

ДОМ бизнес

Впервые на аренде

управление капиталом

Рантье — лицо, живущее на проценты со своего капитала, сообщает словарь Брокгауза и Ефрона. Таких лиц на столичном рынке аренды недвижимости с каждым годом становится все больше. И все чаще ими становятся не счастливые наследники бабушкиных квартир, для которых прибыль от сдачи в аренду служит прибавкой к зарплате. Частные рантье — это предприниматели, которые приобретают квартиры для последующей сдачи в аренду. Насколько этот вид бизнеса прибылен и перспективен, попытался выяснить корреспондент «Б-Дома» **Карен Шаинян**.

Дорогие и быстрокупаемые

На первый взгляд бизнес рантье выглядит просто и привлекательно: приобретает квартиру, в ней делается качественный ремонт, затем квартира сдается в аренду и приносит стабильную прибыль; эта прибыль, в свою очередь, вновь вкладывается в покупку новой квартиры и т. д. Однако в реальности все оказывается намного сложнее.

Те, для кого квартира служит не жилищем, а инвестиционным проектом, предпочитают работать либо с дорогой недвижимостью, либо с очень дорогой. Арендные ставки в сегменте элитной недвижимости колеблются в диапазоне от \$5 тыс. до \$30 тыс. в месяц.

«Мне известна квартира на Остоженке, которая сегодня сдается за \$27 тыс. Пределом считается сумма \$30 тыс. Больше клиенты за аренду жилья платить пока не готовы», — утверждает Виталий Куратов, старший консультант отдела жилой недвижимости компании Knight Frank. — Два-три года назад психологическим барьером на рынке считалась сумма \$10 тыс. Интересно, что метраж квартир не всегда соответствует размеру ее арендной платы. К примеру, квартиры площадью 200 и 300 кв. м сдаются по цене \$20 тыс. и \$30 тыс. в месяц соответственно. Однако в базе Knight Frank, к примеру, сейчас есть квартира площадью 600 кв. м с ценой аренды \$30 тыс.».

Нередко элитные квартиры пустуют по несколько месяцев. Больше части арендаторов нужны «однушки» экономического класса — желающие снять такую квартиру находятся за считанные часы. Тем не менее никто из серьезных рантье не занимается жильем экономкласса: даже при столь высоком спросе на него и минимом избытке элитной недвижимости последней заниматься выгоднее. Михаил Гороховский, вице-президент корпорации «Бест-недвижимость»: «На самом деле ничего парадоксального в этом нет. Для рантье наиболее существенным показателем служит срок окупаемости объекта. Так вот, для жилья экономического класса этот показатель составляет 12 лет, тогда как для элитного жилья — не больше пяти-шести».

Эта оценка, вполне справедливая в недавнем прошлом, сегодня вызывает боль-



Собственнику нескольких квартир в этом доме на Тверской пришлось сделать перепланировку комнат, прежде чем искать арендаторов категории «люкс» фото ДМИТРИЯ КОСТЮКОВА

шие сомнения. Очевидно, что срок окупаемости напрямую зависит от размера арендной платы. В первом приближении размер арендной платы можно оценить, разделив стоимость квартиры на предполагаемый срок окупаемости. Таким образом, чтобы квартира стоимостью \$1 млн окупилась за пять лет, ее следует сдавать минимум за \$17 тыс. в месяц, а с учетом налогов, коммунальных платежей и затрат на риэлтерские услуги еще дороже. На самом деле такую квартиру можно сдать максимум за \$7-8 тыс. Следовательно, сегодня срок окупаемости средней элитной квартиры составляет в лучшем случае 10-11 лет.

Это объясняется тем, что рост цен на недвижимость в последние годы значительно превышает рост размеров арендной платы. По словам Михаила Гороховского, средняя сумма аренды в 2004 году выросла на 4%, в прошлом году — на 8%, в текущем году ожидается рост 22%, тогда как цены на недвижимость каждый год росли в среднем на 30%.

Таким образом, сроки окупаемости элитной недвижимости и квартир эконо-

мического класса практически выровнялись. Теперь на быструю окупаемость не приходится рассчитывать даже в элитном сегменте. Разница между этими показателями увеличивается год от года, и, следовательно, падает доходность бизнеса рантье.

Тем не менее частных рантье становится все больше. По оценкам разных экспертов, ежегодно рынок аренды квартир вырастает на 10%-20%. В прошлом году, например, на этом рынке появилось около 6 тыс. квартир. Возникает закономерный вопрос: если прибыльность снижается, кому и зачем нужно вкладывать в него деньги?

Рисковые клиенты

Строго говоря, сегодня бизнес рантье в России только начинает развиваться. В сложившейся на рынке недвижимости ситуации гораздо популярнее инвестиционная покупка (или, проще говоря, спекуляция) — вкладывать деньги в недвижимость на этапе проекта или строительства, а после сдачи дома госкомиссии перепродавать ее. Рентабельность этого биз-

неса достигает 50-60%. Так, квартиру, купленную в 2002 году в новостройке в районе Арбата за \$4 тыс. за кв. м, сегодня можно продать за \$10-16 тыс. за кв. м. Стоимость недвижимости после приема госкомиссией, как правило, увеличивается сразу на 20-30%.

Но такой бизнес чаще всего сопряжен с различными рисками. «Чтобы удачно продать квартиру, нужно знать фазы рынка. Формально право собственности регистрируется в течение месяца после того, как объект сдан госкомиссии, однако на самом деле этот процесс может затянуться на год-полтора. И так далее. Чем выше доходы, тем больше риски», — говорит Михаил Гороховский. — Нормальная доходность бизнеса в области недвижимости — это 10-12% в год, 14% — это уже большая удача. Если же проект может принести 18% и более, это связано с серьезными рисками».

Поэтому, несмотря на меньшую выгоду, многие предпочитают стабильный доход рантье рискованным операциям со строящейся недвижимостью. В арендном бизнесе тоже есть свои риски — пожары, взломы, но их можно застраховать. Вероятность того, что постояльцы испортят или похитят имущество из квартиры, в элитном секторе невелика, но все же существует. «Однажды к нам обратился цыганский барон, который хотел снять квартиру стоимостью \$5 тыс.», — рассказывает Михаил Гороховский. — Нашлась даже владелица квартиры — балерина Большого театра, которая была готова сдать свою квартиру, заставленную антиквариатом, этому барону. К счастью, нам удалось предотвратить эту сделку».

Приобретение недвижимости для рантье не столько способ получения прибыли, сколько надежный способ сохранить и преумножить капитал, поскольку элитная квартира не только приносит стабильный доход, но и растет в цене. Есть районы, где недвижимость всегда будет пользоваться спросом у арендаторов и приносить стабильный доход. Это, в частности, район Остоженки, «Гранд-парк» на Ходынском поле; за городом это Дубровка, поселки на Рублевке. Тот, кто приобретает недвижимость в этих районах, гарантированно окупит свои затраты.

Что сдаем

За последние два года уровень элитных квартир заметно вырос, произошло четкое разделение на элитные апартаменты и недвижимость бизнес-класса. Так, например, элитная квартира площадью меньше 80 кв. м не может иметь более двух комнат, а площадь 150-200 кв. м — не позволяет накрыть восемь комнат, как это было в конце 90-х, максимум — пять. Желательно, чтобы в каждой спальне был собственный гардероб и санузел. Не приветствуются лишние коридоры, холлы и тем более смежные комнаты.

Собственники наконец поняли, что арендаторы живут не только в квартире и что подъезд и внутренний двор также являются важными составляющими цены их квартиры, соответственно, они занялись облагораживанием входной группы своего дома — самостоятельно, если цена квартиры от \$15 000 в месяц, или в купе с другими собственниками, если аренда приносит меньше. Если люди покупали, ремонтировали и обставляли мебелью квартиру для себя, но затем по каким-то причинам решили сдать ее в аренду,

такая квартира сдается по более высокому, чем в среднем на рынке, ставкам.

Элитное жилье подразумевает не только хорошее расположение и качественную отделку. Требования год от года ужесточаются. Например, в элитных апартаментах должна быть централизованная система кондиционирования, питьевой водопровод, интерьер от именитого дизайнера. Традиционно наиболее популярны квартиры площадью от 120 до 200 кв. м в пределах Садового кольца — на Остоженке, Патриарших прудах, в районе Тверской.

В последние два года появился спрос на большие квартиры площадью от 200 м. В таких квартирах, как правило, требуется только встроенная бытовая техника и кухонная мебель. Остальные комнаты арендатору разумнее оставить пустыми. Это связано с тем, что большие квартиры снимают, как правило, на длительный срок, и поэтому собственниками, если аренда приносит меньше. Если люди покупали, ремонтировали и обставляли мебелью квартиру для себя, но затем по каким-то причинам решили сдать ее в аренду,

Происхождение цены

Чтобы понять, за какую сумму разумно сдавать квартиру, можно зайти на сайт любой риэлтерской компании, изучить предложения и на глаз оценить собственное жилье. Этот способ подходит в случае, если у вас уже есть квартира, готовая к сдаче в аренду. Профессиональный рантье рассчитывает размер арендной платы задолго до покупки, чтобы оценить ее рентабельность. В этом случае расчет представляет собой сложное уравнение с одним неизвестным и множеством переменных.

Арендная плата вычисляется исходя из стоимости квартиры, затрат на ремонт и меблировку, коммунальные платежи, амортизацию и налоги. Затраты на отделку квартиры составляют в среднем \$500 за кв. м для жилья бизнес-класса и не менее \$2 тыс. за кв. м для элитных апартаментов. Следует также помнить, что элитная недвижимость нуждается в косметическом ремонте каждые пять лет, стоимость которого тоже следует закладывать в арендную плату.

Коммунальные платежи и налоги в 95% случаев оплачивает владелец квартиры. Чтобы избежать налогообложения, предпочитают действовать не напрямую, а через закрытые паевые инвестиционные фонды. В данном случае доходы от сдачи в аренду квартиры, находящейся в собственности паевого фонда, не облагаются налогами до тех пор, пока они реинвестируются в ЗПИФ. Однако этот вариант подходит не всем, а лишь крупным инвесторам, которые заинтересованы в долгосрочном вложении и постоянном реинвестировании прибыли.

Чтобы избежать незапланированных убытков от простоя квартиры, полученную сумму следует разделить на коэффициент наполняемости. Вполне приемлемо, если квартира пустует от двух недель до полутора месяцев в год; в этом случае коэффициент наполняемости составляет от 0,83 до 0,96. Чтобы снизить риск простоя, рантье заключают договор о сотрудничестве на постоянной основе с риэлтерской компанией, которая постоянно занимается информационной поддержкой и обеспечением клиентуры. Как правило, за свои услуги агентство получает 5-6% дохода рантье, что тоже следует учитывать при вычислении суммы аренды. Разделив полученную сумму на средний срок окупаемости, мы получим оптимальную стоимость аренды.

Схема существенно усложняется, если под новый объект был взят ипотечный кредит — при вычислении оптимальной аренды учитывается сумма платежа по кредиту. Чтобы получить кредит, необходимо предоставить в банк не только доказательства собственной кредитоспособности, но и подробный расчет прибыли, которую можно получить от сдачи покупаемой квартиры в аренду. Как правило, сумма кредита в такой ситуации составляет 70-80% стоимости жилья.

Чтобы не ошибиться в расчетах, рантье привлекают специалистов из управляющих компаний. Как правило, инвестиционным консалтингом сегодня занимаются эксперты крупных риэлтерских компаний. Они не только подбирают клиентам подходящие квартиры, но и просчитывают рентабельность проекта. Услуги экспертов риэлтерских компаний стоят от \$5 тыс. до \$10 тыс

«ДОН-СТРОЙ»: ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН С 1 МАЯ

Ситуацию на рынке недвижимости с начала года можно охарактеризовать двумя словами — ажиотажный спрос. Цены растут как на дрожжах. За январь рост составил 4,5%. Самый уверенный рост демонстрирует сектор элитного жилья. Три процента только за февраль — по расчетам газеты «Коммерсантъ». В марте — все 5%. Поднявшись конъюнктуры рынка, цены на объекты «ДОН-Строй» с начала 2006 года уже показали рост в среднем на 15%. Например, квадратный метр в «Доме на Покровском бульваре» подорожал на 16%, в «Доме на Беговой» — на 17%, а в V корпусе «Алых Парусов» — порядка 19%.

В этой ситуации обещанные аналитиком рынка Еленой Стерником («МИЭЛЬ») 20-30% за весь 2006 год вызывают сомнения. Более вероятно, что к концу года рынок покажет не менее 35% роста. Удивляться нечему. Подобный рост цен продиктован законами рынка: стоимость метра увеличивается вслед за активизировавшимся спросом, вызванным в свою очередь ростом доходов населения. Согласно данным Merrill Lynch, опубликованным в журнале FORBES, в России сейчас 88 тысяч долларовых миллионеров, и 4 тысячи из них стали таковыми только за прошлый год. В целом же в 2005 г., по данным Росстата, доходы россиян выросли в реальном выражении на 27%.

Стоимость квадратного метра традиционно подогревается ростом цен на основные строительные материалы и энергоносители. В общей сложности рост расходов на строительство только за последний год составил около 30%. Большое влияние на цены оказывает практическое отсутствие свободных площадок под элитное строительство и возросшие затраты на их приобретение.

Рост цен может стабилизироваться только при насыщении рынка. Однако пока до этого далеко, предложение в обзорной перспективе будет отставать от спроса. Ситуация парадоксальная: строительство в городе идет, а новых домов в продаже практически не появляется. По разным оценкам, за 2005 год объем предложения сократился на существенные 20%, а то и 40%, и уже в конце года в лексиконе риэлтеров вновь появилось забытое слово «дефицит». Сегодняшний ажиотаж — это закономерное следствие.

Аналитический центр «МИЭЛЬ-Недвижимость» утверждает, что снижение объемов строительства и ввода жилья «происходит под воздействием краткосрочных последствий закона о долевом строительстве». Точку зрения поддерживает и независимый аналитик московского рынка недвижимости Андрей Бекетов: «По новому закону, прежде чем строителям выставить квартиры на продажу, необходимо собрать куда больше документов, а это немалый объем работ, время и деньги». При этом дефицит растет еще и за счет так называемого отложенного спроса — его создают те покупатели, которые в 2004 году занимали выжидающую позицию в надежде, что стагнация закончится снижением цен.

Ценовой бум на столичном рынке недвижимости — актуальный и, скорее всего, единственный тренд этого года. Исходя из сложившейся тенденции, компания «ДОН-Строй» заблаговременно сообщает о повышении цен. Сейчас вы можете заключить договор о приобретении квартиры по действующим ценам. А с 1 мая 2006-го года стоимость квадратного метра во всех объектах увеличится на 15%.



ДОМ НА ПОКРОВСКОМ БУЛЬВАРЕ
Казарменный пер., вл. 3

Недвижимость класса De Luxe всегда демонстрировала уверенный рост. В последние месяцы на первичном рынке появились предложения \$15 000 и даже \$20 000 за кв. м. На этом фоне выгодно купить квартиру в жилом комплексе «Дом на Покровском бульваре» не вызывает сомнения.



ДОМ НА МОСФИЛЬМОВСКОЙ
Ул. Пырьева, вл. 2

Высокий спрос на квартиры в «Доме на Мосфильмовской» легко объяснить: перед глазами пример соседних «Воробьевых Гор». Там на стадии котлована метр стоил 1000 долларов. С тех пор цена выросла в пять раз. Очевидно, что инвестиционная привлекательность нового оригинального проекта ничуть не ниже.



АЛЫЕ ПАРУСЫ
Ул. Авиационная, д. 77-79

Квартиры в четырех построенных корпусах «Алых Парусов» уже продемонстрировали высокую ликвидность — жилье класса Premium. Цена на квартиры в строящемся пятом корпусе среднерыночная, а наличие уже действующей инфраструктуры является несомненным бонусом.



ДОМ НА БЕГОВОЙ
Хорошевское ш., вл. 2-20

Преимущества приобретения квартир в практически построенном доме очевидны: это стопроцентная гарантия завершения строительства и при этом оптимальная цена. «Дом на Беговой» в этом смысле — настоящий подарок: продажа квартир здесь началась, когда было возведено уже 15 этажей.



ДОМ НА СОКОЛЬНИКАХ
Ул. Русаковская, вл. 37-39

Воплощение последних достижений в области современных архитектурных решений и технологий — «Дом в Сокольниках» — находится в двух шагах от старейшего московского парка. Такое сочетание делает жилой комплекс одним из самых привлекательных объектов на рынке жилой недвижимости Москвы.



СЕДЬМОЕ НЕБО
Ул. Ак. Королева, вл. 8

Место — это сегодня главный фактор, влияющий на цену. Жилой комплекс «Седьмое Небо» соседствует со знаменитой усадьбой Шереметевых, включающей парковый ансамбль и Останкинские пруды. Суперсовременный дом в таком окружении — гарантия высокого спроса.



ИЗМАЙЛОВСКИЙ
Ул. 4-я Парковая, вл. 10

Жилой комплекс бизнес-класса «Измайловский» расположен в тихом районе рядом с зеленой зоной Измайловского парка. По оценкам специалистов, на сегодняшний день «Измайловский» — это лучшее по соотношению цена-качество предложение на востоке столицы.



БИРЮЗОВА, 33
Ул. Бирюзова, д. 33

Жилой комплекс возводится на престижном северо-западном стоице, по соседству с уже построенными комплексами компаний. Для покупателей это означает ряд существенных преимуществ — развитая инфраструктура района, гарантированное окончание строительства в объявленные сроки и, как следствие, постоянно растущая цена.

УНИКАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ | TRADE-IN ПРОГРАММА | ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА | ГРУППА КОМПАНИЙ «ДОН-СТРОЙ» | 105 47 47 | 105 49 30