

ДОМ

www.kommersant.ru

Четверг 21 июня 2007 №106 (№3682 с момента возобновления издания)

Куда уходят инвесторы

частный сектор

Еще пару лет назад это было явлением: тысячи людей спекулировали на панельных новостройках и гордо назывались инвесторами. Сейчас все это позади: цены достигли заоблачных высот и начали падать. Инвестировать в городские квартиры нет смысла. Но куда ушли инвесторы? Куда сегодня вкладывают деньги люди с бюджетами \$50–150 тыс., привыкшие «быть в недвижимости»?

В коттеджные поселки

По сравнению с переоцененными городскими квартирами загородная недвижимость выглядит весьма привлекательно. По цене средней «трешки» на Юго-Западе можно купить коттедж на Киевском шоссе, причем не очень далеко. Со спекулятивными целями покупать коттедж на вторичном рынке вряд ли имеет смысл — слишком специфический товар, а вот коттеджные поселки для этого весьма подходят.

Коттеджные поселки — это как городские новостройки: в начале строительства — привлекательная инвестиционная цена, по мере застройки девелопер периодически поднимает цены. За год стоимость строящегося коттеджа в поселке может спокойно вырасти процентов на 30–40. Схема инвестирования сходная с городскими новостройками. Впрочем, и риски те же: у большинства застройщиков «плохие» документы, сроки окончания стройки затягиваются, качество строительства невысоко. Коттеджные поселки на сегодняшний день выглядят весьма удачным сегментом для инвестиций. Однако — плохая новость: для инвестора с бюджетом до \$200 тыс. делать на рынке нечего.

Чтобы все-таки «влезть» на этот рынок, есть два варианта. Первый — покупка коттеджа ценой, например, в \$300 тыс. через ипотеку или в рассрочку. Сделать это можно и с небольшим бюджетом: первоначальный платеж по ипотеке может быть 20–30%, то есть в нашем случае \$60–90 тыс. Покупать строящийся коттедж надо как можно раньше, в момент открытия продаж по инвестиционным ценам. А продавать — в течение года после покупки, после первого или второго повышения цен застройщиком.

(Окончание на стр. 36)

То, что в Москве и ближнем Подмосковье есть дорогое, очень дорогое и сверхдорогое жилье, ни у кого не вызывает сомнения. Но всегда ли оно подпадает под определение элитного? Насколько цена соответствует качеству в этом секторе рынка? Каковы перспективы элитных новостроек и насколько интересны предложения на этом рынке для частного инвестора? Все эти вопросы прозвучали на круглом столе, организованном в начале июня издательским домом «Коммерсантъ» и риэлтерской компанией Tweed. Свои ответы давали представители крупнейших риэлтерских агентств, работающие в сфере элитной недвижимости.

Дорогое и элитное

тенденции рынка

Вложиться по-новому

Безусловно, всех участников рынка волнуют перспективы частных инвесторов. Инвестиционные покупки всегда составляли значительную долю именно на элитном рынке. Сейчас цены достигли небывало высокого уровня, и наблюдается коррекция. Насколько интересна элитная жилая недвижимость частному инвестору в настоящее время?

Ирина Могилатова,

генеральный директор

компании Tweed:

— Я бы не спешила говорить об остановке роста цен на элитном рынке. Я знаю застройщиков, которые намерены поднимать цены уже в ближайшее время на 15–20%. Что касается частного инвестора: если раньше ему нужна была доходность в размере 100% в год, то сейчас он отлично чувствует себя при доходности 30%. В городском сегменте уже нет варианта покупки квартиры по заведомо сниженной цене на начальном этапе строительства. Многие застройщики ставят сразу отсекающие цены, соответствующие этапу окончания строительства. Если кто-то купит — хорошо, нет — квартира простоят до завершения строительства. И все же существуют инвестиционные пакеты на начальных стадиях, пусть и небольшие. При таком варианте инвестиционные покупки выгодны, причем именно в элитной сфере. В бизнес-классе также существуют инвестиционные пакеты, значительно большие по метражу, которые охотно выкупают, например, банковские структуры. Но они же с легкостью выбрасывают их на рынок в случае необходимо-



«Монолит» (ул. Косыгина, д. 19)

сти, так что инвестиционная покупка в бизнес-классе — значительно более рискованное предприятие.

Александр Шаталов,

Intermark Savills, партнер:

— Я хочу напомнить историю с домом «Коперник». В свое время цена квадратного метра была выставлена на уровне \$20 тыс., и мы рассматривали этот дом как инвестиционно непривлекательный продукт, считали, что это цены для конечного потребителя. А сейчас можно говорить о том, что люди, купившие квартиры по таким ценам, неплохо зарабо-

тали на этом вложении. В последнее время на рынке появляются мегапроекты в сфере элитной недвижимости. В отличие от клубных домов из 20–30 квартир для таких жилых комплексов важна скорость реализации. Эти проекты будут очень интересны с точки зрения инвестирования на начальных этапах. Вопрос в том, чтобы грамотно выбрать себе продукт инвестирования. Это первое. А второе — вопрос инвестиционной стратегии. Краткосрочная покупка — это достаточно рискованный вариант поведения на рынке. Другое дело долгосрочные инве-

стиции. Все понимают, что в перспективе, даже если произойдут какие-то краткосрочные коррекции, квартира будет только дорожать. Конечно, при том условии, что вы купили ее в правильном месте.

Наталья Пронина,

заместитель директора отдела иссле-

дований компании Knight Frank LLC:

— Передо мной лежит свежая аналитика по элитному рынку. На первичном рынке элитного жилья в январе рост цен составил 4,5%, в феврале — порядка 7%, в марте — 4%, апрель — 0,5%, май — 0,4%. В

принципе я соглашусь с тем, что уже говорили коллеги: если на массовом рынке у нас идет коррекция, то на элитном рынке просто застройщики выбирают другую политику. Инвесторы сейчас практически не вкладываются, цены рассчитаны уже на желающих приобрести квартиру для собственного пользования. И, несмотря на это, цены не снижаются, они очень медленно, плавно держатся на одном уровне либо растут. Я думаю, что летом будет продолжаться затишье на уровне 0,5–1% в месяц, а осенью мы увидим плавный выход на 2, 2,5, 3% в месяц. Мы все знаем, что 2006 год у нас был просто достаточно высоким по росту цен — если не ошибаюсь, рост цен составил 96%. Остановка связана с тем, что уже выбран процент прибыли за 2007 год.

С отделкой или без?

Квартиры в Москве в подавляющем большинстве сдаются без отделки. Элитный сектор не исключение. Покупатель, готовый потратить \$20 тыс. и более за квадратный метр жилья, получает голые бетонные стены и полы. Это в лучшем случае — зачастую квартиры вообще покупаются «по картинке». Это чисто российская особенность, и вполне закономерно, что она вызывает недовольство у клиентов, знакомых с западной практикой продажи квартир. С другой стороны, при нынешнем высоком спросе и практике продаж на ранней стадии строительства квартиры просто не имеют шанса дожить до отделки, даже если застройщик поставит перед собой такую цель. Где же выход из этой ситуации?

(Окончание на стр. 34)

32
страница

Как вернуть миллион за счет налогов

37
страница

Первые и последние этажи — в цене

40
страница

Особенности региональной архитектуры



42
страница

Эстонский берег на продажу

44
страница

В Лондоне строят самый дорогой в мире дом

www.pik.ru

КУПИТЬ КВАРТИРУ ЛЕТОМ!

Жилой дом на Ленинском проспекте
«Калужская»
ул. Новаторов, д. 8, к. 2

Жилой комплекс Дом на Пресне
«Улицы 1905 года»
Шмитовский пр-д, вл. 20

Жилой комплекс Теплый Край
«Теплый Стан»
ул. Ак. Виноградова, вл. 7, к. 5

Жилой комплекс на проспекте Буденного
«Семеновская»
пр-т Буденного, вл. 26, к. 1, 2

ПИК ПЕРВАЯ ИПОТЕЧНАЯ КОМПАНИЯ

105 77 10