

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Рост на сотках

ДОХОДНОСТЬ

Цены на загородную недвижимость начинают расти. Инвесторы, вложившие капиталы в землю и коттеджи на пике кризиса, подсчитывают барыши. А те, кто упустил удобный момент для инвестиций, ищут, куда бы вложить деньги на растущем рынке. Лето — самое приятное время для поиска.



В «Миллениум Парке» 400-метровый дом подорожал с 30 млн рублей в октябре 2006-го до 40,6 млн в июле 2010-го. ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

Земля кормит

Эксперты сходятся во мнении, что в последние год-два самую высокую доходность показали земельные участки без подряда. По данным Ильи Сапунова, гендиректора компании «Красивая земля», инвесторы, которые купили участки сразу после старта продаж и продают их на последней стадии проекта, смогли получить прибыль 40–50%, а то и больше. «Например, земля в поселках без подряда „Сосновый берег. Кудаево“ и

„Земляничный“, которые были выведены на рынок в начале 2009 года, к настоящему моменту подорожала на 35–55%, — утверждает он.

Максимальный рост доходности таких участков пришелся на последний год. «За год рост цен на участки в поселках, где идет активный девелопмент, составил 20–30%, — отмечает Владимир Ефимов, коммерческий директор ГК „Родные земли“. — Наиболее ликвидными остаются проекты

экономкласса. Прибыль от реализации таких объектов в абсолютном выражении получается меньше по сравнению с прибылью от продажи недвижимости бизнес-класса и премиум-класса, однако срок экспозиции гораздо короче».

Высокая доходность в этом сегменте, по мнению Тимура Сайфутдинова, управляющего директора департамента жилой недвижимости компании Blackwood, связана с тем, что проекты подобного типа требу-

ют со стороны инвестора минимальных вложений, а со стороны потенциальных покупателей пользуются наибольшей популярностью. Другое объяснение — резкое падение цен на землю в начале кризиса.

«В кризис падение цены предложения на большие земельные участки достигало от 50 до 70%. Крупные землевладельцы пытались сформировать хоть какой-то положительный денежный поток и продавали крупные земельные учас-



Поселок «Гринфилд»: по сравнению с концом 2005 г. цены выросли почти вдвое



Год назад в „Никольской слободе“ дисконт доходил до 50%, сейчас цены почти докризисные. ФОТО ГЕННАДИЯ ГУЛЯЕВА

тки с существенным дисконтом. В дальнейшем из-за отсутствия спроса начали продавать их в розницу, — объясняет Артем Горюб, коммерческий директор компании „ЛОГИС — Загородная недвижимость“. — Если инвесторы, вложившиеся в сильно недооцененные земельные активы в 2004–2006 годах, получили наивысшую прибыль из-за резкого повышения стоимости земельных участков, то в 2007–2008 годах основная прибыль (до 400%) формировалась за счет первоначальной невысокой стоимости земли».

В этом году рост цен на участки без подряда, по прогнозам Валерия Лукинова, руководителя офиса «Преображенский» департамента загородной недвижимости компании «Инком-недвижимость», может составить до 20%. «В поселках корпорации „Инком“ цена с прошлого года выросла на объекты на 20%, и есть тенденции к ее росту, — говорит он. — Наибольшим спросом пользовались участки без подряда по Новорижскому шоссе — от 20 км от МКАД, цена предложения от 4,7 млн руб. за 12 соток; по Калужскому и Киевскому шоссе — от 20 км от МКАД, от 6 соток, стоимость сотки от \$10 тыс.; по Симферопольскому шоссе — от 5 соток, стоимость сотки от \$3,5 тыс.; по Каширскому шоссе — от 7 соток, стоимость от \$13 тыс.».

Как сообщают в компании «Инком», с декабря 2005 по июль 2010 года цена коттеджа площадью 450 кв. м в поселке «Гринфилд» выросла с 27,9 млн руб. до 50,172 млн. А в «Миллениум Парке» 400-метровый дом вырос в цене с 30 млн рублей в октябре 2006-го до 40,6 млн в июле 2010-го.

Коттеджи подводят

На рынке коттеджей инвесторы тоже неплохо заработали. По словам Владимира Яхонтова, управляющего партнера «Мизль-Загородная недвижимость», больше всех — небольшие частные инвесторы, которые находили интересные предложения по продаже либо строящихся, либо готовых домов на вторичном рынке по демпинговым ценам и вкладывали в них до \$10 млн. А в «Миллениум Парке» 400-метровый дом вырос в цене с 30 млн рублей в октябре 2006-го до 40,6 млн в июле 2010-го.

сегменте элитной недвижимости, как утверждает Ирина Могиладова, гендиректор компании Tweed, заключались в августе 2009 года. «Сегодня такие покупатели заработали от 20 до 100% прибыли, — говорит она. — Например, на Новой Риге участки, купленные за \$20 тыс. за сотку, сейчас охотно покупаются за \$35–40 тыс. Некоторые инвесторы входили в строящийся проект и покупали объект у застройщика с хорошей репутацией, рассчитывая на 50% прибыли за год. Сейчас эти предположения оправдались. Один из наших клиентов приобрел недвижимость в „Никольской слободе“ с дисконтом 50%, сейчас в этом поселке цены вернулись почти к исходным позициям».

Остались «на бабах» инвесторы, вложившиеся в некоторые проекты, близкие к завершению. Как рассказывает Ирина Наумова, директор по маркетингу и PR компании «НДВ-Недвижимость», в Подмосковье многие весьма пафосные проекты попали в кризис на стадии достаточно высокой готовности. В таких проектах практически нереализуема: девелоперы не могут изменить формат уже готовых домов в соответствии с новыми требованиями рынка.

Неплохой доход принесли инвесторам вложения в объекты в поселках с незавершенным строительством. По наблюдениям Екатерины Тейн, партнера, директора департамента жилой недвижимости Chesterton, инвестиционные покупки совершались только в ликвидных и перспективных поселках с понятными, хорошо зарекомендовавшими себя застройщиками, как, например, поселок «Барвиха XXI», где за период с середины 2009 года цены выросли на 15–20%. «В целом долгосрочное инвестирование на загородном рынке сместилось в сторону готовых поселков, а так как этот рынок традиционно более сложный, чем городской, инвесторам необходимо изначально понимать, чем завершится строительство», — считает она.

Инвесторы возвращаются

Если два года назад доля инвестиционных покупок в среднем по рынку загородной недвижимости составляла до 40%, сейчас инвестиционные сделки единичны. В сегменте бизнес-класса, например, по данным Владимира Яхонтова, эта доля

снизилась с 20 до 5%. Но, по прогнозам экспертов, инвесторы начали возвращаться на рынок — правда, их предпочтения изменились.

Интересы инвесторов, по наблюдениям Екатерины Тейн, сместились в сторону готовых объектов с заниженной ценой. Также на первый план выходят поселки с грамотной концепцией, которые отвечают всем актуальным требованиям покупателей.

В объекты высокой степени готовности рекомендует вкладывать деньги Ирина Могиладова — по ее мнению, они скорее восстановятся в цене. «Такие предложения были весьма популярны, когда рынок проходил ценовое дно, сейчас таких предложений крайне мало, но есть смысл иметь их в виду, — говорит она. — Сейчас уже нет демпинга цен. Мало того, продавцы могут поднять цену уже в процессе переговоров по сделке. Так, дом на Рублевке, стоивший \$6 млн, в кризис снизился в цене до \$3,5 млн, именно по этой цене был выставлен, но в результате торгов цена достигла \$4,5 млн».

Кроме того, Ирина Могиладова считает интересными для инвестиций поселки на ранних стадиях строительства, но обязательно от застройщика с хорошей репутацией, опытом, который уже построил какое-то количество поселков и выполнил все свои обещания. И рекомендует мониторить вторичный рынок, чтобы не пропустить интересный вариант.

Другая тенденция — рост инвестиционных сделок с участками без подряда. По прогнозу Ильи Сапунова, в 2010–2011 годах участки без подряда в среднем будут дорожать на 15–25% в год. А если более тщательно анализировать особенности покупательского спроса, динамику цен и грамотно выбирать конкретные проекты, на них можно заработать и больше. «Наиболее инвестиционно привлекательны участки на расстоянии 40–60 км от МКАД. По направлениям это юг, юго-восток, юго-запад, а также север Московской области, — считает он. — Эти направления пока остаются недооцененными. В то же время они привлекательны с точки зрения экологии и транспортной доступности».

Пассивным инвесторам, по мнению Антона Белобожского, генерального директора компании IDT, имеет смысл обратить внимание на поселки с подрядом, где уже идет строи-

тельство, понятны концепция и сроки реализации проекта и нет проблем с согласованием подведения инженерных коммуникаций. «Такие вложения, возможно, не самые рискованные, но достаточно понятные и при этом позволяют получить определенную прибыль», — говорит он.

Риски растут

В какой бы сегмент инвестор ни вкладывал деньги, риски есть везде. И кризис только прибавил им серьезности. Пожалуй, самый значительный риск — невыполнение застройщиком обязательств по прокладке коммуникаций. Без них объект рискует стать неликвидом.

«Внимание необходимо обращать в первую очередь на наличие и качество коммуникаций в поселке, их достаточность для строительства или эксплуатации загородного жилья. В случае, если дом уже построен, немаловажным моментом является экспертиза качества строительства самого дома, — говорит Михаил Ильин, управляющий директор консалтинговой группы „НЭО Центр“. — Покупатель может делать это сам на основании предоставляемых ему документов, однако поскольку большинство покупателей не являются экспертами в строительных и технологических нюансах, зачастую эффективным инструментом является привлечение независимого эксперта с целью проведения подобного анализа. Стоит эта услуга недорого — от 20–30 тыс. руб., но помогает иногда сэкономить миллионы либо в принципе отказаться от нецелесообразной покупки».

Чтобы снизить этот риск, Валерий Лукинов советует инвестору подписать договор с застройщиком, обязывающий последнего построить в оговоренные сроки (от одного до двух лет) инженерную инфраструктуру поселка с перечислением ее составных частей и мощностью, выделяемых покупателю. «Лучший вариант — чтобы на границе участка был трансформатор с мощностью, необходимой для питания поселка, и газораспределительный пункт, от которого в технических условиях (ТУ) есть разрешение на газоснабжение. Кроме того, будущий поселок должен иметь забор по периметру и дороги по поселку — в плитах или в траве (в зависимости от обязательств застройщика), — говорит он. — Средний вариант: должны быть получены и выполнены ТУ на электроснабжение и газоснабжение, должна быть в наличии вся проектно-сметная документация по внешним и внутриплощадочным инженерным сетям, договоры с подрядчиками по строительству сетей. Желательно — разрешение на строительство! А худший вариант — обещания менеджера: „Все будет замечательно“. Этот вариант я бы не советовал, даже если предложение получено от имени известной компании».

Илья Сапунов рекомендует принимать во внимание соответствие участка природоохранному законодательству. Например, если участок находится вблизи водоемов, заповедников и т. п., то возможности строительства на нем резко сокращаются. А значит, снижается ликвидность такого участка.

Наталья Капустина

ОАЗИС РЕКОРДОВ

Чемпион_парк

- жилой комплекс «Чемпион_парк» • от 140 000 руб. за м² • рассрочка платежа • монолитные корпуса • высота потолков – 3,05 м • охраняемая территория – 3 га • развитая инфраструктура – детский сад, игровые площадки, подземная парковка • парк с каскадом прудов • рекордные возможности для занятий спортом в пределах комплекса и на территории района •

Срок сдачи – III квартал 2011 г. *

* **Беспрецедентная акция!** В случае задержки срока сдачи объекта покупатель вправе потребовать возврат 10% от стоимости квартиры. Подробности на сайте www.magistrat.ru

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
Чемпион_парк
м. Проспект Вернадского



232-08-08

www.champion-park.ru

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.magistrat.ru
ООО «Территориальная дирекция «Гринландия» | ЗАО «Интеко» | ООО «Магистрат»

