



ЗА ИНВЕСТИЦИИ ПРИХОДИТСЯ РАСПЛАЧИВАТЬСЯ

Злопыхатели потирают руки: те, кто до кризиса вложил в недвижимость, уже через год посыпали головы пеплом, не зная, как **расплатиться с банками-кредиторами** или вернуть вложенные средства. Эксперты утверждают, что **более 60 % инвестиционных квартир**, купленных в период ажиотажного спроса, так и не нашли новых хозяев. А сейчас инвесторы покупают жилье уже по другим, **более низким ценам**.

Автор: Сергей РОМАНОВ

Покупка недвижимости не каждому по карману. Тем более если жилье приобретается не в единичном экземпляре, а оптом — таких покупателей и вовсе наперечет. По данным ВЦИОМа, только 5–7% россиян могут позволить себе купить недвижимость любого класса и формата, когда им вздумается и где бы она ни находилась, без привлечения ипотечных и других кредитов. Другое дело, что у них уже все есть: и апартаменты в Москве, и второй дом в Подмосковье, и третий за рубежом. И пяток-десяток квартир, купленных в инвестиционных целях и припасенных для дальнейшей перепродажи. «Безденежные», чтобы купить квартирку-другую для перепродажи, активно пользуются кредитами и различного рода займами. В период ажиотажа, когда годовой рост цен значительно превышал уровень ставок по кредитам, схема покупки инвестиционных квартир с участием ипотечного кредитования представлялась довольно выгодным вложением.

» СЧАСТЛИВЫЕ ВРЕМЕНА

Покупка и перепродажа недвижимости — дело чрезвычайно выгодное. Особенно когда спрос преобладает над предложением, что наблюдалось четырьмя-пятью годами ранее. Так, по данным Федеральной регистрационной службы по Москве, в рекордном 2007 году было заключено более 77 тыс. сделок по купле-продаже, а в «полукризисном» 2008-м — чуть более 65 тыс. По некоторым сведениям, в те же годы частные инвесторы приобрели от 20 до 30% квартир. Причем как на вторичном рынке, так и в новостройках. Часть из них покупались на стадии фундамента, часть — в жилых строениях 30–80%-ной готовности, некоторые — уже в полностью построенных домах. Квартиры под ключ в то время еще не производились.

«В период ускоренного роста цен, который наблюдался в 2006 году, доля инвестиционных покупателей достигала 30%, — подтверждает **управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев.** — В более спокойный 2007 год она наполовину снизилась и не превышала 15%. Причем инвестиционный спрос наблюдался во всех ценовых сегментах — от экономкласса до элитного».

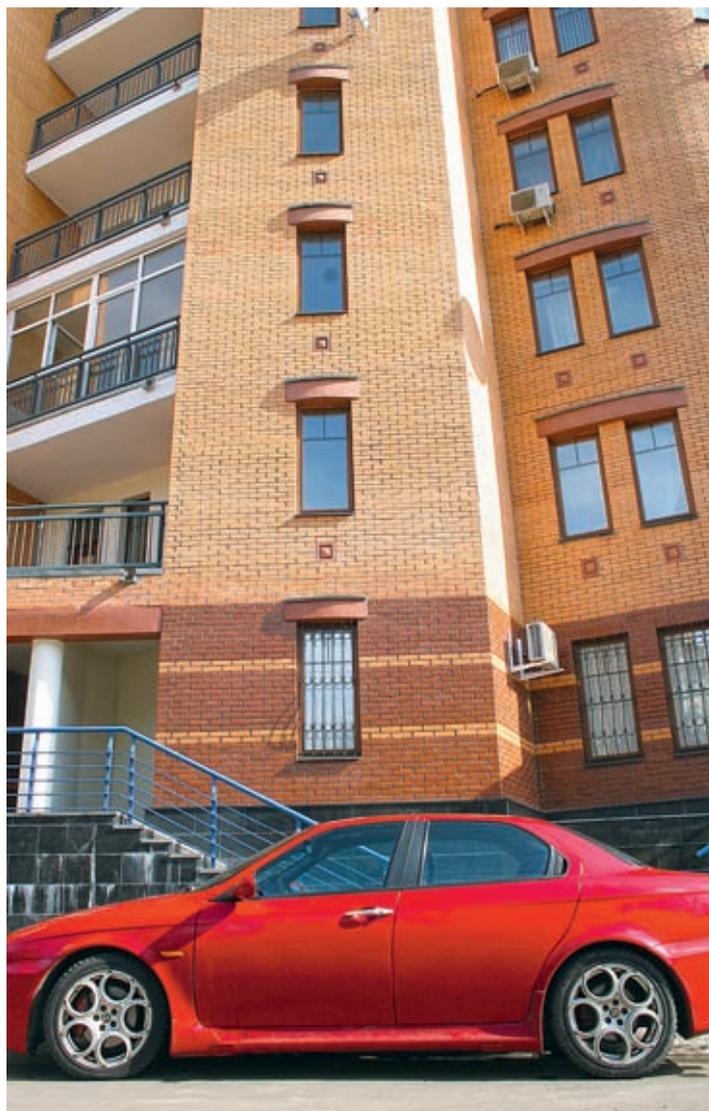
Байка или нет, но риэлторы рассказывают об одном инвесторе, которому удалось получить кредит в банке, равный стоимости пяти трехкомнатных квартир. Деятель купил своим родственникам пять трехкомнатных квартир в новостройках, а их жилье продал по доверенностям от этих самых родственников. На вырученные деньги и рассчитался с банком. Казалось бы, в чем выгода? Но уже довольно скоро выяснилось, что «инвестор» состоит на учете в психиатрическом диспансере. «Дурак» тем временем подал заявления в суд на расторжение всех сделок по квартирам, которые были проданы им по доверенностям. Не зря три месяца мучился с продажами и подбирал клиентов, которые, узнав, с каким инвестором имели дело, оставшиеся средства вынуждены были потратить на валидол и другие успокоительные средства.

Если верить статистике, то в течение трех докризисных лет почти треть инвестиционных квартир была успешно и с наваром перепродана. Правда, это происходило лишь в тех случаях, если стоимость устраивала продавца. Ведь цены в то время поднимались если не каждый день, то каждую неделю. И если, к примеру, в начале месяца за «трешку» просили в лучшем случае 8 млн руб., то к концу меся-

ца ее стоимость могла подняться на 10%. В среднем стоимость квартиры, по данным аналитиков, увеличивалась на 5–8% в месяц. Иначе говоря, квартиры дорожали на 15–20% за время, пока шло оформление документов.

Рост цен и существующий дефицит жилья, когда на один объект приходилось по несколько покупателей, подстегивали инвесторов к стихийным аукционам. Знакомый риэлтор делился воспоминаниями о ситуации, свидетелем которой ему пришлось стать. Одна из квартир выставялась по нижней границе рыночной цены в своем диапазоне. На просмотр одновременно приехали около десяти человек, из них шестерым квартира понравилась. Продавец лихо диктовал свои условия: мол, готов продать жилье по рыночной стоимости только за наличные. И двое клиентов, которые рассчитывали на ипотечные деньги, покинули торги не солоно хлебавши. Оставшиеся четверо с азартом «перебивали» называемые друг другом цифры, в итоге квартира «ушла» за цену, которая на 15% превышала первоначальную. Понятно, охваченный азартом, «игрок» способен переплачивать огромные суммы только ради того, чтобы одержать верх в соперничестве.

По предположениям некоторых аналитиков, в 2007–2008 годах около половины продающихся на вторичном рынке Москвы квартир считались товарными, что свиде-



тельствовало о чрезвычайно высокой инвестиционной составляющей столичного жилья. И что примечательно,

а спрос на жилую недвижимость упал в 25 раз! Застройщики и продавцы недвижимости (в том числе и частные

Частные инвесторы, чтобы избавиться от застоявшегося товара, стали прибегать к «голландским» аукционам. Сначала покупателю предлагается квартира по самой высокой цене, а затем идет игра на понижение

подавляющее число вторично проданных квартир было куплено в течение года после приобретения инвестором.

» «ЧЕРНАЯ» ОСЕНЬ, «СЕРОЕ» ЛЕТО
«Тяжелые времена» внесли существенные коррективы — всякая идея об игре на повышение стоимости квадратных метров была окончательно похоронена. Общая квота сделок к 2009 году сократилась примерно на 60–70%,

инвесторы, которые ранее воспользовались кредитами) стали предлагать внушительные скидки. Но и эти акции не всегда приходились по вкусу покупателю. К середине 2009 года в Москве простаивало почти 20 тыс. инвестиционных квартир, купленных с целью перепродажи.

Но самые дальновидные инвесторы все же не захотели демпинговать и расставаться со своим товаром, а «для

поддержания штанов» сдавали жилье в аренду, иногда даже по бросовым ставкам. Порой выручки хватало, чтобы заплатить налоги. И некоторым арендодателям удалось даже в самые тяжелые времена обустроить довольно прибыльный бизнес. Риэлторы вспоминают об одном инвесторе, который в докризисные времена скупил несколько квартир в новостройках на первых этажах. В результате нашлись покупатели, которые приобрели их по докризисным ценам и превратили квартиры в магазины и предприятия сервисного обслуживания. Тем не менее, по оценкам специалистов компании Blackwood, количество инвестиционных квартир, которые вышли рынок аренды, не превышало 10%.

В то же время именно арендный бизнес способен существенно повлиять и на темпы продаж, и на снижение цен на рынке. Дело в том, что многие потенциальные новоселы отложили покупку жилья до поры до времени, предпочитая воспользоваться невысокими арендными ставками.

«В начале кризиса было отмечено увеличение числа инвестиционных квартир на вторичном рынке: продавцы пытались продать квадратные метры по еще не снизившимся ценам, — уточняет Константин Ковалев. — По мере развития кризиса массового выброса инвестиционных квартир практически не наблюдалось. В условиях падения цен расставались со своей инвестиционной недвижимостью только те, кому были необходимы свободные денежные средства. Причем скидки в разгар кризиса по таким объектам достигали 40–50%».

» ПРИЗНАКИ ЖИЗНИ

Что касается дня сегодняшнего, то рынок пришел к новой точке равновесия: интерес к приобретению жилья у покупателей снова появился. Это вселило надежду в инвесторов, сумевших придержать свои объекты, купленные тройку лет назад. Правда, в ажиотаж, как это было в 2007 году, этот спрос пока не переходит. И, по всей видимости, не перейдет.

Некоторые частные инвесторы, чтобы избавиться от застоявшегося товара, все чаще стали прибегать к так называемым «голландским» аукционам. Их суть в том, что сначала покупателю предлагается квартира по самой высокой цене, а затем идет игра на пониже-



ние. Жилье достается тому, кто первым согласится с объявленной цифрой. (К этому же способу прибегают банки и кредитные учреждения, которые стараются реализовать квартиры, перешедшие в их собственность по заниженным залоговым ценам.)

Впрочем, случаются и казусы. «В конце прошлого года, когда появились первые всплески покупательской активности, — рассказывает один из риэлторов, — продавец-инвестор увидел, что его квартира в построенном три года назад доме заинтересовала двух покупателей. И бизнесмен решил немножко завысить цену — всего-то на 1,5%. В итоге оба клиента отказались приобретать объект и довольно скоро нашли подходящие варианты. А инвестор был вынужден еще месяц искать покупателя, который бы согласился на прежнюю цену».

В данный момент на первичном и вторичном рынках представлено рекордное количество предложений — более 45 тыс. квартир. Из них, если вывести среднюю составляющую исходя из мнений всех экспертов, к инвестиционным относится 10–15%. Причем это те самые квадратные метры, в которые были вложены еще докризисные деньги. И, надо отметить, продаются они без особого успеха. Так, на пять-шесть квартир, проданных девелоперами или риэлторами в новостройках, приходится одна от частного инвестора. Понятно, что те собственники недвижимости, которые имеют приличный бизнес и не нуждаются в средствах, постараются не расставаться со своими «квадратами» хотя бы до тех пор, пока цены на них не сравняются с докризисными. Но в ближайшую пятилетку это маловероятно.

»» ДЕНЬ ГРЯДУЩИЙ

«Общий уровень инвестиционных сделок на рынке жилья сейчас составляет порядка 10–15% общего объема, — заявляет **руководитель аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов** на основе расчетов специалистов компании. — Покупатели долгое время не понимали общую рыночную ситуацию, ожидая стабилизации основных показателей, и редкие инвестиции в рынок недвижимости были лишь способом сохранить денежные средства».

Инвестиционному рынку, по предположениям эксперта, участь мамон-



тов и динозавров в ближайшем будущем не грозит. «Инвестиции в недвижимость, в том числе и покупка элитных квартир, — в любом случае менее рискованные операции по сравнению, скажем, с вложением средств в ценные бумаги, иностранные валюты, золото, наконец. Даже в случае очередного падения цен на квадратный метр, потери инвестора будут значительно ниже, нежели в биржевом, валютном или любом другом варианте. В сфере недвижимости всегда существует шанс компенсировать потери в случае роста рынка, что сегодня и происходит. В крайнем случае, не даст умереть с голоду арендный бизнес.

Остается только добавить, что сегодняшней новый инвестор предпочитает вкладываться не «в фундамент», а в объекты 80–90%-ной готовности из-за их большей ликвидности. А вот тем, кто инвестировал до кризиса, придется некоторое время подождать — до тех пор, пока новые цены не достигнут уровня старых. А значит, около 10 тыс. квартир, купленных инвесторами, будут дожидаться своих новоселов.

Тем не менее Константин Ковалев считает, что рынок восстанавливается медленными темпами: в ближайшее время инвестиционного бума ожидать не стоит, хотя какое-то оживление все же наблюдается. **ИН**

