



# ДОХОДНОЕ ДЕЛО

АВТОР:  
Ольга Петрова

ЗОЛОТОЕ ВРЕМЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ-СПЕКУЛЯНТОВ ПРОШЛО. ИГРОКИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ДЕМПИНГУЮТ — С ЛЕГКОСТЬЮ ОТХВАТИТЬ ХОРОШИЙ КУШ ПРИ ПЕРЕПРОДАЖЕ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ НЕ ПОЛУЧИТСЯ. БОЛЕЕ ТОГО, РАССТАТЬСЯ С ПРИОБРЕТЕННЫМИ АКТИВАМИ СТАНОВИТСЯ ВСЕ СЛОЖНЕЕ. НОВЫЙ ДЕВИЗ: «СТО РАЗ ПОДУМАЙ, ПРЕЖДЕ ЧЕМ ИНВЕСТИРОВАТЬ В ЖИЛЬЕ».

Раньше застройщики, особенно в эконом-классе, не слишком заботились о качестве продукта и социальной инфраструктуре. Покупатели сметали все, перепродажа недвижимости приносила баснословную прибыль. Рынок аренды в Москве был переоценен, поэтому сдача квартир в аренду обеспечивала доход, уровень которого был выше банковских депозитов. Удачно покупались, перепродавались и сдавались в аренду квартиры вне зависимости от класса жилья.

Теперь все иначе. По утверждениям некоторых экспертов, спекулянты ушли с рынка недвижимости. «Количество инвесторов, которые вкладывают средства в московскую недвижимость, если не стремятся к нулю, то весьма невелико», — уверен управляющий партнер агентства недвижимости Spencer Estate Вадим Ламин. По его мнению, причины кроются в падении рынка и национальной валюты — мало реальных покупателей. «К тому же подоспели законодательные инициативы, которые увеличивают срок владения собственностью для получения налогового вычета», — резюмирует он.

*Рынок аренды в Москве был переоценен, поэтому сдача квартир в аренду обеспечивала доход, уровень которого был выше банковских депозитов*

Статистика многих агентств недвижимости подтверждает, что на рынке осталось не более 10% инвесторов. Для сравнения: в ажиотажном декабре 2014 года их доля по некоторым объектам доходила до 50%. В конце прошлого года не сработали все ухищрения застройщиков, которые предлагали хорошие скидки, выгодные ипотечные условия, дарили подарки и даже приезжали в офис к клиенту, чтобы совершить сделку. Число инвесторов не увеличилось. Не повлияло на ситуацию и рекордное снижение рубля и стоимости нефти. За год все адаптировались к данной тенденции, скачок спроса на жилье не повторился.

По словам директора бизнес-направления «Недвижимость» компании Strategy Capital Advisor Натальи Кругловой, спекулятивные схемы с жилой недвижимостью больше неэффективны. «Раньше стоимость актива увеличивалась по мере повышения готовности проекта и благодаря росту самого рынка. Но



цены падают — нет ощущения, что хороший проект с минимальными рисками достройки способен подорожать после сдачи в эксплуатацию. С учетом стоимости транзакций инвестор скорее останется при своих или проиграет», — считает она. Вторичный рынок жилья и вовсе встал, сроки экспозиции квартир предсказать нереально. Государство не поддержало этот сегмент рынка, никаких ипотечных льгот нет, поэтому число реальных покупателей резко сократилось.

Изменилось и положение дел на рынке аренды. Управляющий партнер «Метриум Групп» Мария Литинецкая приводит такие цифры: в 2014 году из всех инвестиционных сделок около 15% квартир покупалось для сдачи в аренду. Сейчас этот показатель снизился до 10%.

«Уменьшение доли тех, кто планировал в дальнейшем получать пассивный доход от сдачи в аренду, связано с падением арендных ставок. Арендаторы сами диктуют собственникам правила игры. Еще год-два назад владельцы квартир рассчитывали на пассивный доход на уровне 7–8% годовых, теперь максимальная доходность колеблется

в пределах 4–6%», — замечает Мария Литинецкая. Эксперт полагает, что в нынешних экономических условиях гораздо выгоднее положить деньги на депозит, а не покупать недвижимость с целью заработать на аренде.

Несмотря на негативные тенденции, профессиональные инвесторы все еще рассматривают недвижимость как инструмент для сохранения и получения прибыли. Но, чтобы заработать и не остаться в минусе, надо научиться играть по новым антикризисным правилам, умерить аппетиты и не ждатьсиюминутной прибыли.

«Стоимость недвижимости в столичном регионе приблизилась к минимальным значениям — покупать квадратные метры очень выгодно, особенно в новостройках», — говорит заместитель генерального директора ООО «Мортон-Инвест» Игорь Сибренков. Но подходить к выбору объекта для инвестиций нужно очень осторожно: настал рынок покупателя, спросом пользуются только качественные проекты. Правило «купил на ранней стадии строительства любой объект и продал перед сдачей новостройки в эксплуатацию» устарело. На рынок хлынуло огромное число инвестиционных

ПРЕВОСХОДНО



DIPLOMAT

YALTA

ГОТОВЫЕ АПАРТАМЕНТЫ  
КЛАССА ЛЮКС В ЛИВАДИИ

495 223-3023

WWW.DIPLOMAT-YALTA.COM



квартир, и реализовать подобный актив удастся только с серьезным дисконтом.

Как рассказывает генеральный директор ООО «Новые Ватутки» Александр Зубец, год назад, купив жилье в проекте с неразвитой инфраструктурой, можно было рассчитывать на хорошую доходность при перепродаже. «Покупатель стал более требовательным. Он предпочитает комплексные проекты, в котором жилье и инфраструктура появляются одновременно — это очень важный показатель комфортности и ликвидности. Чем полнее инфраструктура, тем лучшими темпами реализации будет отличаться объект. Поэтому инвесторам следует рассматривать не только стоимость и расположение, но и перспективы развития

инфраструктуры. Легкомысленно подойти к выбору не получится», — уверяет он.

Задача инвестора — не только вложиться в качественный проект на начальной стадии строительства, но и выбрать надежного застройщика, чьи проекты аккредитованы в крупнейших банках, возводятся в рамках комплексного освоения территории, обладают перспективами транспортного развития и, разумеется, продаются по № 214-ФЗ. Главное — чтобы проект был закончен, а застройщик не обанкротился. Но ждать быстрого получения прибыли не стоит.

И дело не в том, что стройки затягиваются, — наоборот, грамотные девелоперы в непростое время стараются строить быстрее — это одно из главных конкурентных преимуществ. Причина в том, что продать квартиру по переступке трудно: покупателей, у которых на ру-

*Массового возвращения инвесторов на рынок жилья в ближайшие годы не произойдет. Те, кто хотел диверсифицировать риски, скорее всего уже сделали это*

ках есть вся необходимая сумма, мало, а льготы по ипотечному кредитованию тут не работают. Так что инвесторам придется подождать, пока рынок более-менее восстановится или государство поддержит не только первичный рынок. Процесс затянется на несколько лет.

В удачном проекте стоимость 1 м<sup>2</sup> за период строительства дома растет в среднем на 25%. По оценкам заместителя руководителя департамента новостроек компании «НДВ-Недвижимость» Антона Конобеевского, вкладываться можно в разные сегменты, но в новостройках эконом- и комфорт-класса ниже порог входа. При этом он уточняет, что инвесторы концентрируют свое внимание на наиболее ликвидных вариантах — студиях и однокомнатных квартирах.

При вложениях в премиум-класс чрезвычайно высокие скидки должны настораживать. Управляющий партнер IntermarkSavills Дмитрий Халин предостерегает: большая скидка говорит о намерении девелопера сэкономить в ходе строительства. В настоящий момент застройщики и так работают на очень низкой марже, разумные рамки дисконта составляют 7–15%.



## FUTURO PARK

### НОВОГОДНИЕ УСЛОВИЯ НА ТАУНХАУСЫ РАССРОЧКА | ОТСРОЧКА\*

Представляем праздничные предложения на покупку таунхаусов в поселке Futuro Park. До 15 февраля 2016 года вы можете воспользоваться более гибкими условиями рассрочки и отсрочки платежей или получить максимальную выгоду при оплате полной стоимости таунхауса. Выберите наиболее подходящий для вас вариант и сэкономьте до 2,9 млн рублей.

Таунхаусы Futuro Park – современные загородные дома площадью 169 и 238 м<sup>2</sup> с панорамным остеклением и террасой на кровле. Эргономичные планировки позволяют рационально использовать каждый квадратный метр. Все необходимые для комфортного проживания образовательные, развлекательные и спортивные объекты разместятся на территории нового поселка.

\*Акция проводится с 01.12.2015 по 15.02.2016. Рассрочка и отсрочка платежей предоставляются организатором акции – ООО «ГлавСпецМонтаж». Подробнее на сайте [www.futuro-park.ru](http://www.futuro-park.ru)

(495) 974 00 10  
Новорижское ш., 23 км



Кроме того, надо тщательно выбирать месторасположение проекта. «Имеет смысл присмотреться к недвижимости в Центральном округе и близлежащих районах. Например, хорошие перспективы у районов, примыкающих к «Москва-Сити» с запада и севера. Очевидно, что «Сити» в будущем останется ключевым местом делового развития со значительной долей арендаторов из технологических и сырьевых компаний. Одним из интересных районов является Мосфильмовский — в нем обилие зеленых территорий и удобная инфраструктура», — комментирует Дмитрий Халин.

Некоторые девелоперы стараются вернуть инвесторов на рынок недвижимости с помощью маркетинговых инструментов. К примеру, ГК «Мортон» запустила новую программу «Жилье с гарантированной доходностью» и при соблюдении определенных условий готова выкупить у инвесторов квартиры обратно. «При выкупе квартир через полтора года девелопер выплачивает инвестору стоимость квартиры по ДДУ и дополнительный процентный доход в размере 8,55% годовых в рублях от стоимости квартиры. При выкупе через три года — 9,05% годовых в рублях», — рассказывает Игорь

Сибренков. Такой доход сопоставим с нынешними ставками по депозитам.

Инвесторы предпочитают растущие рынки. Но те, кто готов терпеливо ждать доход или хочет сохранить вложения, приобретают недвижимость и сегодня, а остальные давно ушли в валюту или выбирают депозиты. Многие инвесторы заняли выжидательную позицию. «Они не уверены, что в данный момент целесообразно входить в проект. Многие предпочитают еще большие скидки в этом году. При положительных изменениях в экономике доля инвесторов, безусловно, снова увеличится», — прогнозирует генеральный директор Ikon Development Евгения Акимов.

Большинство экспертов уверены, что массового возвращения инвесторов на рынок жилья в ближайшие годы не произойдет. Те, кто хотел диверсифицировать риски, скорее всего уже сделали это. Спекулянты на рынок вернутся нескоро, потому что квартиры перестали приносить прежний доход. Остальные инвесторы будут использовать недвижимость только для сохранения средств на перспективу — в надежде, что когда-нибудь на недвижимости опять удастся заработать. (АН)