

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Куда уходят инвесторы

частный сектор
(Окончание. Начало на стр. 25)

Это вариант для смелых: рентабельность операции за счет использования кредитного плеча может быть очень высокой (до 100% в год на вложенные средства), но и риски велики. К примеру, если рынок «встанет», вы остаетесь со строящимся коттеджем и недешевым кредитом, который надо выплачивать.

Другой вариант — покупка таунхауса или дуплекса. С бюджетом в \$200 тыс. при определенной удаче можно купить дуплекс километрах в 30–40 от Москвы. Главный минус у такой операции: хороших поселков с таунхаусами и дуплексами появляется не так много, поэтому приличные варианты надо «ловить». Отдельная тема — дальние поселки. В 70–100 километрах от Москвы вполне можно купить за \$80–150 тыс. деревянный коттедж с землей и коммуникациями. Вдали от Москвы, понятное дело, интересны «поселки с природой» — на берегу водохранилища или реки, в заповеднике. Однако потенциал роста цены в них непонятен: спрос только формируется, пока это еще слишком экзотический товар.

В землю
Земля — самый непонятный и «темный» товар, и потому кажется, что здесь больше всего возможностей для спекуляций. Практически каждый «квартирный» инвестор в поисках объекта инвестирования потратил энное количество дней на осмотр полей и дачных участков. Но редкий смог трансформировать свой интерес в реальную покупку.

Самые интересные земельные активы — в тридцатикилометровой зоне вокруг Москвы. Однако инвесторам тут вряд ли чем-то можно поживиться: все скупилено. Редкие, случайно выскакивающие на рынке участки, не выходя на рынок, приобретаются «профессионалами». «За три месяца поисков мне пришел всего один по-настоящему интересный вариант — участок в 10 километрах от Москвы по Киевскому шоссе. С недавно сторевшим домом, с „плохими“ документами, но с коммуникациями и по \$5 тыс. за сотку», рассказывает Андрей, который долгие годы инвестировал в



При нынешнем ценовом барьере малобюджетному инвестору нечего делать в городском экономклассе ФОТО ВАЛЕРИЯ МЕЛЬНИКОВА

новостройки. — Мы договорились о просмотре на следующий день, но уже в тот же вечер приехали люди и внесли полную сумму за участок под уверенность на распоряжение этим участком. Внести \$150 тыс. под уверенность, которую хозяин потом может отозвать, — это выше его понимания. Я — не игрок на этом рынке».

Чтобы найти еще дешевле земли надо ехать уже за 70-й километр, и лучше в соседние области — Калужскую, Тульскую, Владимирскую. Но и там уже не просто работать. Один мой знакомый решил «окупить» земли около Приокского заповедника, что в Тульской области. Он хотел делать бизнес на участках с коммуникациями в местных деревнях. Для этого он часто ездил в те края, заводил знакомства с местными жителями. «В какой-то момент я понял, что даже здесь, в 120 километрах от Москвы, дремучих людей уже не найдешь», — говорит Александр. — Даже полуграмотная бабка, и та с гордостью теперь заявляет: „У нас сотка стоит три тыщи долларов“. Чтобы там работать, нужен административ-

ный ресурс — либо директор колхоза, либо люди в администрации».

Один из наиболее простых вариантов — скупка дачных участков. Совершается данная операция обычно в сотрудничестве с руководителем кооператива, который не только «сдаст» телефоны всех владельцев участков, но и сам уговаривает их продать наделы. В некоторых кооперативах, находящихся километрах в 80–100 от Москвы, год-два назад участки покупались по \$300 за сотку, а сейчас продаются уже за \$1–1.5 тыс. Покупаются участки без коммуникаций по этим ценам слабо, но их новые владельцы «держат» цены в расчете на будущий рост.

Дальние земли, в основном, покупают не для конкретных проектов, а «потому что дешево». Поэтому часто рассматривают сложные схемы: например, через покупку паев колхоза и выделение их в натуре. Сельскохозяйственная земля «в паях» в 100 километрах от Москвы может стоить всего \$3–10 за сотку, однако процедура ее выделения в натуре содержит немало рисков и занимает не менее полугода в лучшем случае.

В курортную недвижимость
Русские — сегодня одни из главных покупателей недвижимости в мире. Это одновременно и вывод активов в более спокойные места, и реакция на высокие цены на недвижимость в России. Люди с бюджетами \$50–200 тыс. сегодня, в основном, инвестируют в Черногорию и Болгарию. В этих странах есть теплое море, а местные жители хорошо относятся к русским и понимают наш язык. И главное — местная недвижимость по нашим меркам неправдоподобно дешева.

Небольшой домик в Черногории в прошлом году можно было купить за €50 тыс. В этом сезоне цены, скорее всего, будут выше: год назад Черногория проголосовала за независимость от Сербии, и в ответ на это сербы стали продавать свои дачи на берегу моря. Продавать русским и недорого, лишь бы они не попали к албанцам. В Болгарии апартаменты недалеко от моря на главных курортах типа Слънчев Бряг можно купить по цене до \$1 тыс. за 1 кв. м. Болгария уже вступила в Европейское сообщество, Черногория планирует. Именно о факто-

ром присоединения к Европе и связываются основные надежды на рост цен. Отдельная тема — Сочи. Сюда также активно инвестируют москвичи. Цены, если принять во внимание качество моря и развитие инфраструктуры, для инвестирования совсем неинтересные. Но пиар на Олимпиаде и бюджетные вложения делают свое дело: в городе строительный бум. Большинство же покупателей квартир в новых домах — инвесторы, желающие сыграть на росте цен.

В акции, паи и деньги
В паи ПИФов и акции вложились многие «недвижимые» инвесторы. По сравнению с рынком недвижимости, который может надолго впасть в «спячку», акции и паи имеют очевидное преимущество: они намного более ликвидны. Человек, который, продавая квартиру за полмиллиона, сидел полгода без денег, это качество ценит вдвойне. Тем более, вложения в фондовый рынок дробятся в отличие от квартир: испытывая недостаток в деньгах, всегда можно продать часть акций. В то же время, стоимость акций постоянно меняется, и не всем это по душе. Часть инвесторов после многолетних операций с недвижимостью предпочла по-простому «уйти» в деньги. Благо на рублевых депозитах можно зарабатывать под 10%. Конечно, это мало по сравнению с прошлыми прибылями, но что делать.

«Я не вижу сегодня достойных вариантов вложения. Мне кажется, почти все „недвижимые“ активы сейчас переоценены», — говорит бывший инвестор Алексей. — Квартиры уже начали дешеветь. Жить полноценно за городом в Подмосковье невозможно из-за пробок и отсутствия инфраструктуры — так почему эти дома должны стоить дороже, чем на Лазурном берегу? Цены на ту же землю поднимают искусственно. Ажиотаж подогревается пиаром. „В Подмосковье больше нет земли“ и „земля может только дорожать“. В то же время только у десятка крупных землеладельцев более сотни тысяч гектаров, которые они не используют и не знают, что с ними делать. Так что, несмотря на моду на вложения в недвижимость, я решил остаться „в деньгах“. Тем более выборы не за горами...»

Алексей Карасев

Алексей Харнас

Руководитель проекта «Коммерсантъ-Дом»



Совершенно нечего купить

Уже без малого год я занимаюсь разменом квартиры моей мамы. Схема запланированной сделки до смешного проста: четырехкомнатную квартиру в сталинском доме на Грузинском валу надо обменять на двухкомнатную в Северо-Западном округе, а оставшиеся деньги пустить на решение жилищных проблем моего младшего брата. Подобные сделки приходится проводить едва ли не трети семей в этом городе. Да и агентства недвижимости, одно из которых занимается подбором для меня вариантов, вроде бы в основном именно на таких альтернативных цепочках специализируются.

Однако повторюсь, уже год я не могу произвести банальный размен. Причина не в длинных «цепочках альтернатив»: на рынке просто нечего купить. Как ни парадоксально, падение цен на недвижимость не увеличило предложение квартир, а заметно сократило его. Цены начали заметно снижаться с конца прошлого года, а с февраля-марта этот процесс стал лавинообразным. Типичная ситуация — квартира, выставленная в конце прошлого года за \$320 тыс., сейчас продается за \$250 тыс., а после недолгого торга с продавцом цена может быть опущена до \$230 тыс. Еще несколько месяцев назад подобные скидки на квартиры невозможно было себе представить.

Казалось бы, самое время приобретать недвижимость на спаде рынка. Но покупать в Москве, по большому счету, нечего. Хороших предложений на первичном рынке практически нет. Это понятно — застройщики придерживают свой товар, надеясь на небольшой рост цен к концу года. А жилье на вторичном рынке просто не стоит тех денег, которые за него просят.

Я посмотрел достаточное количество квартир на вторичном рынке — большинство находится в таком состоянии, что непонятно, как вообще можно за них отдавать хоть какие-то деньги. Речь идет не о запущенности дома прежними хозяевами, а о банальной ветхости не такого уж старого жилья. Чудовищные швы между потолочными балками; стены, склоненные в разные стороны; крохотные кухни со свежераздолбанными дырами для новых газовых труб; радиаторы, на которых слой ржавчины проступает из-под краски, — всю эту красоту можно найти в любой квартире, за которую просят минимум четверть миллиона долларов США. Это весьма большие деньги для любого жителя нашей страны. И лично я не понимаю, как можно такое количество заработанных (или взытых в долг под проценты) денег отдать за пропахшую старостью квартиру с уныло нависающим над головой потолком.

Складывается ощущение, что частные продавцы оказались гораздо менее готовы к снижению спроса (и, соответственно, цен) на московские квартиры, чем профессиональные риэлтеры и застройщики. Непоколебимая вера в то, что их квартира может быть в любой момент продана, и непременно за наивысшую цену, сыграла с ними злую шутку. Никто не хочет признавать, что квартира — порой единственное имущество — вдруг стала малоликвидным и стремительно теряющим цену товаром. Тем не менее, так оно и есть. Очевидно, что скоро столичный рынок жилья переживет очередное потрясение — резкое падение цен на «вторичку» на фоне отсутствия роста цены на первичном рынке. В результате радикально изменится такое понятие, как «инвестиционная квартира». Если еще в начале прошлого года любое вложение в жилье можно было считать прибыльной инвестицией, то сейчас значительная часть сделок по покупке квартиры с целью ее перепродажи будет иметь отрицательную доходность. Впрочем, частные инвесторы уже реагируют — достаточно посмотреть базу объявлений, и становится понятно, что покупатели «сбрасывают» квартиры даже в новых домах бизнес-класса.

Риэлтеры, с которыми я беседовал, говорят, что ситуация изменится в середине осени. Но почему она изменится, какие объективные факторы на это повлияют — не может объяснить никто. Так что не исключено, что пик цен на жилье в Москве действительно уже пройден.

Перво-классные дома

быстрые сроки строительства
минимальные затраты на отделку
нормативный срок эксплуатации – 100 лет

Новостройки Москвы и Подмосковья

933-7606 • “ДСК-1 и Ко”
www.dsk1.ru реализация квартир

на правах рекламы

1 АСК

ДОМ В ЗАМОСКВОРЕЧЬЕ

Дом сдан
всего 37 квартир
ИПОТЕКА

- с хорошей инфраструктурой и прекрасным видом на набережную
- уникальный дизайн-проект внешней и внутренней отделки дома
- две секции 3-4-6-8 этажей выполнены каскадом
- просторные светлые квартиры свободной планировки
- использование последних технических достижений в области связи и телекоммуникаций
- бесшумные лифты "Schindler electric"
- надежная система безопасности
- подземный паркинг

В рамках реализации градостроительного плана развития Замоскворечья до 2020 г. (постановление Правительства Москвы от 17.12.2002) специалисты рассматривают этот район как наиболее перспективный для комплексного освоения под элитную застройку.

М

МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Тел. (495) 959-49-29, 789-79-08
www.ozerkovskaya.ru