

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Капитальная покупка

Окупаемость инвестиций в жилую недвижимость от сдачи в аренду								
Адрес	Ближайшая станция метро	Общая площадь квартиры (кв. м)	Стоимость квартиры (\$ тыс.)	Стоимость ремонта и бытовой техники (\$ тыс.)	Стоимость обстановки объекта (\$ тыс.)	Арендная ставка (\$)	Срок экспозиции (мес.)	Срок окупаемости квартиры (лет)
Однокомнатные квартиры								
Ленинский просп., 131	«Юго-Западная»	45	160,965	Новостройка без отделки под ремонт		500	н. д.	27
Ул. Пестеля, 66	«Отрадное»	40	157,48	7 (обычный ремонт)	3	650	1,5	21
ЖК «Соколиное гнездо», Ленинградский просп., 76	«Сокол»	150	750	100 (евроремонт по авторскому дизайну)	40	6000	6	12
Двухкомнатные квартиры								
Ул. Свободы, 83	«Планерная»	43	368,849	7	2,5	700	н. д.	45
Кутузовский просп., 33	«Кутузовская»	52	221	Квартира в хорошем состоянии	2,5	950	н. д.	19
Трехкомнатные квартиры								
Рублевское шоссе, 127	«Кунцевская»	60	264	Без ремонта и обстановки		850	н. д.	26
Ул. Барклай, 14	«Багратионовская»	150	1035	70 (евроремонт)	20	6000	н. д.	14
н. д. — нет данных. Источник: компания «Мизель-недвижимость».								

н. д. — нет данных. Источник: компания «Мизль-недвижимость».

частные инвестиции

Доля покупок квартир, приобретенных с целью дальнейшей сдачи их в аренду, за последние годы не изменилась. И это несмотря на то, что такие сделки давно уже называют слаборентабельными, а при нынешних ценах на жилье их доходность и вовсе катастрофически низка. На что же рассчитывают рантье?

Рынок купли-продажи жилой недвижимости и рынок аренды живут по разным законам. За первый квартал 2006 года цены на элитные квартиры в центре города выросли больше чем на 10%, а на некоторые новостройки — почти наполовину. А стоимость аренды за тот же период в среднем увеличилась на разных объектах лишь на 2,5–5%.

«В этом нет парадокса, ведь стоимость аренды диктуется уровнем жизни в Москве», — говорит директор департамента реализации компании «Ком-Стрин» Ирина Игнатьева. — Сейчас цена аренды жилья в Москве достигла определенного предела, который соответствует уровню жизни в столице, а цена покупки продолжает расти. Цена аренды квартиры в Москве за три года выросла раза в полтора, а цена продажи — втрое. Поэтому как и три года назад, когда сдача квартиры была слаборентабельным вложением (период окупаемости — 15–16 лет), так и сейчас подобный бизнес приносит малый доход (период окупаемости — порядка 20 лет).

«Иными словами, доходность от сдачи квартиры в аренду (без учета рыночных изменений стоимости самой квартиры) уменьшилась до 4–4,5% годовых», — объясняет заместитель директора управления аренды компании «Мизль-недвижимость» Мария Жукова.

Для сравнения: в 2005 году средняя ставка доходности аренды составляла 12–13% годовых. На первый взгляд такое снижение рентабельности дол-

жно было привести к резкому падению интереса к инвестированию в жилую недвижимость для дальнейшей сдачи ее в аренду. Однако этого не происходит. «Понятно, что в связи со стремительным ростом цен на недвижимость число инвестиционных покупок квартир с целью их дальнейшей продажи возросло. С конца 2005 года их доля увеличилась вдвое», — рассказывает управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев. — Однако и доля покупателей, инвестирующих деньги в квартиры с целью их дальнейшей сдачи в аренду, практически не меняется. Это 1–3% покупателей квартир.

Иными словами, интерес к ренте не падает. В этом заключается специфика недвижимости как инвестиционного инструмента. «Рынок аренды всегда будет привлекателен для тех, кто предпочитает этот вид инвестирования с целью сохранения капитала и защиты от инфляции как один из наименее рискованных способов вложений», — говорят в компании «Новое качество».

«К тому же абсолютно несправедливо оценивать доходность недвижимости исходя исключительно из арендного потенциала», — добавляет партнер агентства элитной недвижимости «Интермарк» Александр Шаталов. — Для любого инвестора важна стратегия выхода из инвестиционного проекта, то есть возможность последующей продажи (как правило, через три-пять лет или более). Имея в среднем от 5% годовых от аренды,



Наименьший срок окупаемости квартиры при сдаче в аренду — в жилищных комплексах бизнес-класса. ФОТО АЛЕКСЕЙ КУДЕНКО

покупатель недвижимости получает дополнительный гигантский бонус от перепродажи своей недвижимости, в разы превышающий доходность от аренды и в совокупности в разы превышающий доходность от банковских операций.

Таким образом, инвестиционные покупки с целью дальнейшей сдачи квартиры в аренду по-прежнему актуальны.

Единственное, что изменилось в последнее время в позиции потенциальных рантье, — они теперь ориентируются преимущественно на жилье высшего ценового сегмента. «Инвесторы, у которых становятся больше инвестиционных денег, стараются вкладывать не в дешевые (как они, возможно, делали раньше), а в дорогие квартиры, в элитную недвижимость», — говорит господин Ковалев. — Доходность этого сегмента выше, чем доходность в сегменте жилья экономкласса».

Более высокую доходность, кстати, создал сам рост цен на недвижимость, обеспечив приток новых арендаторов. «Многие потенциальные покупатели квартир рассуждают, что выгоднее не изымать деньги из бизнеса. Пусть они работают, даже с доходностью 15% годовых. А квартиру можно арендовать», — рассказывает заместитель генерального директора компании «КВ Инжиниринг» Илья Шкабара.

«В результате арендная привлекательность квартир на первичном рынке этого сегмента с учетом времени между моментом покупки и моментом, когда дом построен, квартира отделана и может быть сдана в аренду, а также с учетом стоимости отделки и прочих дополнительных расходов составляет порядка 5–6% годовых», — говорит господин Шаталов. — В случае покупки квартир в старых домах на вторичном рынке доходность может составлять до 7–9%, а в некоторых загородных проектах — даже до 12–14%. С учетом роста стоимости элитной недвижимости за первые шесть месяцев 2006 года в среднем на 40–50% нетрудно подсчитать доходность операций от вложения

в недвижимость в течение трех-пяти лет, даже если предположить, что в будущем рост стоимости недвижимости существенно замедлится. Конечно, никто не может точно предсказать, как будет развиваться рынок недвижимости в ближайшие несколько лет. Однако с учетом катастрофической нехватки новых качественных объектов в центре Москвы, постоянно растущего спроса, а также с учетом только-только реально появляющегося рынка ипотеки есть основания полагать, что потенциал рынка элитной недвижимости далеко не исчерпан».

Назвать адреса, к которым сейчас рантье только присматриваются, довольно сложно. «Из строящихся объектов трудно сейчас выделить те, которые могут быть инвестиционно привлекательными с точки зрения последующей сдачи квартиры в аренду, так как цены даже на этапе подготовки площадки в новых объектах выставлены очень высокие», — рассуждает Константин Ковалев. — Больше всего выпадают от сдачи в аренду могут те клиенты, которые приобрели квартиры в уникальных проектах год-два назад. Например, в клубном доме «Чайка» на начальном этапе строительства стоимость квадратного метра начиналась от \$5 тыс. Сейчас дом сдан. К тому времени, когда будут закончены внутренние отделка и ремонт, сдавать квартиру в этом доме можно будет по ставке порядка \$20–25 тыс. в месяц. А в том, что арендаторы найдутся быстро, сомневаться не приходится: великолепное расположение, рядом англо-американская школа, собственный пляж и прочее. Еще можно отметить элитный дом «Коперник», «Итальянский квартал», а также дом «Респект» (Большой Нездниковский переулок, 3/5, строение 2). В этом доме будет около 30 квартир. Его местоположение позволяет прогнозировать повышенный интерес со стороны арендаторов в связи с дефицитом предложения в этом районе. Сейчас средние арендные ставки в этой части Тверского района составляют \$20 тыс.»

По мнению экспертов компании «Новое качество», наиболее интересны для последующей сдачи объекты в районах с хорошим потенциалом развития, где существующий уровень цен растет чуть медленнее, чем остальной рынок «элитки» (например, районы Таганки, проспекта Мира, Кутузовского проспекта; в частности, на Кутузовском, 23 и улице Гиляровского, 55), либо в высокостатусных проектах (например, «Золотой остров»).

Наталья Павлова-Каткова

Андрей Воскресенский

Обозреватель «Ъ-Дома»



Ненасытный рынок

Позвольте поспорить с утверждением, которое многим кажется неоспоримым, а именно: цены на жилье останутся только тогда, когда рынок достигнет стадии насыщения, а для этого нужно строить все больше и больше новых домов.

Во-первых, я не очень представляю себе, как выглядит насыщенный рынок жилья. Если имеется в виду, что это такой рынок, на котором предложение превышает платежеспособный спрос, так это пожалуйста — примеры еще свежи в памяти. Например, в конце 1998 года (после дефолта, если кто-то забыл) квартиры и загородные дома стояли нераспроданными, причем по смешным по нынешним меркам ценам. Или в начале 1990-х, когда полугосударственные строители строили мало, а продавали еще меньше. Не приведи господь нам снова окунуться в такой рынок.

Или, может быть, насыщенный рынок — это такой, на котором все могут приобрести жилье в соответствии со своими возможностями? То есть не все, конечно, но хотя бы имеющие стабильный средний заработок. Тут только одна загвоздка: пока что ни одна страна мира до такой благодати не доросла. Хорошо бы, конечно, чтобы наша стала первой, только что-то слабо в это верится.

Удивительно, но наш нацпроект «Доступное жилье» вообще не рассматривает цивилизованную аренду как один из путей решения жилищной проблемы

Мне кажется, разговоры о насыщенном рынке имеют совсем другую подоплеку. Строители, естественно, хотят больше строить, так же как нефтяники хотят качать больше нефти, а летчики хотят больше летать. На волне нацпроекта «Доступное жилье» они надеются получить площадки и разрешения на строительство на льготных или хотя бы более приемлемых, чем сейчас, условиях. Они, конечно, уверяют, что чем больше они будут строить, тем доступнее и доступнее будет становиться жилье. На самом деле цена квадратного метра никак не зависит от насыщенности рынка, тарифов на электроэнергию и стоимости стройматериалов. Она зависит только от того потолка, на который соглашаются частные инвесторы и покупатели из регионов.

Городское руководство, кстати, тоже заинтересовано в том, чтобы строить как можно больше, и в высоких ценах на недвижимость. Во-первых, ему надо обеспечивать работой московских строителей. Их ведь больше миллиона, а это уже проблема социальная, а не просто экономическая. Во-вторых, получая свою долю за предоставление площадок на аукционах «живыми» деньгами и исходя из рыночных цен, собственное строительство город ведет по фиксированным ценам — порядка \$1 тыс. за метр. Чем выше цены, тем больше строится жилья по городскому заказу. Сейчас за счет бюджета сдается в год около 2 млн кв. м из общего объема 5 млн кв. м. Для сравнения: в Нью-Йорке по федеральным и городским программам строится в пять раз меньше жилищной площади.

Стоит порадоваться за переселенцев из пятиэтажек, сносимых деревень, очередников, военнослужащих и т. д. Но тут есть несколько приводящих обстоятельств. Во-первых, эта самая доля города ложится тяжким грузом на себестоимость коммерческого жилья. Во-вторых, очередь желающих получить жилье меньше не становится. В-третьих, бесплатные квартиры часто становятся объектами спекуляций. И наконец, в результате произошло почти полное вымывание относительно недорогого панельного жилья из коммерческого сектора.

Вернемся, однако, в Нью-Йорк. Там строят в пять раз меньше жилья для малоимущих и нуждающихся не потому, что у властей не хватает денег. Просто там не отдают муниципальное жилье в собственность, а предоставляют нуждающимся в аренду, причём на разных условиях, иногда и бесплатно. Таким образом, нью-йоркские малоимущие получают крышу над головой, но не возможность перепродать предоставленную государством квартиру. Видимо, поэтому им хватает того, что они строят.

Собственно говоря, и для представителей среднего класса собственная квартира или дом во всем цивилизованном мире является скорее мечтой, чем реальностью. В том же Нью-Йорке в своих квартирах живет 30% населения, остальные арендуют. Только они арендуют большей частью не на «сером» рынке, как у нас, а в доходных домах. Удивительно, но наш нацпроект «Доступное жилье» вообще не рассматривает цивилизованную аренду как один из путей решения жилищной проблемы.

Кстати, можно напомнить, что в нашей стране эта самая проблема была относительно решена только однажды — когда население переехало из барakov в хрущевки. Правда, они оставались госсобственностью, а жильцы их фактически арендовали у государства. Почему-то мне кажется, что к этой практике еще придется вернуться.

м. Новые Черемушки

ул. Гарибальди, д. 3

2,3,4,5-комнатные квартиры площадью от 96 до 162 кв.м.

Высота потолков-3 м.

Благоустроенная территория с детской площадкой.

Двухуровневая подземная автостоянка на территории.

Многоступенчатая система безопасности.

www.dom-garibaldi.ru

ДОМОСТРОЙ

РЕКЛАМА

ДОМ ПОСТРОЕН

ВОЗМОЖНА ИПОТЕКА

514-10-10

ДОМИНАНТА

Жилой комплекс на Щукинской

Прекрасное настроение каждый день!

Реклама ЗАО "Баркли Строй", www.barkli.ru

Баркли Строй

СТРОИТЕЛЬСТВО И РАЗВИТИЕ

Рядом с парком «Покровское-Стрешнево»

Окна с видом на лес

Чистый, свежий воздух

Утреннее пение птиц

Пешие прогулки по парку

Тишина, уют и спокойствие

www.barkli.ru

933 0000

Лицензия № ТС-1-50-02-22-7720186190-005644-1

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.barkli.ru