, использующим семейную ипотеку, и жителям юго-западных районов города, желающим сохранить привычное направление поездок. Преимущество Новоселья заключается в сочетании областной цены и уже сформированной городской среды»,— объясняет Вера Голубева, бизнес-партнер TrendAgent в Санкт-Петербурге.

Госпожа Кукса дополняет, что семейные покупатели переезжают в Новоселье, осознанно идя на компромисс по площади ради собственного жилья и качественной среды.

Заместитель директора Банковского института развития Юлия Макаренко констатирует, что Новоселье сегодня является точкой притяжения инвесторов и девелоперов. Около десяти девелоперов реализуют здесь 13 проектов на 66 корпусов и соответствующую инфраструктуру. Общий фонд планируемого к вводу жилья достигает 19 тыс. квартир.

Стоимость квадратного метра на первичном рынке колеблется от 160 тыс. рублей (на предложение без отделки) до 250 тыс. рублей (предложение с отделкой, удачной локацией и выбором этажа).

«Городской статус добавит до 20% стоимости жилья, но коснется это, скорее всего, новых или начатых проектов. Отсюда интерес инвесторов к квартирам в локации с целью перепродажи позднее»,— дает оценку инвестиционной привлекательности недвижимости в молодом городе госпожа Макаренко.

Облик города в Новоселье формируется во многом благодаря современным жилым кварталам. В этом году застройщик «НОВОСЕЛЬЕ девелопмент» вывел на рынок финальный седьмой лот квартал-парка «УЮТный». В отличие от других очередей, последний этап комплекса отличается самой низкой плотностью застройки в локации (7,5 тыс. кв. м), при этом предлагает большое разнообразие семейных планировок, широкие просторные дворы с усиленным озеленением во дворах.

Директор по маркетингу компании «НОВОСЕЛЬЕ девелопмент» Алексей Муравьев говорит, что за время развития Новоселья покупатели стали осознаннее подходить к выбору квартир. Сегодня потребителя волнует многое: количество квартир на этаже, расстояние между домами, наличие прогулочных зон на придомовой территории, дворы без машин. Покупатель научился оценивать качество среды.

По плану региональных властей постепенно Новоселье станет столицей Ломоносовского района Ленинградской области. Вице-губернатор Ленобласти по вопросам строительного комплекса и ЖКХ Евгений Барановский считает, что у данной территории, в которую изначально закладывались решения для создания современного города, уже есть для этого все необходимое. Это продуманное квартальное планирование, связная улично-дорожная сеть, архитектурное разнообразие и сервисы для жителей. ■

ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ЗАНЯЛИ ВЫЖИДАТЕЛЬНУЮ ПОЗИЦИЮ

НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПЕТЕРБУРГА ФИКСИРУЕТСЯ ОЩУТИМОЕ ЗАТИШЬЕ СО СТОРОНЫ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ. ПРИЧИНОЙ ТОМУ СТАЛИ ВЫСОКАЯ КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА И УЖЕСТОЧЕНИЕ УСЛОВИЙ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ. ИНВЕСТОРЫ ПЕРЕШЛИ К ВЫЖИДАТЕЛЬНОЙ ТАКТИКЕ, СМЕНИВ ПРИОРИТЕТ С БЫСТРЫХ ДЕНЕГ (ПЕРЕПРОДАЖИ) НА ДОЛГОСРОЧНУЮ СДАЧУ В АРЕНДУ. КАК ИТОГ, ЕСЛИ НА ПИКЕ ГОСПОДДЕРЖКИ ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК В НЕКОТОРЫХ ЖК ДОХОДИЛА ДО 30–40%, ТО ТЕПЕРЬ ПОКАЗАТЕЛЬ СОКРАТИЛСЯ В ДВА РАЗА: ДО 15–20% В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЛОКАЦИИ. КИРИЛЛ ОРЛОВ

Светлана Опрышко, учредитель и директор портала «Всеостройке.рф», подсчитала, что сегодня срок окупаемости купленной для сдачи в аренду, например, однокомнатной квартиры в Санкт-Петербурге составляет 23–24 года — это примерно на три года дольше, чем в прошлом году. «Причина — рост цен. Хотя подорожание отмечается как на первичном рынке недвижимости, так и на рынке аренды, цены на новостройки растут быстрее, чем цены на съем, соответственно, сроки окупаемости увеличиваются»,— говорит она.

Полина Стрих, директор по продажам Fizika Development, подтверждает слова коллеги: «За последний год инвестиционная активность на первичном рынке Петербурга, безусловно, снизилась. Основной причиной стала высокая ключевая ставка, из-за которой банковские депозиты вновь стали полноценной альтернативой недвижимости. Дополнительное влияние оказало завершение массовых льготных ипотечных программ, которые ранее стимулировали инвестиционный спрос».

По ее подсчетам, исторически суммарная доля всех инвестиционных покупок во всех классах жилья на первичном рынке Петербурга составляла 15–25%. Сегодня инвесторы стали гораздо избирательнее, замечает госпожа Стрих, тщательно сравнивая потенциальную доходность различных инструментов.

«Если говорить о классической стратегии покупки квартиры на этапе строительства с последующей перепродажей, то исторически она позволяла получить прирост стоимости на уровне 20–40% за весь цикл реализации проекта. Однако в условиях дорогого финансирования этот потенциал несколько сократился. Доходность долгосрочной аренды жилья в Петербурге традиционно находится в диапазоне 4–7% годовых, а срок окупаемости составляет 15–20 лет, что сегодня уступает доходности банковских депозитов»,— рассуждает эксперт.

В то же время недвижимость продолжает оставаться одним из наиболее надежных инструментов сохранения капитала, напоминает госпожа Стрих. Депозиты привлекательны при высокой ключевой ставке, но их преимущество носит краткосрочный характер.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ЧАСТЬ ИНВЕСТОРОВ РАССМАТРИВАЕТ АЛЬТЕРНАТИВЫ ПЕРВИЧНОМУ ЖИЛЬЮ. САМАЯ ПОНЯТНАЯ — БАНКОВСКИЕ ВКЛАДЫ И ОБЛИГАЦИИ: ОНИ ЛИКВИДНЫ, НЕ ТРЕБУЮТ РЕМОНТА, УПРАВЛЕНИЯ АРЕНДАТОРОМ И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ РАСХОДОВ

МАССОВЫЙ СЕГМЕНТ ПОСТРАДАЛ БОЛЬШЕ Генеральный директор франшизы TrendAgent Вера Голубева говорит, что доля инвестиционных сделок снизилась прежде всего в массовом сегменте, потому что прежняя модель «купить на старте и заработать на росте цены к вводу» работает хуже. «Входной чек вырос, ипотека стала дорогой, а рост цен уже не всегда компенсирует стоимость денег. Поэтому инвесторы сегодня считают не абстрактный потенциал роста, а конкретную финансовую модель: локацию, бюджет покупки, срок сдачи, ликвидность планировки, будущую арендную ставку и возможность быстро перепродать объект без дисконта»,— указывает она.

Если рассматривать квартиру как арендный актив, то окупаемость стала длиннее. «По классическому жилью под долгосрочную аренду в Петербурге инвестор чаще ориентируется не на быстрый возврат вложений, а на сохранение капитала и умеренный регулярный доход. В среднем такие инвестиции могут давать 5–7% годовых до вычета всех расходов, поэтому срок окупаемости нередко превышает 15 лет. Более интересными остаются небольшие ликвидные форматы: студии и компактные однокомнатные квартиры рядом с метро, вузами, деловыми зонами и крупными транспортными узлами. И даже в этих случаях инвестор уже не покупает „любой квадрат", а выбирает объект, который сможет работать и в аренде, и при последующей продаже»,— рассуждает госпожа Голубева.

АЛЬТЕРНАТИВА На этом фоне часть инвесторов рассматривает альтернативы первичному жилью. Самая понятная — банковские вклады и облигации: они ликвидны, не требуют ремонта, управления арендатором и дополнительных расходов. «В недвижимости конкуренцию новостройкам составляют вторичный рынок, где можно купить объект с дисконтом и сразу сдавать его в аренду, апартаменты с профессиональной управляющей компанией, небольшие коммерческие помещения и отдельные загородные лоты в перспективных локациях. Но у каждой альтернативы своя логика риска: вклад не дает роста капитала, вторичка требует управления и ремонта, коммерческая недвижимость зависит от арендатора, а земля — это более длинный горизонт. Поэтому главный итог полугодия — инвестор в Петербурге стал рациональнее: он меньше рассчитывает на автоматический рост цены и больше смотрит на ликвидность, доходность и управляемость вложений»,— делится госпожа Голубева.

Мария Мартемьянова, директор по продажам ГК «А101» в Санкт-Петербурге, говорит: «Помимо квартир, инвесторы все чаще рассматривают коммерческие помещения на первых этажах жилых комплексов. На старте продаж такие объекты можно приобрести по цене от 178 тыс. рублей за квадратный метр. Например, помещение площадью 72 кв. м стоит примерно 12,5 млн рублей и способно приносить около 150 тыс. рублей ежемесячного арендного дохода. При этом за 6–12 месяцев до ввода дома в эксплуатацию стоимость подобных помещений, по нашим наблюдениям, достигает 255–265 тыс. рублей за квадратный метр».

Госпожа Опрышко видит главной альтернативой инвестициям в недвижимость банковские вклады. «Самый простой вариант — депозиты. Доходность от сдачи квартиры в долгосрочную аренду в Санкт-Петербурге сегодня оценивается в 4–5%. Средняя ставка по вкладам, если смотреть по крупнейшим банкам,— около 12%,— отмечает она.— Если же говорить именно о вложениях в недвижимость, то можно рассмотреть сервисные апартаменты с готовым бизнесом под управлением УК, где порог входа ниже, а окупаемость выше. Доходность в зависимости от объекта может достигать 8–12% после вычета комиссий управляющей компании».

Госпожа Стрих считает, что среди альтернатив инвесторы также все чаще рассматривают облигации федерального займа и надежные корпоративные облигации, а также коммерческую недвижимость — прежде всего помещения форматов стрит-ритейл и light industrial, где потенциальная доходность составляет 8–12% годовых.

ПОНЯТНАЯ МОДЕЛЬ Сооснователь и партнер Bright Rich | CORFAC International Виктор Заглумин полагает, что наибольший интерес у инвесторов в коммерческую недвижимость вызывает офисная и складская недвижимость. «Эти сегменты обладают наиболее устойчивым спросом, высокой ликвидностью и понятной моделью получения дохода. По этой причине они привлекают внимание фондов недвижимости, частных инвесторов и конечных пользователей»,— говорит он.

Гостиничную и торговую недвижимость участники рынка воспринимают более осторожно. Отели характеризуются длительным сроком окупаемости и высокой зависимостью от туристического потока, а торговые центры продолжают испытывать давление со стороны электронной коммерции, сталкиваться с ростом вакансии и изменением потребительского поведения.

«До конца 2026 года существенного восстановления инвестиционной активности ожидать не стоит. При сохранении текущих макроэкономических условий объем сделок, вероятнее всего, останется ниже уровня прошлого года. Оживление рынка будет во многом зависеть от дальнейшего снижения ключевой ставки и сокращения разрыва в ценовых ожиданиях между продавцами и покупателями»,— рассуждает господин Заглумин.

По его словам, портрет инвестора за последние несколько заметно изменился. Если раньше значительную часть рынка формировали покупатели, активно использовавшие банковское финансирование, то сегодня ключевую роль играют инвесторы с собственным капиталом или долгосрочными источниками фондирования.

«Высокую активность демонстрируют закрытые паевые инвестиционные фонды (ЗПИФ). В отличие от классических инвесторов, они в меньшей степени зависят от стоимости банковских кредитов, поскольку привлекают средства пайщиков на длительный срок. Основной интерес таких фондов сосредоточен на качественных офисных и складских объектах со стабильным арендным потоком и прогнозируемой доходностью»,— замечает эксперт.

Константин Земсков, заместитель генерального директора AKTIVO, добавляет: «Сейчас инвестору необязательно покупать объект целиком, чтобы вложиться в недвижимость. Есть инструмент ЗПИФ — закрытый паевой инвестиционный фонд. Это единственный тип паевого инвестиционного фонда, в состав которого может быть включена недвижимость. Инвестор может купить часть паев ЗПИФа, получив соответствующую долю владения актива».

Он напоминает, что в сделках с недвижимостью остро встает вопрос безопасности. Это и опасность отмены сделки в сегменте жилой недвижимости, и риск приобрести неликвидный актив. ЗПИФ решает эту проблему, снимая с частного инвестора заботу о юридической и технической проверке объектов.

Эксперт признает, что депозиты и облигации — инструменты более удобные, простые и понятные для инвестора, поэтому их доля на рынке инвестиций в десятки раз выше доли ЗПИФ. «Объем облигаций в обращении составляет более 71 трлн рублей, на депозитах физлица держат свыше 67 трлн рублей. При этом совокупные активы ЗПИФов недвижимости составляют около 1 трлн рублей — за год этот показатель вырос на 39%, что говорит о резком росте популярности этого инструмента»,— приводит цифры господин Земсков. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (онлайн-выпуск Северо-Запад, Guide «Инвестиции в недвижимость»)

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
Валерий Грибанов — выпускающий редактор
Марина Шевченко — корректор
Василиса Сатирская — верстка
Григорий Матыжев — рекламная служба

Адрес редакции и издателя: 127006, г. Москва, Оружейный пер., д. 41. 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: Евгений Павленко