

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Покупка на сдачу

аренда

Сегмент аренды готовится к подъему: август и сентябрь обещают, как, впрочем, и каждый год, стать самыми активными месяцами для инвесторов, вложивших деньги в квартиры, чтобы заработать на их сдаче в аренду. Насколько быстро окупятся эти вложения, зависит от правильности выбора объекта.

Богато, но не скоро

Максимальная стоимость аренды жилья была зафиксирована в районе Троицкой улицы. Здесь в июле сдавалась квартира за 2,6 млн рублей в месяц. Квартира площадью 147 кв. м с эксклюзивным дизайнерским ремонтом располагается в клубном элитном доме. Таким образом, аренда самой дорогой квартиры в Москве обошлась бы ее арендатору в 35 млн рублей в год с учетом расходов на услуги риэлтора и залога. Удалось ли сдать эту квартиру за указанные деньги, неизвестно. Можно предположить, что арендодатель ждет арендатора до сих пор и ждать ему придется долго: как говорят эксперты, аренда элитной недвижимости не пользуется особым спросом из-за астрономических цен. Сейчас, когда на подъеме хороший качественный бизнес-класс и качественный эконом, элитное жилье утрачивает свою привлекательность для арендаторов.

Впрочем, такие астрономические арендные ставки — большая редкость даже для самого дорогого жилья. По данным компании Blackwood, по итогам первого полугодия 2011 года средний уровень арендной платы в элитном сегменте достиг \$8300 за квартиру в месяц. Рост за первое полугодие 2011 года составил 5%, рост за 2010 год — 8,5%. Максимальная арендная плата, запрашиваемая за квартиру, к концу первого полугодия 2011 года достигала \$40 000 в месяц (ЦАО, район Замоскворечье). А средний уровень цен на вторичном рынке элитных квартир составил \$23 800 за 1 кв. м.

Если купить элитную квартиру площадью, скажем, 100 кв. м (\$2 380 000) и сдавать ее по средней цене \$8300 в месяц, то окупится она примерно за 24 года. Но это без учета вложений в ремонт и управление недвижимостью. На практике срок окупаемости окажется более продолжительным. Конечно, квартира меньшей площади при той же цене квадратного метра и арендной ставке окупится быстрее. Но в каждом случае доходность арендного бизнеса зависит от индивидуальных особенностей объекта. Эксперты Penny Lane Realty приводят такие примеры. Элитная однокомнатная квартира площадью 49 кв. м в Кармянском переулке стоимостью 23 000 000 рублей сдается за 85 000 рублей. Окупится через 22 года и 6 месяцев. Намного дороже (за 130 000 руб.) можно сдать двухкомнатную квартиру площадью 111 кв. м в ЖК «Афанасьевский» стоимостью 64 260 845 рублей. Но срок ее окупаемости составит 41 год. А элитная «трешка» площадью 146 кв. м в ЖК «Опера Хаус» стоимостью 116 928 000 рублей окупится за 36 лет, если сдавать ее за 250 000 рублей.

Впрочем, долгие сроки окупаемости не пугают инвесторов, поскольку вложения в недвижимость, тем более элитную, — это самый надежный способ если не преумножить, то сохранить капитал.

Десять лет не срок

Сдача в аренду квартиры бизнес-класса может оказаться более доходным бизнесом. Арендные ставки здесь, конечно, ниже, зато и жилье дешевле, и спрос на него выше. По данным компании Intermark Savills, сегодня квадратный метр в домах бизнес-класса стоит в среднем \$6600, или 185 000 рублей. А по данным управления аренды квартир компании «Инком-Недвижимость», в сегменте бизнес-класса арендные ставки начинались от 44 500 рублей в месяц за однокомнатную квартиру.

Если купить такую «однушку» площадью 50 кв. м по средней цене, она обойдется инвес-

тору в 9 250 000 рублей. Сдаем по минимальной ставке 44 500 рублей. Квартира окупится примерно за 17 лет. Быстрее, чем элитная, даже если сдавать по минимальной для своего сегмента ставке. Но это гипотетический пример, а эксперты Penny Lane Realty приводят конкретные.

За 19 лет, по их расчетам, окупится однокомнатная квартира бизнес-класса площадью 50 кв. м в ЖК «Корона»: ее стоимость — 16 000 000 рублей, а сдать можно за 70 000 в месяц. Двухкомнатная квартира площадью 100 кв. м на Долгоруковской улице, 6 стоимостью 36 192 000 рублей при арендной ставке 100 000 рублей окупится за 30 лет. Немного быстрее — за 24 года и 6 месяцев вернет свои деньги инвестор, купивший трехкомнатную квартиру площадью 157 кв. м в ЖК «Алиса», если будет сдавать ее за 200 000 рублей в месяц.

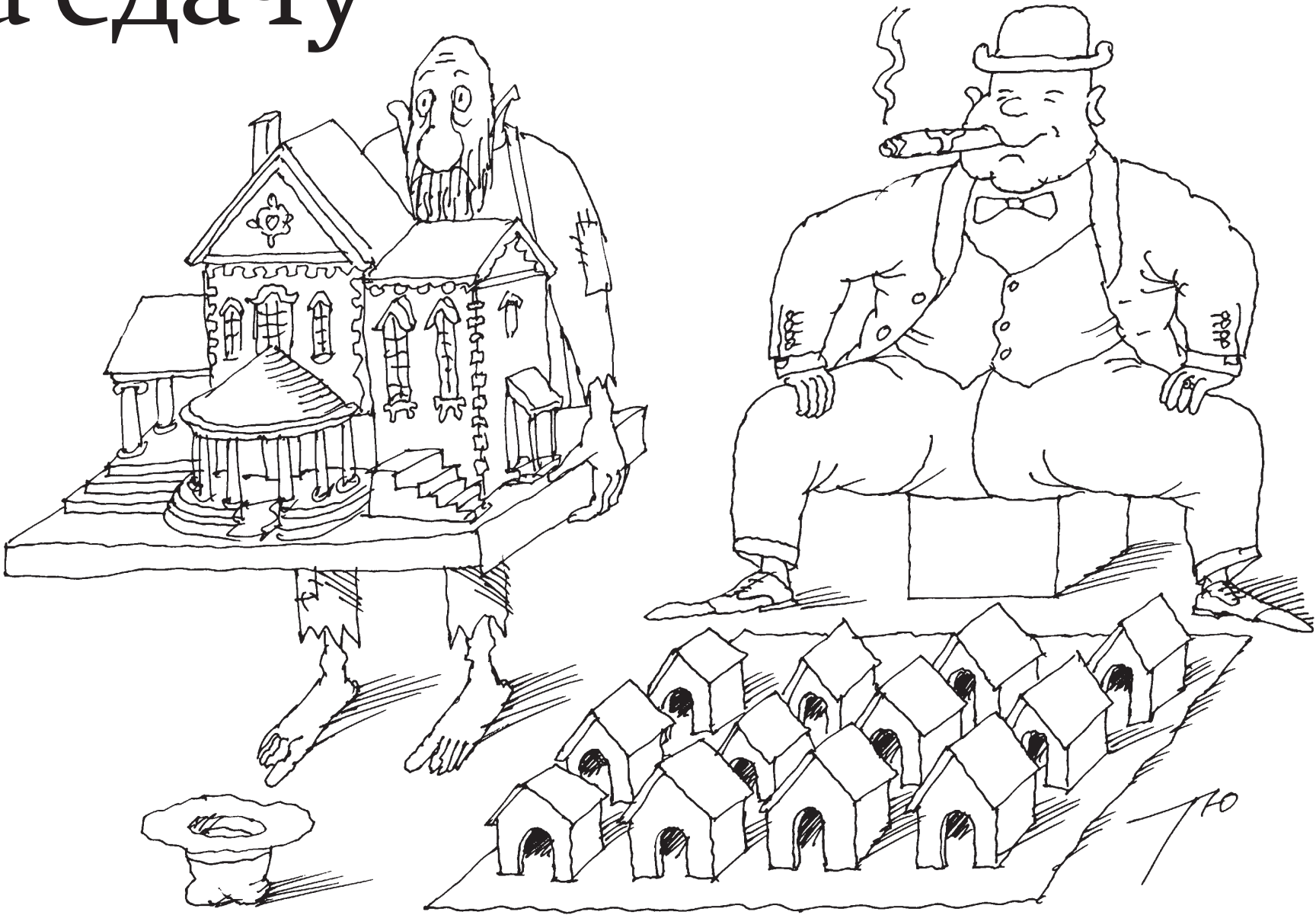
Стоимость аренды и спрос со стороны арендаторов зависят не только от сегмента, но и от типа дома. Поэтому при покупке квартиры с инвестиционными целями стоит учесть тип приобретаемого жилья. Эксперты интернет-портала по аренде квартир Bazanda.ru выяснили, что самые дорогие квартиры находятся в реконструированных и дореволюционных домах. Аналитики подсчитали, что в июне средняя ставка аренды квартир в реконструированных домах составила 244 000 руб. Это самый высокий показатель среди названных типов домов. При этом именно здесь наименьшее предложение — объем сдаваемых квартир в таких домах менее 1% от общего количества предложений аренды.

Чуть ниже — 223 000 руб. — арендная ставка в дореволюционных домах. Однако объектов здесь больше — около 12%. Прежде всего это связано с их местоположением: основная масса таких строений находится в пределах Садового кольца, что объясняет столь высокую ставку аренды. На третьем месте квартиры в монолитных до-

мах, которые сдаются в среднем за 198 000 руб. Предложение в них занимает 43% от общего объема. Такое жилье можно найти практически во всех районах Москвы, а не только в ЦАО. Поэтому средняя ставка аренды в монолите ниже, чем в реконструированных и дореволюционных домах.

Самую дешевую квартиру бизнес-класса можно снять за 87 000 руб. в блочных домах и 88 000 руб. — в панельных. При этом объем предложения здесь минимальный — 2% в панельи и 1% в блочных домах.

«Арендаторы элитной недвижимости обращают большое внимание на тип дома, и реконструированные элитные дома всегда пользовались у них неизменным спросом», — говорит Марина Шекера, руководитель портала Bazanda.ru. — Они располагают всеми преимуществами, необходимыми для взыскательных жильцов: особый статус, приватность, охраняемая территория. Этим и можно объяснить высокую ставку аренды при дефиците предложения. В блочных и панельных домах редко встречаются парковка, охраняемые подъезды, качественный ремонт входной группы. Соответственно, и ставка аренды здесь одна из самых низких».



тивным с доходами по банковским депозитам. «5–6% годовых — это нормальный показатель рентабельности», — отмечает Мария Жукова. — Доходность от аренды может быть немного выше средних показателей по рынку, если человек понимает, что недвижимостью, как и капиталом, нужно управлять: следить за рыночной ситуацией, сокращать сроки простоя, внимательно относиться к подбору арендаторов и использованию квартиры по назначению и т. п. Как правило, чем дороже объект недвижимости, тем меньше доходность — вот такая обратная зависимость. Поэтому как для Москвы, так и в общемировой практике самым доходным является жилье экономкласса».

Средняя доходность арендного бизнеса, 5% годовых, как объясняет Дмитрий Халин, управляющий партнер Intermark Savills, сопоставима с доходностью долгосрочных валютных депозитов. Но вкладывать деньги в банки намного удобнее и проще, чем покупать и сдавать жилье. Поэтому сделки по покупке квартир с целью дальнейшей сдачи в аренду занимают не более 3–5% от общего числа сделок с жильем.

«Получить более высокую доходность — 7–8% годовых — можно за счет относительно высокой арендной ставки и низкой цены продажи», — говорит Дмитрий Халин. — Речь идет о квартирах, которые расположены, к примеру, на первом или последнем этажах, в доме с деревянными или смешанными перекрытиями. Такие квартиры можно купить с хорошим дисконтом, а сдавать — по среднерыночным ставкам. Правда, у инвестора велик риск впоследствии продать такую квартиру по меньшей цене, чем покупал. В целом же заниматься таким бизнесом имеет смысл только на растущем рынке, при росте цен на недвижимость не меньше чем на 8–10% в год, со сроком инвестирования не менее пяти-семи лет».

Юрий Скорыходов

Дешево и быстро

Самые короткие сроки окупаемости — в сегменте эконом-класса. Несмотря на низкую арендную плату. Например, в июле стоимость предложения аренды самого дешевого жилья в пределах МКАД составила 17 000 рублей в месяц. Это была однокомнатная квартира общей площадью 38 кв. м с кухней 10 кв. м в 12-этажном панельном доме на улице Каховка.

По данным компании Blackwood, в сегменте эконом-класса средний уровень цен по состоянию на июнь составил 118 730 рублей за 1 кв. м (\$4240 за 1 кв. м), при этом цены находились в достаточно широком диапазоне — от 82 000 до 199 500 рублей за 1 кв. м. А средняя стоимость найма однокомнатной квартиры экономкласса, по данным управления аренды квартир компании «Инком-Недвижимость», составляла 28 200 рублей в месяц. Цена аренды двухкомнатной квартиры в данном сегменте была равна 38 600 рублям, трехкомнатной — 53 400 рублям в месяц.

Подсчитаем средний срок окупаемости однокомнатной квартиры площадью 35 кв. м. Если вложить в нее 4 155 550 рублей (покупаем по средней цене 118 730 рублей за 1 кв. м), а сдавать по 28 800 рублей в ме-

сяц, она окупится за 12 лет. На самом деле сроки окупаемости квартир могут быть еще ниже. Вот какие примеры приводят эксперты Penny Lane Realty. Однокомнатная квартира площадью 34 кв. м на Сельскохозяйственной улице, 2 стоит 5 800 000 рублей. Если сдавать ее за 40 000 рублей в месяц, она окупится за 12 лет. «Двушка» площадью 52 кв. м в Батайском проезде, 37 по цене 6 800 000 рублей окупится за десять лет, если сдавать ее за 55 000. Какой же срок окупаемости будет у трехкомнатной квартиры площадью 58,4 кв. м на Россошанской улице стоимостью 7 200 000 рублей, если арендатор согласится платить за нее 60 000 рублей в месяц.

Преимущество квартир экономкласса не только в относительно быстрой окупаемости, но и в том, что они меньше простаивают: спрос на них всегда высок. «С начала 2011 года мы постоянно отмечаем, что спрос во всех ценовых сегментах с верхней границей \$3000 в месяц превышает объем предложения. Так, наиболее резкий разрыв между спросом и предложением, почти в пять раз, в июле наблюдался, как всегда, в самом дешевом ценовом диапазоне, до \$750», — говорит Мария Жукова, первый замести-

тель директора компании «Миз-Аренда». — Наиболее популярными останутся однокомнатные квартиры стоимостью до \$1000. Максимальное предложение приходится на двухкомнатные квартиры в ценовом диапазоне от \$1000 до \$3000. Следует отметить, что данная закономерность прослеживается на протяжении многих месяцев и сохранится в ближайшей перспективе».

При сдаче в аренду квартир экономкласса эксперты советуют не особенно тратить на ремонт и не завышать цены, ведь на рынке есть более адекватные предложения.

«Одна из причин неудачи арендного бизнеса — это неадекватная, или, проще говоря, завышенная цена. А вот причин выставления завышенной цены может быть множество», — отмечает Александр Зиминский, директор департамента продаж элитной недвижимости Penny Lane Realty. — Часто владельцы квартир делают ремонт, не соответствующий классу квартиры — а это большая ошибка. Например, перед сдачей в аренду однокомнатной квартиры в Текстильщиках собственники устанавливают дорогие стеклопакеты, делают сложную систему подсветки, заказывают импортную мебель. Чтобы «отбить» вложенные деньги владелец выставит квартиру не за 25 000–28 000 рублей в месяц, а за 30 000–35 000. Только за такие деньги никто не захочет жить в Текстильщиках в однокомнатной квартире в брежневке или хрущевке. В результате квартира не сдается или сдается с большим дисконтом и владелец подсчитывает недополученную прибыль. Чтобы не пойти по такому пути, необходимо помнить о правиле соответствия: квартире экономкласса — экономный ремонт. То есть это легкая косметика: недорогие обои, демократичный ламинат, мебель из IKEA или с российских мебельных фабрик».

Размер имеет значение

Вадим Ламин, управляющий партнер агентства недвижимости Spenet, советует вкладывать деньги в небольшие квартиры, ведь чем меньше площадь, тем меньше коммунальные платежи, меньше затраты на ремонт (исходя из стоимости ремонта 1 кв. м), тем квартира более доступна по цене, то есть больше потенциальных арендаторов, меньше простой. «Возьмем в качестве примера маленькую двухкомнатную квартиру площадью 40 кв. м у метро „Улица 1905 Года“. Затраты на ее приобретение составят 8 000 000 рублей, затраты на ремонт и обслуживание — 500 000 рублей, реальная ставка аренды — 65 000 рублей в месяц. Эффективность на интервале один год — около 9%, — рассказывает он. — Конечно, есть достаточно большой спрос и на просторные квартиры в современных ЖК, но их стоимость в настоящий момент, а также стоимость отделки и мебели существенно снижает эф-

фективность от сдачи в аренду. Вдобавок к этому междоусобный период здесь более продолжительный из-за более продолжительной косметики и поиска новых арендаторов».

Показателем достаточно низкой эффективности арендного бизнеса на больших квартирах может служить еще и тот факт, что многие профессиональные рантье свои большие квартиры на низких этажах пытаются перевести в нежилую фонд и сдавать как офисы, а ведь эти люди — практики, которые точно знают, как эффективно делать деньги, управлять своей недвижимостью.

Доход от сдачи квартиры в аренду можно считать сопоста-

БУТОВО ПАРК
ЖИВОЙ РАЙОН

ЦЕНТР МОСКВЫ ТЕПЕРЬ В БУТОВО!*

223-89-00

WWW.2238900.RU

КВАРТИРЫ

ПЛОЩАДИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

* Согласно заявлениям мэра Москвы Собянина С.С. о планах расширения территории столицы район Бутovo станет географическим центром нового территориального образования.

ДОМА ПОСТРОЕНЫ
КВАРТИРЫ ОТ **65 000** РУБ./М²

Ипотечные программы

СБЕРБАНК
Всегда рядом

ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 30.08.2010г. 8(495)500-55-50 www.sberbank.ru.

Проектную декларацию и ответы на вопросы покупателей смотрите на сайте www.2238900.ru
Застройщик «ООО СТРАЙП+»

Реклама

Стоимость квартир и доходы, которые можно получить от их сдачи в аренду в некоторых городах России					
Город	Стоимость 1 кв. м на вторичном рынке (руб.)	Примерная стоимость квартиры площадью 50 кв. м (руб.)	Цена аренды двухкомнатной квартиры в месяц (руб.)	Доход от сдачи в аренду двухкомнатной квартиры в год (руб.)	Срок окупаемости при сдаче квартиры в аренду (лет)
Краснодар	45849	2292450	25000	300000	8
Ярославль	42776	2138800	22000	264000	8
Воронеж	36674	1833700	19000	228000	8
Саратов	32235	1611750	15000	180000	9
Екатеринбург	55337	2766850	22000	264000	10
Новосибирск	49527	2476350	21000	252000	10
Владимир	40499	2024950	15000	180000	11
Смоленск	35367	1768350	13000	156000	11
Нижний Новгород	44278	2213900	15000	180000	12
Иваново	30551	1527550	11000	132000	12
Киров	32399	1619950	11000	132000	12
Казань	42249	2112450	15000	180000	13
Санкт-Петербург	81605	4080250	25000	300000	14
Ростов-на-Дону	50266	2513300	15000	180000	14
Самара	46466	2323300	13000	156000	15
Белгород	44474	2223700	12000	144000	15
Красноярск	43288	2164400	11000	132000	16
Рязань	36562	1828100	11000	132000	18
Тула	42510	2125500	10000	120000	18
Москва	169162	8458100	35000	420000	20
Курск	28878	1443900	6000	72000	20
Брянск	31785	1589250	6000	72000	22

Источник: «Мир квартир».

АРЕНДНЫЙ БИЗНЕС В РЕГИОНАХ

С точки зрения соотношения стоимости продажи и аренды жилья регионы намного выгоднее столиц. По данным федерального портала по недвижимости «Мир квартир», сейчас наибольший доход от сдачи недвижимости в аренду могут получить жители Москвы, Санкт-Петербурга и Краснодара. Стоимость среднестатистической двухкомнатной квартиры в столице составляет 35 000 рублей в месяц (ежегодный доход владельца составит 420 000 рублей), а в Санкт-Петербурге и Краснодаре «двушку» можно сдать в аренду за 25 000 рублей в месяц (в год она принесет 300 000 рублей).

При этом исследование «Мира квартир» опровергло достаточно распространенное мнение о том, что сдавать недвижимость в регионах невыгодно: в четырех городах стоимость аренды двухкомнатных квартир приближается к тройке лидеров. В Ярославле и Екатеринбурге «двушка» можно сдать за 22 000 рублей в месяц (264 000 рублей в год), в Новосибирске — за 21 000 рублей (252 000 рублей), в Воронеже — за 19 000 руб-

лей (228 000 рублей). Самый маленький доход принесет недвижимость в Курске и Брянске, где арендатор готов заплатить за двухкомнатную квартиру 6000 рублей в месяц (72 000 рублей в год).

Однако, если рассматривать приобретение квартир с точки зрения сроков окупаемости, то картина складывается совершенно иная. Быстрее всего — за восемь лет — вернутся средства, вложенные в покупку квартиры в Краснодаре, Ярославле и Воронеже, за девять лет — в Саратове, за десять лет — в Екатеринбурге и Новосибирске. Из подмосковных городов быстрее всего окупится квартира в Коломне — за 11 лет, медленнее всего — в Сергиевом Посаде (19 лет). Наименее выгодно покупать жилье в Курске и Москве. Если рассчитывать только на сдачу этой недвижимости в аренду, то вложенные средства вернутся через 20 лет. Дольше будут возвращаться только деньги, вложенные в покупку квартиры в Брянске, — 22 года. Впрочем, это вовсе не означает, что москвичи не смогут выгодно вложить свои средства. Согласно ре-

зультатам исследования, москвичам стоит обратить внимание на регионы, где купить квартиру можно за значительно меньшие деньги, а цена аренды достаточно высока. Например, на средства, вырученные от продажи двухкомнатной квартиры в Москве, можно приобрести три квартиры в Краснодаре и одну — в Иваново. Тогда доход от сдачи в аренду составит 86 000 рублей (вместо 35 000 рублей от сдачи внаем московской «двушки»).

«Впрочем, сегодня мало кто серьезно рассчитывает получать доход от инвестиционных квартир. В большинстве случаев аренда лишь помогает компенсировать расходы на простаивающую недвижимость в ожидании ее выгодной реализации. Если не считать вялых дауншифтеров и убежденных рантье, владельцы инвестиционных квартир просто переживают спад на рынке, чтобы при возобновлении положительного тренда цены продолжить игру на растущем рынке», — объясняет директор по развитию портала «Мир квартир» Виктор Щелбецов.