

Автор: Альберт АКОПЯН



Кризис не поколебал твердой убежденности россиян в вечных ценностях. А одна из них — **инвестиции в недвижимость** как самый **надежный способ сохранения** сбережений. На протяжении почти всех нулевых этим бесхитрым способом с помощью столичной недвижимости **спасали сбережения** не только москвичи, но также тюменские нефтяники и уральские металлурги. Как индивидуально, так и целыми компаниями **скупая квартиры** и **целые подьезды**.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КВАРТИРЫ: ПОКУПАТЬ, ЖДАТЬ ИЛИ ПРОДАВАТЬ?

Дошло до того, что в периоды ажиотажного спроса даже сами девелоперы превратились в «дважды инвесторов»: сначала вкладывая деньги (впрочем, как правило, чужие) в строительство, а затем... придерживали квартиры в ожидании дальнейшего роста цен. На уровне слухов доля инвестиционных квартир достигала 30%. Слухов ли? Как много скупалось? И что стало с этими квартирами с началом кризиса? Что делают сейчас те,

кто инвестировал до 2008-го? Пришли ли новые инвесторы в последнее время? Пора? И, может быть, важнейший вопрос, насколько сегодняшняя ситуация свидетельствует о приближении бурного роста. Это только некоторые вопросы, которые **ДН** задал экспертам.

»» БЫЛО, БЫЛО...

Было и есть. «Даже сейчас есть единичные случаи, когда скупают целыми подьездами, домами, — говорит

директор департамента элитной недвижимости компании Penny Lane Realty Александр Зиминский. — Как правило, это прямые сделки с застройщиком, но все зависит от суммы инвестиций. Чем она крупнее, тем чаще стараются вести переговоры с первыми лицами компаний, продающих эту недвижимость».

«Не уверена, что 30% квартир были инвестиционными, — продолжает тему **генеральный директор**



агентства недвижимости «Пенаты» **Вероника Панкова.** — Эта цифра мне кажется завышенной, но это вопрос к Регистрационной палате: без профессионального анализа ее данных точную цифру не установить. Но такая практика действительно была. Довольно часто сами строительные компании оставляли себе целые подъезды, чтобы продать эти квартиры по более высокой цене после заселения дома и оформления документов. Думаю, что крупных инвесторов все же интересовали объекты коммерческой недвижимости, которые во все времена более доходны, чем жилая недвижимость».

Директор по маркетингу группы компаний «КОНТИ» **Юрий Синяев** называет цифры в динамике: «Активный рост количества подобных квартир начался в начале 2000-х годов и составлял 15% от общего числа

Диссонансом звучит только оценка **руководителя отдела анализа инвестиционно-девелоперской компании «Сити-XXI век» Игоря Лебедева:** «В 2007–2008 годах доля инвестиционных сделок достигла уровня 50% и более. Приобретением квартир занимались не только частные, но и институциональные инвесторы. У меня не вызывает сомнений тот факт, что объем предложения на вторичном рынке побил все рекорды во многом за счет квартир в новых домах». То есть за счет тех самых инвестиционных квартир.

» **А ВСЕ-ТАКИ, ПОЧЕМУ ИМЕННО КВАРТИРЫ?**

Физическим лицам для инвестиций интересны два типа объектов: квартиры в домах повышенной комфортности на высокой стадии готовности в расчете на дефицит этого сегмен-

В 2007–2008 годах доля инвестиционных сделок достигла уровня **50% и более.** Не вызывает сомнений тот факт, что объем предложения на вторичном рынке **побил все рекорды** во многом за счет квартир в новых домах

покупаемых квартир. К 2005–2006 годам, когда рост цен на квартиры был максимальным, доля инвестиционных квартир достигала, по разным оценкам, около 25%. Такую оценку подтверждает **руководитель отделения «Третьяковское» компании «Пересвет-Недвижимость» Наталья Алиханова:** «На подобные сделки в 2007 году приходилось примерно 20–30% от площади продаваемых квартир в новостройках».

Схожие цифры называет **директор по маркетингу и продажам компании «Квартал Эстейт» Сергей Лушкин:** «До 2008 года в Москве в зависимости от новостройки объем инвестиционных покупок колебался в среднем от 10 до 30% общего количества квартир, проданных на раннем этапе строительства. Инвесторы покупали и квартиры на завершающих этапах, однако это делалось уже с расчетом на рост рынка в целом, а не только на рост цены объекта в связи с увеличивающейся стадией готовности. Инвесторами выступали как физические, так и юридические лица».

та в будущем и квартиры экономкласса в новостройках на этапе котлована в расчете на рост стоимости по мере строительства дома. Во втором случае цена сделки ниже, можно также распределить сумму инвестиций по нескольким застройщикам, однако и риски задержка ввода дома в эксплуатацию выше.

До кризиса недвижимость была самым доходным видом инвестиций, не считая высокорискованных операций на рынке акций. «Инвесторы вкладывались в недвижимость, будучи уверенными в доходности, поскольку рынок рос высокими темпами: рост стоимости жилья достигала ежемесячно около 5%», — говорит Александр Зиминский. «Даже в период стабильных цен 2007 года на рынке оставались инвесторы, в основном юридические лица, которые при крупной оптовой покупке получали от застройщиков дисконт в 15–20%, а то и 30% от текущей стоимости, — рассказывает Наталья Алиханова. — Плюс рост цен на жилье — разница цен между начальным этапом строи-

тельства и после ввода дома в эксплуатацию составляет около 20 %».

К этому добавлялось понимание: гарантии этого рынка выше, чем у остальных. «Инвесторы, вложившиеся в квартиры, тоже потеряли на падении цен, но никто из них не остался с нулем, ибо недвижимость никогда не будет стоить ноль рублей, — добавляет Вероника Панкова. — Да, некоторые активно сбрасывали квартиры и роняли цены с октября 2008 по март 2009 года, когда наблюдался пик массового психоза и ситуация была не прогнозируема, хотя, еще раз хочу повториться, падение цен на 30 % не катастрофично для владельцев активов. Например, некоторые акции в тот же период упали до нуля».

По мнению Юрия Синяева, популярность инвестирования в недвижимость объясняется не только стабильным спросом на жилье и вытекающим отсюда ростом цен. Недвижимость является традиционным способом сохра-

можно лишь в тех случаях, когда строительная компания обладает достаточными финансовыми ресурсами, собственными или банковскими, для ведения строительства, а сегодня далеко не каждый девелопер откажется от инвесторов, вкладывающих средства на ранних этапах стройки».

» «ЖИРОК» — ЛУЧШАЯ ЗАЩИТА ДЕВЕЛОПЕРА

Представление о недвижимости, как самом «ленивом» объекте инвестирования, не совсем справедливо. «Политика инвесторов разная, — говорит Сергей Лушкин. — Большинство использует самую простую схему: купить на этапе котлована и продать дороже, когда дом построен и зарегистрировано право собственности. Некоторые инвесторы выполняют отделку и после этого продают недвижимость с еще большей прибавочной стоимостью. При этом в течение первых лет такие квартиры могут сдавать-

Некоторые рассматривали «зарубежку» и как запасной аэродром на случай резкого ухудшения экономической ситуации из России.

Свобода рук была несколько связана у тех, кто сделал ставку на более высокий класс жилья. «Конечно, наиболее пострадали инвесторы жилья бизнес-класса, так как большие площади квартир и цены м² явно не способствовали быстрой реализации в период общего снижения доходов, — говорит Наталья Алиханова. — В случае если это была квартира уже в готовом доме, она сдавалась в аренду, это было выгодней, чем продавать с дисконтом в 20–30 % и более».

Большинство экспертов единодушны в оценке поведения тех, кто инвестировал в недвижимость до начала кризиса. «Те, кто инвестировал до осени 2008 года, сейчас, как правило, выжидают, когда на рынке наступит дефицит предложения, после чего и начнут реализовывать свои объекты по высокой стоимости», — выражает общее мнение Александр Зиминский.

Тем не менее, даже в разгар кризиса инвестиции в недвижимость продолжались! А что делать? В России оставались люди, у которых оставались деньги. Хранить в евро или долларах рискованно, играть на фондовом рынке еще более рискованно. Ведь на падающем фондовом рынке могут играть только профессионалы. Вложиться и удовлетворенно наблюдать за надувающимся пузырем теперь не получалось.

«Даже в кризис инвестиции в рынок недвижимости менее рискованны по сравнению с прочими объектами вложений, — говорит **руководитель аналитического центра корпорации «ИНКОМ» Дмитрий Таганов.** — В пользу приобретения жилья с целью инвестиции также говорит и тот факт, что число площадок под застройку в Москве сокращается, что, безусловно, в дальнейшем сыграет свою роль. Несмотря на все это, инвестируя в рынок недвижимости, нужно быть готовым к «длинным» вложениям, недвижимость требует инвестиций, рассчитанных на три-пять лет и более».

Выделить наиболее выгодный объект для инвестиций довольно трудно — каждый сегмент рынка жилой недвижимости имеет как свои преимущества, так и недостатки. В итоге все зависит от объемов средств, которые

Наиболее пострадали инвесторы жилья бизнес-класса, так как большие площади квартир и завышенные цены м² явно не способствовали их быстрой реализации в период общего снижения доходов

нения капитала еще и потому, что одной из особенностей России являются относительно небольшие затраты на содержание жилья и способность приносить доход от сдачи в аренду. Под небольшими тратами подразумевается и то, что на сегодня «инвестиционная квартира» — это термин профессиональной речи и СМИ, но не налогового законодательства.

Пока же аппетиты спекулянтов ограничивают... некоторые девелоперы. «Инвесторы, как правило, не заинтересованы в быстром выполнении отделки в своей квартире, и дома, где объем инвестиционных покупок высокий, превращаются в вечную стройку, — говорит Сергей Лушкин. — Инвесторы продают и перепродают квартиры без отделки еще длительное время после заселения новостройки. Но в элитном доме ситуация вечного ремонта соседей недопустима, поэтому наша компания не стала учитывать в прайс-листе дисконт, связанный с начальным этапом строительства. Разумеется, подобная политика воз-

ся в аренду и лишь потом поступать на вторичный рынок».

Таким образом, с началом кризиса большинство спекулянтов могли просто поменять стратегию, чтобы минимизировать убытки. Тех, кто не мог, было относительно немного. «В основном выяснялось, — делится наблюдениями Вероника Панкова, — что скидывали инвестиционные квартиры, как правило, те, кому надо было закрыть финансовые дыры на других фронтах, например, сохранить бизнес или закрыть кредиты, которые стало тяжело обслуживать с падением доходов. Если таких экстренных ситуаций не было, то инвесторы спокойно пережидали этот тяжелый период до очередного подъема цен».

Еще один вариант, почему инвесторы скидывали недвижимость, — конкуренция со стороны зарубежной недвижимости. Дело в том, что недвижимость за рубежом и, в частности на солнечных берегах Средиземного моря, стала настолько доступной, что россияне не справились с искушением.

инвестор планирует потратить. В настоящее время, по утверждению эксперта, доходность находится на уровне 10–12%.

»» ОНИ ВОЗВРАЩАЮТСЯ

Сегодня, как утверждается, рынок находится на подъеме. А значит, должен проявиться и важнейший признак подъема: возвращение инвесторов. Появились ли они на рынке недвижимости?

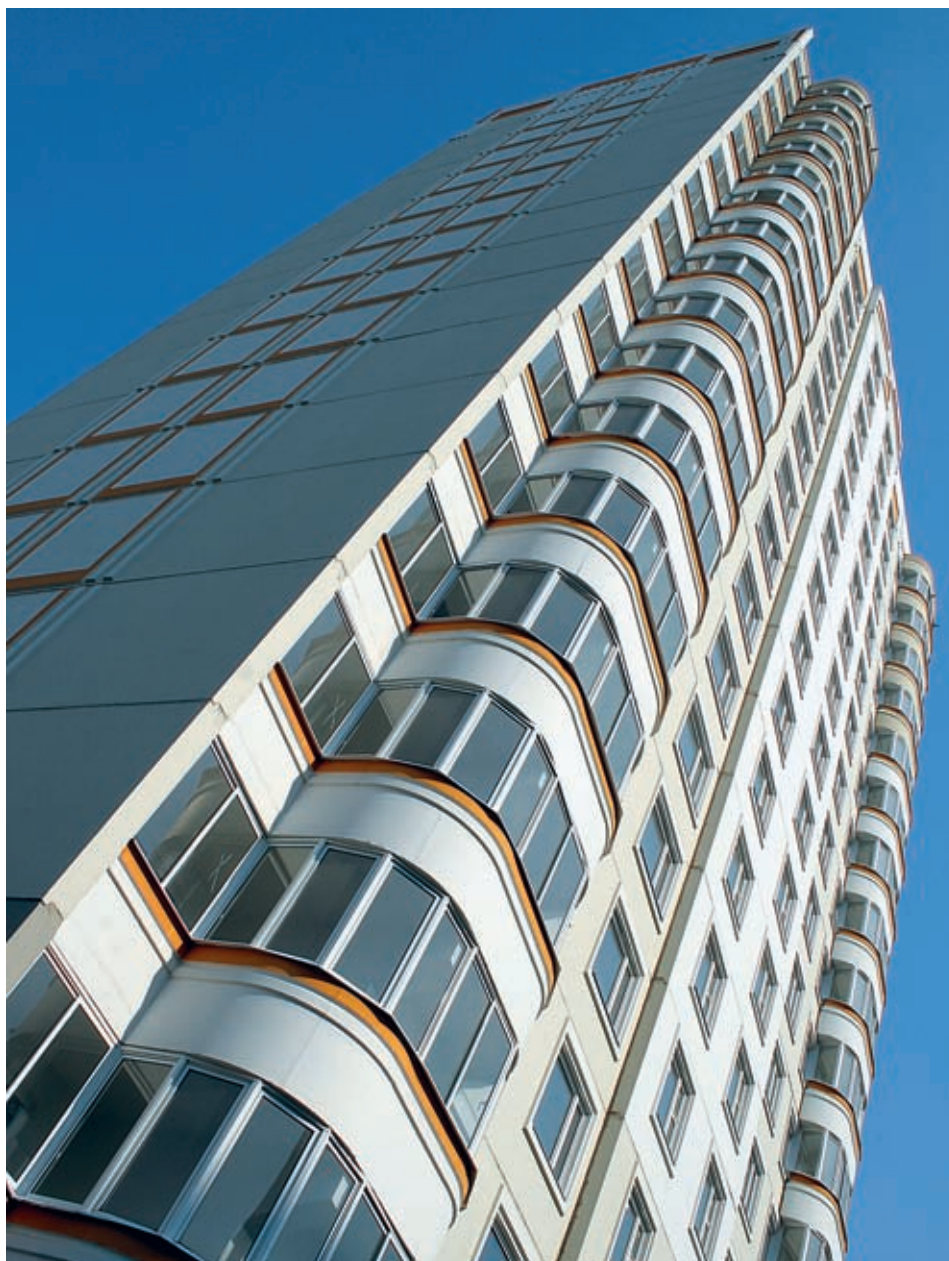
«Конечно появились, — уверен Игорь Лебедев. — Квартиры в Марфине были распроданы в рекордные сроки именно благодаря им. Правда, ожидать массового прихода инвесторов не приходится. Маловероятно, что какая-либо компания будет сейчас устраивать распродажи или понижать рынок за счет дисконтных проектов. Поэтому доля инвестиционных сделок в ближайшее время будет невелика».

«Примерно с конца прошлого года инвестиционный рынок немного активизировался, — поддерживает тему Александр Зиминский. — Я имею в виду частных лиц, которые вкладывали средства просто для получения прибыли. Но сейчас, на мой взгляд, инвестиционный климат сильно отличается от докризисного: люди вкладываются не во все подряд, а лишь в те проекты, где есть интересная цена на входе, хотя, конечно, при этом инвестиционные риски значительно выше».

«Перелом в настроениях произошел в середине 2009 года, когда по многим индикаторам инвесторы сделали вывод о том, что цены достигли дна, — говорит Юрий Синяев. — Уже к концу 2009 года можно было сказать, что около 10% спроса на городское жилье — это именно инвестиционный спрос. А на рынке загородной недвижимости наблюдался еще больший процент, поскольку цены на загородные объекты упали за время кризиса сильнее. В целом по рынку можно говорить о росте цен за год на уровне 7–9%».

Названную коллегой долю инвестиционного спроса в 10% подтверждает Дмитрий Таганов: «В настоящее время уровень инвестиционных сделок на рынке жилья составляет 10–15% от общего объема. Покупатели долгое время находились в состоянии непонимания общей рыночной ситуации. Сегодня они определились».

«Инвесторы вернулись на рынок: сказывается высокая надежность вложений в недвижимость и прогнозы



острого дефицита жилья в ближайшее время. Мне известны несколько случаев последнего времени, когда крупные инвесторы выкупали значительные объемы квартир у застройщика еще до начала строительства и старта открытых продаж», — завершает тему Сергей Лушкин.

А прогнозы острого дефицита жилья в Москве сомнений у экспертов не вызывают. По мнению Натальи Алихановой, здесь выделяется «законодательный фактор». То есть снижение количества предложений на первичном рынке связано с вступлением в силу ряда новых законопроектов. Во-первых, принятие закона о запрете точечной застройки. А во-вторых, общее снижение темпов строительства

с середины 2005 года в связи с вступлением в силу закона об участии в долевом строительстве 214-ФЗ и введением поправки в Земельный кодекс, касающийся обязательного проведения аукциона при распределении земельных участков. И, конечно, дефицит свободных строительных площадок в Москве.

«Если экономическая ситуация останется неизменной, то постепенный рост рынка будет наблюдаться весь текущий год, — заключает Наталья Алиханова. — Вряд ли темп роста цен будет высоким и превысит 15–20% за год. Спрос на рынок хотя и повысился, но платежеспособность большинства потенциальных покупателей осталась невысокой». ДН