ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Кризисная маржа

активы

Частные инвесторы, которые приобрели квартиры в московских новостройках на ценовом дне, уже смогли на них заработать до 50% годовых. Время для инвестиций еще не упущено. Сейчас эксперты рекомендуют сделать ставку на подмосковный экономкласс, но прогнозируют прибыль не более 50%, и не раньше, чем через 3–5 лет.

ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

Первые частные инвесторы, купившие квартиры в Марфино, смогли заработать до 50% годовых

Кому повезло

«В конце 2008 — первой половине 2009 года инвестиционных покупок на рынке недвижимости практически не осуществлялось в связи с неопределенностью дальнейшего развития событий. Потенциальные покупатели-инвесторы ждали дна рынка, и таким образом формировался отложенный спрос,— отметил Александр Кадченко, руководитель службы бизнес-консалтинга и оценки агентства МИАН.— Но уже с осени 2009 года деловая активность стала постепенно восстанавливаться, доля инвестиционных сделок увеличилась до 7–8%, тогда как в третьем-четвертом кварталах 2008 года она не превышала 5–6%». В докризисный период, по данным эксперта, объем инвестиционных покупок составлял 25–27%.

По подсчетам Дмитрия Таганова, руководителя аналитического центра компании «Инком-недвижимость», сейчас уровень инвестиционных сделок на рынке жилья составляет уже 10–15% общего объема. Он также уверен, что для покупки жилья лучшим моментом оказались второй-третий кварталы 2009 года, когда было достигнуто ценовое дно, а размер скидок на новостройки доходил до 30%.

Если говорить об удачных инвестиционных приобретениях в кризисный период, то наиболее ярким примером является ЖК «Марфино» от «Ведис групп». Эва Левченко, руководитель отдела компании «БЕСТ-Недвижимость», приводит следующий пример. В декабре 2008 года в первой очереди жилого комплекса двухкомнатная квартира площадью 54 кв. м была приобретена за 4,8 млн руб. (почти 89 тыс. руб./кв.м). Сейчас она продана с отделкой, но еще без права собственности за 7,2 млн руб. Таким образом, прибыль инвестора составила 50%. Теоретически она могла быть и еще выше, потому что минимальная стоимость кв. м в Марфино составляла 68 тыс. кв. м., а после передачи квартир в собственность они наверняка еще возрастут в цене.

Наиболее выгодным вложением для быстрого извлечения прибыли являются новостройки экономкласса, но по большей части в Подмосковье.

«Трендом „инвестиционного сезона“ 2009–2010 годов является повышенный интерес к новостройкам Подмосковья в завершающей стадии, темпы роста цен позволяют гарантированно получить прибыль не только в среднесрочной, но и в краткосрочной перспективе,— пояснил Александр Кадченко.— При продаже в апреле 2010 года новостройки, купленной осенью 2009 года, доходность вложения составила как минимум 9,2% (то есть не менее 18% годовых)».

Александр Кадченко привел в пример две квартиры экономкласса, обе были куплены в сентябре 2009 года. Первая — в Подмосковье за 3 млн руб. В апреле 2010 года ее стоимость возросла до 3,3–3,4 млн руб. Вторая — квартира на вторичном рынке Москвы за 5 млн руб., к апрелю ее стоимость возросла до 5,1 млн руб. Причем эксперт не советует продавать эти квартиры сейчас в расчете на положительную динамику рынка.

Верхний уровень

Впрочем, успехи частных инвесторов в кризисной перепродаже экономкласса вряд ли можно считать продуманной стратегией. «Это подсуетились люди, которые покупали жилье прежде всего для себя,— считает Олег Репченко, руководитель аналитического центра “Индикаторы рынка недвижимости“.— Ну кто мог с точностью предсказать, что дольщикам того же ЖК „Марфино“ так повезет и комплекс будет достроен, и достроен быстро? Если говорить о быстрой перепродаже, то максимальная маржа может сейчас несильно превысить доходность по депозитам. Но банковский вклад гораздо менее рискован, чем покупка недвижимости на ранних стадиях строительства».

Так вот, профессиональным, а не стихийным инвесторам риэлторы советуют обратить внимание на элитное жилье.

Людмила Потапова, руководитель офиса продаж проекта «Итальянский квартал», рассказала, что продажи на объекте начались в октябре прошлого года и минимальная цена тогда составляла $6,8 тыс./кв. м. Минимальная же цена с 1 апреля — $8,1 тыс./кв. м. И сейчас объем вакантных площадей в ЖК составляет порядка 40%. «Те, кто купил квартиры в октябре, уже заработали бы около 20%, если бы продавали сейчас»,— подчеркнула Людмила Потапова, заметив, что застройщик ожидает еще как минимум 20%-ного роста цен на квартиры до конца строительства.

Впрочем, с элитной недвижимостью не все так однозначно. По данным «Инком-недвижимости», в первом квартале 2010 года ряд объектов элитной недвижимости в центре столицы ушел в минус. В отделе продаж проекта «Гранатный, 6», напротив, отметили стабильность стоимости квадратного метра. «Цена не менялась с момента начала продаж в 2008 году, изменения были связаны лишь с колебанием курса валют»,— пояснили риэлторы, добавив, что цена за кв. м остается около $35 тыс. Кроме того, продавцы «Гранатного, 6» подчеркнули, что в этом доме принципиально не было инвестиционных продаж, так как застройщику очень важно было продать квартиры для проживания, чтобы дом сразу зажил своей жизнью, без пустующих квартир и неприятных сюрпризов.

Проще говоря, инвестиции в элитку принесут достойные плоды лишь в долгосрочной перспективе.

Большие надежды

«Частные инвесторы еще живут докризисными реалиями, когда недвижимость росла каждый год на 30–40%,— полагает Олег Репченко.— Не думаю также, что стоит уповать на высокий сезон осенью. Цены если и будут расти, то лишь на уровне инфляции. С другой стороны, оснований для резкого спада также нет, если смотреть на макроэкономические процессы. В 2011 году велика вероятность стагнации. Так что максимальная маржа, которой можно ожидать в ближайшие 3–5 лет, составит 10–15%».

Что касается рисков, то здесь мнения экспертов разделились. Олег Репченко считает их сопоставимыми с рисками на фондовом рынке. Александр Кадченко из МИАН и Дмитрий Таганов из «Инком-недвижимости» более оптимистичны.

«Риски недостроя сейчас защищены законом „О долевом строительстве“,— отметил господин Кадченко.— В судебной практике России выработан механизм защиты участников долевого строительства. „Серые“ схемы не страхуют застройщика от ухода от ответственности по упомянутому закону. С целью минимизации рисков потенциальным покупателям необходимо приобретать новое жилье только по договору об инвестировании строительства, избегая других схем. В этом случае, даже при условии банкротства строительной компании, объект перейдет под контроль правительства РФ, которое еще в прошлом году объявило о намерениях выкупа жилья с долевым участием граждан у застройщиков с целью его последующего возведения силами других строительных компаний. Таким образом, риск так называемого недостроя сейчас в самом худшем случае сводится к переносу сроков реализации проекта максимум на 1–1,5 года».

По словам Дмитрия Таганова, даже в кризис инвестиции в рынок недвижимости менее рискованны по сравнению с рынком ценных бумаг, валютным рынком, золотом и проч. «В случае падения стоимости квадратного метра потери составят намного меньше, нежели в прочих случаях. Более того, существует и возможность компенсации потерь в случае роста рынка. В пользу приобретения жилья с целью инвестиции также говорит и тот факт, что число площадок под застройку в Москве сокращается. Но инвестируя в недвижимость, нужно быть готовым к „длинным“ вложениям. Так, рынок ценных бумаг может принести прибыль в течение полугода и года, против 3–5 лет в недвижимости»,— пояснил он.

Среднесрочные перспективы

По данным Александра Кадченко, средняя доходность московской жилой недвижимости в период с сентября 2009 года по апрель 2010 года распределилась следующим образом: экономкласс — 4,4% (первичный рынок), 2,4% (вторичный); бизнес-класс — 3,4% и 0% соответственно; элитное жилье — 0,7% и 1%; Подмосковье — 9,2% и 3,3%. То есть «быстрая» прибыль окажется несущественной (если вообще будет), а рассчитывать на отдачу от приобретенной на дне недвижимости стоит как минимум в среднесрочной и долгосрочной перспективе — 3–7 лет. «Простые математические расчеты показывают, что квартира в новостройке, приобретенная в период ценового дна, в среднесрочной перспективе может обеспечить своим владельцам доход как минимум на уровне 40–50% ее первоначальной стоимости»,— отметил Кадченко.

Тем не менее примеры сделок и подсчеты экспертов показывают, что быструю отдачу можно получить от экономкласса, преимущественного подмосковного. Рассчитывая на среднесрочную перспективу — 3–4 года, имеет смысл брать бизнес-класс и улучшенный эконом, а вот элитное жилье заставит подождать 5–7 лет.

Вкладывать средства в новостройку имеет смысл только в том случае, если цена объекта на самой начальной стадии сильно отличается от цены уже возведенного объекта. «С точки зрения направлений более высоким потенциалом обладают объекты в городах с развитой транспортной системой и инфраструктурой, интегрированной в столичную: Одинцово, Красногорск, Химки, Мытищи, Люберцы, Балашиха»,— подчеркнул Александр Кадченко.

Говоря о новых инвестиционно привлекательных предложениях на рынке, Елена Малеева руководитель портала недвижимости HouseHunter.Ru, подметила весьма странное — ультраэкономичные жилища. По ее словам, пытаясь расширить круг потенциальных покупателей малогабаритного жилья, девелоперы (как московские, так и подмосковные) экспериментируют с планировочными решениями. Например, увеличивают нарезку площадей внутри квартиры. Так, малогабаритные «двушки» превращаются в «трешки» с мини-комнатами. Такие квартиры застройщики выдают за некий «европейский стандарт». Некоторые строительные компании также стремятся придать проектам экономкласса социальную направленность, позиционируя их как примеры «доступного жилья» с ценником «подешевело». «Но на самом деле это маркетинговый трюк,— уверена эксперт.— Например, сегодня за МКАД можно найти „однушку“ площадью около 31 кв. м в новостройке за 2,3 млн руб. Весьма привлекательно. Однако в пересчете на квадратный метр цена составит около 75 тыс. руб., что на 15–20% выше среднерыночных показателей столицы». Впрочем, учитывая растущий спрос на самые дешевые квартиры, у частных инвесторов при перепродаже такого объекта есть шансы сыграть на повышение.

Александра Пшеничная

ПЕТЕРБУРГ НА ВЫРОСТ

Несмотря на кризис и падение цен и общего доверия к рынку недвижимости, нашлись инвесторы, которые и на падающем рынке смогли заработать. По мнению экспертов, те, кто рискнул и вложился в покупку жилья в Северной столице на пике кризиса — зимой-весной прошлого года, смогли за год получить до 50% прибыли на свои вложения.

По данным компании «Мир недвижимости», средние цены на рынке недвижимости Петербурга равномерно падали на протяжении всего 2009 года — в среднем на 1,5% в месяц. Но это не значит, что на падающем рынке невозможно было заработать.

«Осенью 2009 года один человек покупал однокомнатные и двухкомнатные квартиры в новостройке на Коломяжском проспекте целыми стояками,— говорит директор департамента новостроек АН «Бекар» Ольга Литвиченко.— Но основные инвестпокупки на рынке жилья осуществлялись именно летом-весной 2009 года. Люди покупали у строителей, которые давно зарекомендовали себя на рынке недвижимости, так как они имеют не только финансовый, но и административный ресурс».

«Действительно попадались варианты резко подешевевших квартир. В основном это были квартиры физических и юридических лиц, попавших в ситуацию, в которой они вынуждены были быстро расставаться со своими активами. В этих случаях дисконты доходили до 35–40% среднерыночных цен. Это были квартиры из-под ипотеки и квартиры поставщиков и подрядчиков, с которыми застройщики рассчитались метрами»,— рассказывает директор по маркетингу компании «Мир недвижимости» Илья Логинов.

С ним согласен и генеральный директор группы «Унисто Петросталь» Арсений Васильев: «Весной прошлого года при желании и умении можно было получить у застройщиков квартиры со скидкой 30–50%. Но в тот момент риск был максимальный: непонятно было, куда пойдет рынок и, главное — в состоянии ли будет застройщик, у которого покупаешь квартиры, достроить дом».

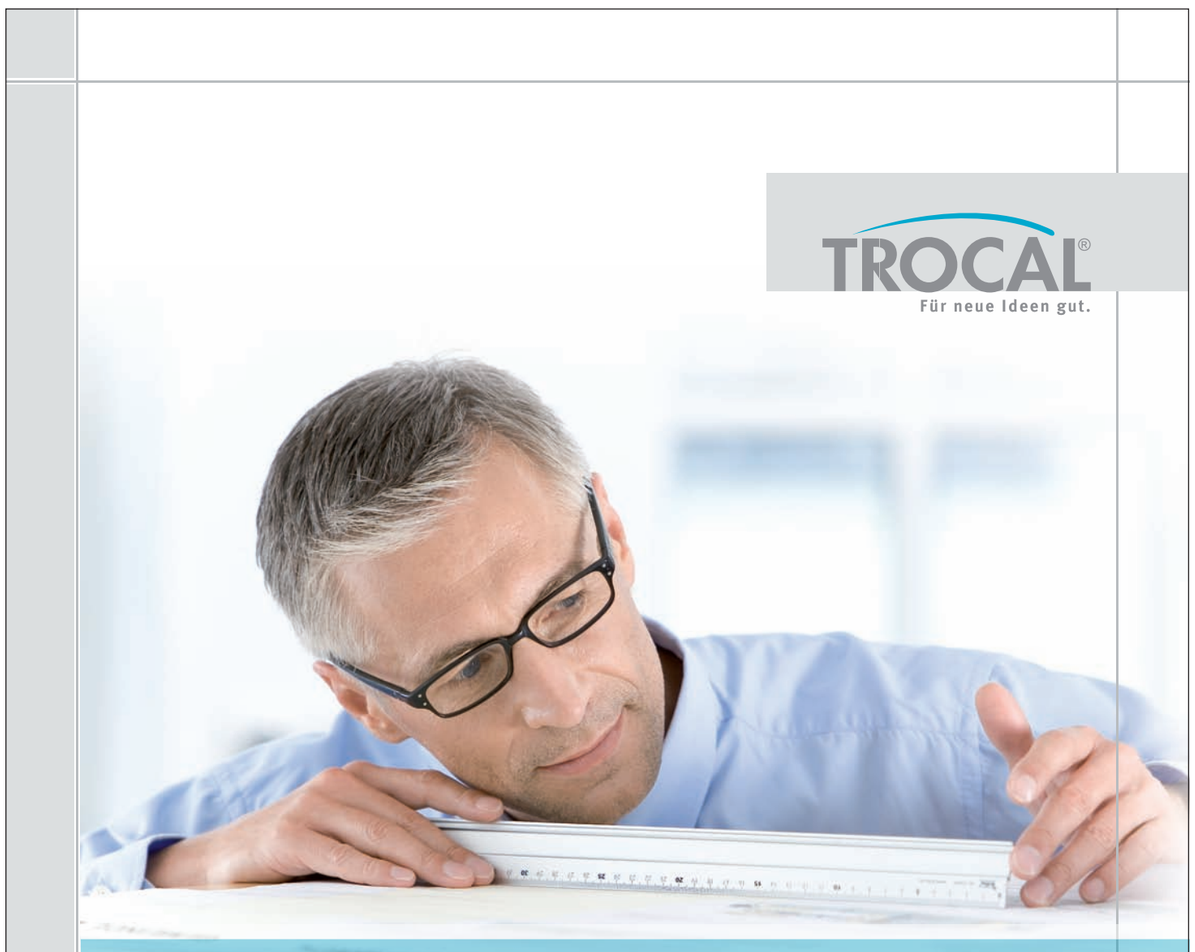
Однако во многих случаях риск оказался оправданным. «Сейчас те квартиры, которые были куплены в кризис у надежного застройщика, соблюдающего график строительства, могут быть проданы до 50% дороже, хотя чаще всего разница составляет 30%»,— считает Олег Пашин, заместитель директора компании «Петербургская недвижимость». По оценкам Виталия Виноградова, директора по маркетингу и продажам ООО «Лидер Групп», купив жилье в прошлом году, можно было получить до 40% годовых, возможно, больше.

Как считают участники рынка, сегодня инвестиции имеет смысл делать по тому же принципу, что и в 2009 году: искать уникальные предложения и предложения в сегментах, где спрос будет опережать предложение. По мнению Марка Лернера, генерального директора компании «Петрополь», сейчас рынок находится в стадии стагнации, цены на жилье практически стабильны. «Но даже при этом застройщики по-прежнему предлагают существенные скидки при единовременной оплате. Все понимают, что уже в скором времени цены снова начнут расти. Таким образом, сейчас вполне подходящий момент для инвестиционных покупок жилья»,— считает Марк Лернер.

Из привлекательных для вложений жилых комплексов, на которых и сейчас можно заработать, эксперты называют проекты комплексного освоения. Это, например, «Северная долина» около метро «Парнас», где сейчас квадратный метр стоит 49 тыс. руб., «Славянка» в Пушкинском районе, «Мечта», «Новое Мурино» и «Бугры» в районе Девяткино.

По мнению экспертов, наиболее востребованы будут проекты с хорошей транспортной доступностью (например, со станцией метро в 10–15 минутах ходьбы), которые в дальнейшем будут развиваться и трансформироваться в полноценные жилые районы. «Сейчас инвестиции в жилую недвижимость менее рискованны, чем это было в разгар кризиса. В то же время возможностей получить большие дисконты сегодня меньше, поэтому цена ошибки выше. Приобретенное в кризис жилье сейчас продать можно, спрос есть, но я бы советовал подождать как минимум год»,— говорит Роман Мирошников, исполнительный директор компании «Ойкумена».

Павел Никифоров



ПЕРВЫЙ производитель пластиковых окон В МИРЕ

Информацию об изготовителях пластиковых окон ТРОКАЛЬ в Вашем городе Вы можете получить в ближайшем к Вам филиале ЗАО «профайн РУС»:

Москва	(495) 232-93-90
Санкт-Петербург	(812) 329-12-67
Ростов-на-Дону	(863) 261-87-52
Екатеринбург	(343) 264-83-72
Новосибирск	(383) 266-31-21
Самара	(846) 993-50-07
Хабаровск	(4212) 45-11-55
Алматы	(727) 250-18-31

или на сайте www.trocal.ru

На правах рекламы

greenline