

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Богатая инвеста

личные деньги

(Окончание. Начало на стр. 25)

Специфика рынка элитной недвижимости заключается в том, что он меньше других рыночных сегментов подвержен влиянию макроэкономических факторов в силу его прозрачности, четкости финансовых механизмов, относительной стабильности и высокой ликвидности объектов. По оценкам специалистов, средний рост цен в этом сегменте в последние годы составлял 15–25% годовых. «Если проанализировать динамику цен за последние восемь лет,— говорит Артем Цогоев, исполнительный директор УК „Blackwood фонды недвижимости“, — то можно увидеть, что доход инвесторам принесла практически любая элитная недвижимость. То, что в конце 90-х могло стоить \$2,5–3 тыс. за 1 кв. м, сейчас стоит \$10–15 тыс. Поэтому вложения в недвижимость, относимую к категории действительно элитного жилья, можно назвать успешными и в инвестиционном смысле».

Если рассматривать весь рынок новостроек, то элитный сегмент наименее подвержен рискам, отмечает Ирина Исмаилова, руководитель департамента городской элитной недвижимости компании Well-home. Она подчеркивает, что «приобретение жилой недвижимости в строящихся домах исторического центра столицы минимизирует инвестиционные риски, особенно связанные с возможностью продления сроков либо замораживания строительства». Усиление конкурентной борьбы за строительные площадки приводит к тому, что застройщики заинтересованы в завершении строительства в назначенные сроки и поддержании собственного репутации. Иначе в дальнейшем им не позволит работать в этом сегменте рынка.

Операции на вторичном рынке недвижимости менее доходны, и тем не менее он обладает большими возможностями для инвестора, который сразу

после вложения средств получает недвижимость, готовую для использования. Вторичный рынок жилья, как правило, предполагает апартаменты, оформленные в собственность. Уже то, что квартира оформлена в собственность, повышает ее стоимость в среднем на 15–20%.

Вторичный рынок удобен тем, что здесь не надо дожидаться окончания строительства дома — жилье можно сдавать в аренду сразу после его покупки или ремонта. При этом ежегодный рост спроса на рынке аренды элитного жилья, а также общий подъем рынка свидетельствует о том, что арендные ставки будут расти. В отличие от типового жилья, где срок окупаемости может составить до 10–12 лет, элитная недвижимость при сдаче в аренду окупается быстрее — за 6–7 лет при грамотном управлении.

К дальним землям

Загородная недвижимость сейчас оптимальный вариант для инвестиций. Это признают все участники рынка. Так что если у вас появилась сумма, достаточная для приобретения загородного дома, не стоит дожидаться, пока ее съест инфляция. Заставьте время и деньги работать на вас.

Наиболее логичным и целесообразным на первый взгляд кажется приобретение земли с дальнейшей застройкой и продажей купленного участка. Это вложение хотя и приносит много хлопот, в итоге должно дать не одну сотню процентов дохода. Но как ни велико Подмосковье, купить здесь участок под застройку трудно. Особенно осложняется задача застройщика, если его участок принадлежит к землям сельхозназначения или другим категориям. Изменение статуса земли довольно сложная процедура, длительная и требующая немалых вложений. Скажем, время перевода земли из одной категории в другую может занять до полутора лет и обойтись в 20–30% от ее оптовой стоимо-

сти. Дороже обходится перевод сельскохозяйственных земель, поскольку в этом случае инвесторам приходится компенсировать области упущенную выгоду — строить объекты социального значения, оплачивать перенос плодородного слоя в другое место. Если первоначальное назначение земли другое, например культурно-оздоровительное, то затраты на изменение статуса составят 10–20%. Лучше вложить деньги в уже отвоєванную у бывших совхозов землю. Выведенные из сельхозоборота участки крупные операторы скупают оптом, застраивают и только потом продают.

«Инвестировать имеет смысл в участки, расположенные в формирующихся коттеджных поселках на начальном этапе продаж, когда цены еще не начали расти, но их дальнейший рост очевиден,— считает Дмитрий Краснов, руководитель проектов департамента девелопмента УК „Масштаб“. — Конечно же, все документы на землю должны быть оформлены правильно». Естественно, поселок должен иметь интересную концепцию, определенный архитектурный стиль, тщательно разработанный генеральный план застройки, в котором предусмотрены общественные зоны, развитая инфраструктура и т. д.

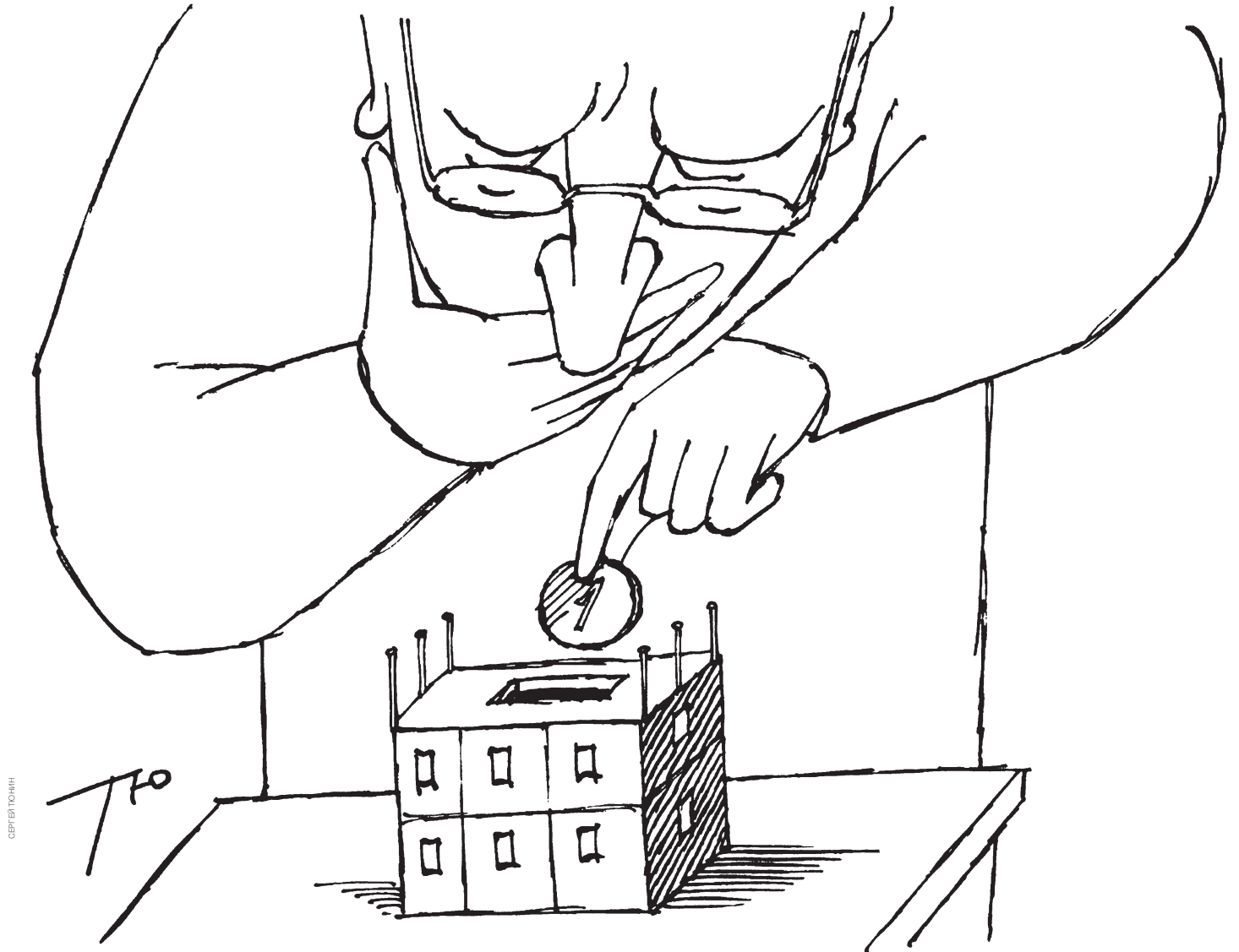
Надо заметить, что в элитном сегменте загородной недвижимости предложений множество. Общий их объем, по данным маркетолога корпорации «Инком-Недвижимость» Ирины Егоровой, превышает сейчас 3 млн кв. м (в денежном выражении это больше \$6 млрд). Такая картина должна радовать. Да только покупателей не прибавляется. Поэтому риэлтерам не приходится рассчитывать на богатого клиента, еще не купившего дорогой коттедж на Рублевке. Цены в существующих поселках других направлений — на Новой Риге или Дмитровке — явно завышены. Поэтому смею предположить, что в будущем го-

ду «выстрелит» бизнес-класс. Те застройщики, которые приступят к реализации проектов именно в этом сегменте, наверняка не прогадают. То есть ориентиром для «массового» покупателя загородного жилья будет стоимость коттеджа от \$0,5 млн до \$1 млн.

«Средняя номинальная доходность объектов загородной недвижимости для частных инвесторов в последние месяцы находилась на уровне 60% годовых, реальная — 40%, — рассуждает Алексей Кудрявцев, руководитель аналитической службы „МИАН-Агентство недвижимости“.— С высокой вероятностью она будет близка к этому значению и в следующем году. Новые загородные проекты не являются массовым продуктом, их целевая аудитория — верхний сегмент среднего класса и выше».

Однако и здесь необходима тщательная проверка, как бы ни хотелось рискнуть и «сорвать банк». По данным, опубликованным в прошлом году компанией «МИЭЛЬ-недвижимость», 65% продаваемых поселков строится лишь на словах. Наиболее распространенной проблемой является состояние документации, подтверждающей законность землеотвода, строительства и прав собственности.

Немаловажен для инвестора и правильный выбор направления. Чему отдать предпочтение? Дорогой и плотно застроенной Рублевке или активно застраиваемому Калужскому шоссе? В качестве пищи для размышления стоит заметить, что в последнее время спросом пользовались также Куркинское, Сколковское, Киевское шоссе. Большинство покупателей желает приобрести дом, расположенный в пределах 50 км от МКАД, но активно осваиваются и более отдаленные участки. Интерес москвичей к земельным участкам, расположенным на значительном расстоянии от столицы, обусловлен несколькими факторами. Во-первых, подмосковная земля — ограниченный и дорогой



ресурс. К тому же хороших территорий недалеко от Москвы осталось немного. Во-вторых, сейчас активно идет скупка подмосковной земли в частную собственность, поэтому и спрос растет. И в-третьих, стоимость земельных участков под строительство там существенно ниже, чем в ближнем Подмосковье. Правда, речь идет пока о наметившейся тенденции и возможности получения дохода в будущем.

Знал бы прикуп...

Тех, кто давно не бывал в Сочи, перемены в этом городе поразят. Сочи, протянувшийся вдоль моря на сотню километров и долгие годы олицетворявший собой умиротворение даже в жаркие летние месяцы, ныне представляет собой огромную стройплощадку, на которую пришли мощные застройщики. В первую очередь мо-

сковские: «Интеррос», «Базэл», «Газпром». Грандиозные планы по приданию Сочи столичного лоска подкреплены правительственными решениями. Лучшим пиарщиком круглогодичного горноклиматического курорта, будущей олимпийской столицы стал президент. Соинцы не ожидали столь пристального внимания высоких персон к их городу.

Свита играет короля. Выяснилось, что практически все олигархи страстно увлечены горными лыжами и самые крутые виражи готовы выписывать на Красной Поляне. А министры не прочь совещаться в окрестностях Бочарова Ручья. Ну что ж, хороший повод позиционировать новые объекты как расположенные в непосредственной близости от мест, где бываю сильные мира сего. Сочинские риэлтеры так и поступают. И надо заметить, что

стоимость апартаментов в жилых комплексах, даже в километровой отдаленности от резиденции Путина, почти такая же, как в московских элитных кварталах. Квартиры покупают звезды шоу-бизнеса, видимо рассчитывая, что в предоллимпийский период они будут активно задействованы. Правда, может быть, их привлекают море, солнце, субтропики...

Единственное, что здесь смущает,— это отсутствие четких правил игры. У участников пока нет положительных примеров для подражания. Звезды останутся звездами — они всегда смогут за себя постоять. А что делать рядовому инвестору? Правда ли, что перед строящимся домом с видом на море не вырастет еще больший, который заслонит собой и море, и солнце, и небо? Как долго продлятся работы по замене старых водопроводных и кана-

лизационных сетей? В каком направлении будет совершенствоваться инфраструктура?

Покупка недвижимости в Сочи скорее роскошь. И кроме того, никто не знает, можно ли будет легко выйти из игры и быстро вернуть вложенные средства. Например, квартиру в Москве или коттедж в Подмосковье можно гарантированно и выгодно продать в течение двух месяцев, а срок реализации жилья на юге не в сезон определить невозможно. Пока такая сделка очень хлопотна и трудоемка, а рынок менее прогнозируем, чем московский. Впрочем, все может измениться в середине будущего года, когда состоится голосование МОК по кандидатуре места проведения Олимпиады-2014. Пожалуй, стоит подождать с серьезными инвестициями до этого времени.

Александр Максимов

прямая речь А вы бы вложились в московскую недвижимость?

Саламбек Хаджиев, председатель наблюдательного совета Росбизнесбанка: — Вложился бы. Москва постепенно становится крупным европейским центром, где решаются многие политические, экономические и бизнес-вопросы. И естественно, что много людей хотят жить именно в таком центре. А это всегда дорого. И нынешняя власть Москвы лукавит, говоря о завышенных ценах. Наоборот, это не завышенные цены, а пока еще нормальные. Дальше они будут только повышаться, поэтому надо успеть купить сейчас.

Сергей Майоров, ведущий телепередачи «История в деталях» на телеканале СТС: — Я уже вложился — теперь не знаю, как все это расхлебать. Заложил свою квартиру и квартиру родителей, чтобы получить кредит в банке на покупку дома в Подмосковье. И только после этого понял, насколько у нас нереально высокие цены. Теперь,

немного разобравшись, могу с уверенностью сказать — цены высокие из-за сговора. Недавно мой американский друг купил себе стометровую квартиру в центре Москвы за \$1,5 млн и был в шоке. \$1,5 млн стоит его квартира на Манхэттене. Так там хоть понятно, за что заплачены деньги. А в Москве даже риэлтеры не могут объяснить происхождение таких фантастических цен.

Михаил Бабич, депутат Госдумы: — Нет, у меня нет в этом необходимости. А как бизнес недвижимости я не рассматриваю — это не мой сектор.

Оганес Оганян, глава комитета Совета федерации по экономполитике и собственности: — Да, я так и поступил. Меня жена заставила купить квартиру для сына. На мой взгляд, сейчас выгодно покупать дорогую недвижимость: за год ее стоимость может возрасти на 10–15%.

Жилплощадь, рассчитанная на средний класс, менее доходный сегмент: не пройдет и полгода, как цены на нее будут падать, так как рынок перегрет.

Егор Соломатин, независимый депутат Госдумы: — Я бы вложился в офисную недвижимость, так как этот рынок менее насыщен, чем жилой сектор. Если в стране и в экономике не произойдет ничего кардинального, то в ближайшие три года эти вложения будут очень перспективны.

Борис Минц, президент инвестиционной группы «Открытие»: — Я бы вложился в элитную недвижимость: цены на нее вряд ли когда-нибудь вообще упадут. Очень привлекательна офисная недвижимость. В Москве по сравнению с другими мировыми центрами большой дефицит офисных площадей и ситуация только усложняется, и цены только вырастут.

Мирослав Мельник, председатель совета директоров компании «МБ Финанс»: — Вложился бы. Недвижимость — лучший способ хеджирования прибыли. Цены на квартиры не зависят от цен на нефть. Недвижимость всегда 15–20% будет давать. И жилая, и коммерческая. А цены могут только стабилизироваться, если они и снизятся, что маловероятно, то максимум на 2–5%, но потом они все равно пойдут вверх.

Фархад Ахмедов, член Совета федерации, совладелец компании «Нортгаз»: — Нет, в рынок надо вкладываться, когда он находится внизу, а уходить — когда он на пике. Цены на недвижимость не упадут, но бурного роста не предвидится.

Владимир Руга, вице-президент ТНК-BP: — Конечно, вложился бы. Москва — вечный город. И сделал бы я это для поддержания любви к городу.



От нового дома к семейному счастью

Ипотечные кредиты

Специальное предложение ЖК «Северный парк» Ленинградское шоссе, д. 25

Первоначальный взнос 0%*
Процентная ставка от 9,8% в валюте или от 12,5% в рублях
Срок кредитования до 25 лет
Учитываем любые виды дохода

Учитываем доходы заемщика и его близких родственников
Перекредитование ранее выданных кредитов
Кредит на улучшение жилищных условий



Оформите заявку по телефону:
(495) 777-24-24
8 800 100-24-24
(звонок по России бесплатный)
www.ipoteka24.ru, www.vtb24.ru

* Все подробные условия предоставления продуктов банка и тарифов вы можете получить на официальном сайте www.vtb24.ru, а также по первому требованию во всех филиалах и дополнительных офисах ВТБ 24.
** В зависимости от региона России.
ВТБ 24 (ЗАО). Реклама.

ВТБ 24 — это новое имя Внешторгбанка 24. Банк специализируется на обслуживании физических лиц и предприятий малого бизнеса

ТЕРРА
НЕДВИЖИМОСТЬ

НОВОГОДНЯЯ
КОЛЛЕКЦИЯ
ДОМОВ

788-77-88

ЗАГОРОДНЫЕ ДОМА КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЁЛКИ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ

НАПРАВЛЕНИЯ: РУБЛЕВО-УСПЕНСКОЕ, НОВОРИЖСКОЕ, МИНСКОЕ, МОЖАЙСКОЕ, СКОЛКОВСКОЕ

ПОКУПКА ПРОДАЖА АРЕНДА ОЦЕНКА КОНСАЛТИНГ