

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Ранние вложения

доходность

В 2012 году московские квартиры будут пользоваться повышенным спросом не только со стороны конечных покупателей, но и со стороны инвесторов, так как реально других настолько же надежных инструментов для сохранения капитала в России нет. До выборов власти искусственно сдерживали инфляцию, поэтому доходность по банковским депозитам была выше инфляции, но сейчас цены снова отпускают, а недвижимость на фоне нестабильности в мировой экономике останется единственным надежным источником преумножения капитала.

Деньги в метрах

После кризисного затишья рынок купли-продажи квартир в Московском регионе бьет все рекорды. Уже в 2010 году в Москве было зарегистрировано сделок больше, чем в 2007 году, — 85,65 тыс. (данные управления Росреестра по Москве). В 2011-м побит был и этот рекорд: в столице было продано 91,22 тыс. квартир, а в Подмоскowie — 361,708 тыс. При этом статистику по Подмоскowie Росреестр начал публиковать только с 2011 года, поэтому данных о предыдущих годах в системе нет. Тем не менее эксперты полагают, что объем сделок по сравнению с 2011 годом вырос минимум вдвое. В основном из-за появления информации о присоединении к Москве новых территорий. Но 2012 год пока превосходит даже показатели 2011-го: за первый квартал текущего года в Москве было зарегистрировано 19,742 тыс. сделок с жильем против 18,14 тыс. годом ранее (+8,8%). Только в марте на столичном рынке было заключено на 14,4% больше сделок, чем за аналогичный период 2011 года, — 8,524 тыс. против 7,152 тыс.

«Существенная часть спроса носит либо инвестиционный, либо условно инвестиционный характер, особенно на рынке новостроек», — говорит коммерческий директор DNA Realty Евгений Данилов. По его словам, многие люди покупают квартиры на будущее как источник сохранения капитала, а не получения сверхприбылей. Его слова подтверждает и управляющий партнер Blackwood Константин Ковалев: «Инвестиционный спрос на московском рынке не носит сегодня ярко спекулятивный характер: при относительно стабильных ценах заработать на быстром росте цен в Москве сегодня достаточно сложно. Скорее инвесторы ориентируются

на долгосрочные вложения, в том числе для сохранения средств». Как вспоминает управляющий партнер Tekta Group Андрей Биржин, докризисный рынок рос как мыльный пузырь: в ту пору инвесторами были все, но в кризис этот показатель стремился к нулю, а в проекты с инвестиционными целями входили либо отчаянные, либо крайне профессиональные и обладающие инсайдерской информацией люди. Только в начале 2010 года ситуация начала выправляться. «В последнее время и крупные институциональные инвесторы, и более мелкие частные обратили свое внимание на новостройки как наиболее доходный и наименее рискованный способ вложения средств», — говорит эксперт.

Инвесторы наступают

Впрочем, стабильность будет продолжаться не слишком долго. Как отмечают эксперты «Абсолют Недвижимости», второй год подряд стоимость жилья в Москве и Подмоскowie растет быстрее инфляции. В последний раз, по данным специалистов компании, аналогичная тенденция наблюдалась до кризиса 2008 года. При росте потребительских цен на 0,9% за январь—февраль текущего года средняя цена на первичном рынке увеличилась за аналогичный период на 2,1%. «В настоящий момент на рынке недвижимости повторяется ситуация, характерная для докризисного периода. Например, при увеличении стоимости квадратного метра на 21% в 2007 году темпы инфляции по итогам года составили 11,9%. При этом ипотечные ставки начинались с 11% годовых, поэтому приобретение квартиры даже в рассрочку было наиболее выгодным вложением денежных средств, чем, к примеру, хранение денег на счету в банке», —

констатирует Андрей Титтоник, генеральный директор «Абсолют Недвижимости». Неудивительно, что в такой ситуации доля инвесторов на рынке существенно растет. «Доля инвестиционных сделок на рынке новостроек составляет до 35%, на рынке вторичного жилья — 10–15%», — подсчитал гендиректор «НДВ-Недвижимости» Александр Хрусталеv. Однако даже несмотря на то что доля инвестиционных сделок практически достигла докризисных показателей, норма прибыли у квартирных инвесторов пока ниже, чем в 2008 году. «Если говорить о рынке в целом независимо от сегмента, стадия нулевых продаж сильно скорректировалась в сторону повышения цен, и это бьет по объему инвестиций», — поясняет гендиректор агентства недвижимости Tweed Ирина Могилатова. — Если до кризиса прибыль составляла от 30% до 50% годовых, то сегодня этот показатель находится на уровне 20–30%. Тем не менее инвестиционные сделки присутствуют. Но их общая доля составляет на рынке не больше 10–15%».

По словам Евгения Данилова, многие застройщики сейчас специально повышают стоимость продаж квартир даже на ранних стадиях строительства, чтобы регулировать продажи, и если проект пользуется повышенным спросом, то просто снимают часть квартир с реализации для продажи их на более высоких стадиях готовности проекта. Но даже это не отпугивает инвесторов. По словам гендиректора «МИЦ-Девелопмент» Сергея Хорошкова, более активны инвесторы в ближайшем Подмоскowie: средняя цена на квадратный метр ниже, а значит, большему числу покупателей доступна. «Более того, подмосковный рынок в последнее время очень активен. Выкладываясь в проект на начальной стадии строительства, инвестор за два года может получить доход в размере до 50% от первоначально вложенной суммы», — рассказывает господин Хорошков.

В 2012 году, по мнению всех опрошенных экспертов, число сделок с квартирами будет расти еще сильнее — как в Москве, так и в области. «Когда рынок нестабилен, курс доллара падает, банки постоянно меняют ставки, частный инвестор будет вкладываться в понятный ему и более стабильный инструмент, коим является недвижимость», — утверждает гендиректор Galaxu Group Евгений Штраух. Кроме того, по словам директора по развитию компании Good Wood Александра Дубовенко, интерес к вложениям в недвижимость провоцирует и тот факт, что последние два года власти искусственно сдерживали инфля-

Соотношение темпов роста инфляции и удорожания квадратного метра в новостройках Московского региона (%)		
Год	Темпы роста инфляции, по данным Росстата	Динамика средних цен на жилье
2012 (прогноз)	9–9,5	12
2011	6,1	12,5
2010	8,8	–7,6
2009	8,8	5,6
2008	13,3	13,5
2007	11,9	21

Источник: «Абсолют Недвижимость».

цию, что позволяло людям сохранять накопления на банковских депозитах — теперь же цены отпускают, и такой возможности уже не будет, поэтому вырастет спрос на недвижимость. В то же время на рынке Москвы и Подмоскowie к аренде предлагается более тысячи новостроек и несколько тысяч объектов на вторичном рынке. Как выбрать оптимальный вариант?

Классовое неравенство

Традиционно наибольшую доходность инвестиций приносят объекты на самых ранних стадиях строительства. Особенно когда квартиры предлагаются инвесторам по закрытым продажам. Как правило, застройщик начинает продажи части объемов еще до официального старта продаж квартир, ориентируясь на частных инвесторов или крупные риэлторские компании. В этом случае цена оказывается даже ниже стартовой, но к продаже предлагаются квартиры оптом, говорит Евгений Данилов. По его словам, крупные риэлторы обладают информацией о таких предложениях и предлагают их своим клиентам.

Впрочем, если попасть на закрытые продажи не удалось, отчаиваться не стоит: на ранних стадиях строительства даже после открытия продаж все равно можно приобрести объекты с высоким уровнем доходности во всех сегментах рынка. «Разумеется, для получения максимальной прибыли рекомендуется инвестировать в новостройку на начальном этапе строительства. Далее по мере готовности объекта цены будут расти. Однако каждый сам для себя решает, когда войти в проект — инвестировать сразу или немного подождать», — говорит Александр Хрусталеv. Вложения на ранних стадиях могут принести инвестору от 30% до 50% годовых в зависимости от цены входа. «Чтобы оценить потенциал роста цены, инвестору следует обращать внимание на цены жилья в готовых или почти готовых аналогичных объектах и ориентироваться на них», — говорит Сергей Хорошков.

Минимальный бюджет для инвестирования в жилье составляет 2–3 млн руб. — именно столько стоит однокомнатная квартира в хорошем доме в самом ближнем Подмоскowie или на окраинах столицы. Например, такие предложения имеются у Urban Group, ГК МИЦ, ГК «Пионер», Tekta Group, ФСК «Лидер», «Абсолют Недвижимости» и других. «Достаточно массовый характер приняли инвестиции в недорогую подмосковную недвижимость. С удовольствием раскупаются квартиры в Одинцово, Химках, Видном, в целом на территориях «новой Москвы». Причина — в доступности и простоте расчетов, ведь в первую очередь раскупают самое дешевое», — говорит управляющий партнер агентства Spencer Вадим Ламин. По оценкам аналитиков «Абсолют Недвижимости», на долю однушек приходится почти 60% инвестиционных покупок, еще 30% составляют двушки и лишь 10% — трехшки. При этом инвесторы зачастую не ограничиваются покупкой одной-двух квартир, а выкупают сразу большие объемы, так как в этом случае шанс получить скидку намного выше. «Для того чтобы получить существенный дисконт (до 20%), в подмосковный проект необходимо сделать инвестиции в среднем на сумму от 100 млн руб., в московский — в два раза больше, 200 млн руб.», — отмечает гендиректор НСКА Юрий Гольдберг. «При продаже большого объема инвестору на начальной стадии снижается финансовая нагрузка на компанию, но при этом очень существенно страдает доходность проекта. На рынке новостроек есть застройщики, которые снимают с активных продаж целые корпуса и передают их соинвесторам проекта, получая быстрые инвестиции, но меньшую маржинальность», — возражает Андрей Биржин.

В более дорогих сегментах уже представлены квартиры бизнес-класса в жилых комплексах таких девелоперов, как «Система-Галс», «Крест», «ДОН-Строй Инвест», Rotok 8 и других. Как правило, в таких домах для инвестиций покупают квартиры от двух комнат и площадью более 70 кв. м, соответствующие имиджу жилья бизнес-класса. Стоимость таких квартир обычно находится в пределах 8–15 млн руб. «Новостройки бизнес-класса являются привлекательным активом для вложения средств, однако они намного менее ликвидны, чем квартиры экономкласса, так как спрос на такую недвижимость ограничен», — говорит Евгений Данилов. «Сильнее всего с января прошедшего года по январь текущего года выросла стоимость 1 кв. м в квартирах экономкласса — около 20%. Бизнес-класс

подорожал вдвое меньше: рост составил около 10%», — соглашается Александр Хрусталеv. Впрочем, основной доход инвесторы получают не за счет рыночного роста стоимости недвижимости, а за счет увеличения стоимости квадратного метра по мере роста готовности объекта, который в бизнес-классе зачастую выше в процентном соотношении, чем в экономе, так как дорогие квартиры продавать на стадии строительства сложнее.

Обособленным сегментом инвестиционного рынка являются вложения в элитную недвижимость с бюджетом от 30 млн руб. В этом сегменте, по оценкам Kalinka Realty, наиболее привлекательными для инвесторов являются такие проекты, как ЖК «Садовые кварталы», Karetny Plaza и Knightsbridge Private Park. Стартовая стоимость квартир в этих комплексах начинается от \$7–9 тыс. за 1 кв. м. А вот в презентованном недавно ЖК «Литератор» цены установлены на уровне \$10 тыс., что уже дороговато для инвесторов, говорит Ирина Могилатова. «В целом доходность вложений в объекты жилой недвижимости класса „премиум“ сегодня могут достигать 30–40%», — подсчитали специалисты Kalinka Realty.

Однако именно в этом сегменте за счет сокращения предложения из-за запрета на строительство в центре Москвы получить на раннем этапе существенные скидки довольно сложно. «В меньшей степени частные инвесторы свойственны сегодня „элитке“, — говорит Ирина Могилатова. — Цена захода достаточно высока, проекты емкие по объему предложений, что не подходит для частных спекулятивных инвесторов». Сейчас, по ее словам, развиваются другой тип покупателей — инвесторы-девелоперы, выкупающие целый дом или долю. «Цена лота привлекательнее, и так действительно можно заработать. Крупные инвесторы, выкупающие квартиры пакетами, могут рассчитывать на скидку от 10% до 25% в зависимости от стадии проекта», — отмечает Ирина Могилатова. Но все же такие инвестиции скорее редкость, чем правило, так как на рынке не так много инвесторов, способных потянуть такие стартовые затраты.

В целом же на рынке недвижимости Московского региона инвесторы присутствуют во всех сегментах рынка, так как, несмотря на пессимистичные прогнозы, недвижимость по-прежнему остается самым понятным и надежным источником сохранения средств, а при удачном стечении обстоятельств — их существенного преумножения.

Антон Черниговский

Реклама ЗАО «ДОН-Строй Инвест»

Лучшее место над землей

НОВЫЙ ДОМ КЛАССА ПРЕМИУМ НА ЗАПАДЕ МОСКВЫ

Компания «ДОНСТРОЙ» представляет стильный и фешенебельный дом в респектабельном квартале на западе Москвы.

«Долина Сетунь» – это престижное окружение, представленное посольствами иностранных государств, элитными жилыми комплексами и ведущими вузами страны. Это стильная архитектура, где красота природного камня подчеркивается эффектными элементами в стиле ар-деко, и потрясающие панорамные виды на заповедные пространства долины реки Сетунь, огни Поклонной горы и Университета.

Статусное соседство, роскошное природное окружение, эксклюзивная архитектура и дизайн...

Это правила жизни в стиле премиум. Правила «Долины Сетунь».

Проектная декларация на сайте www.dolina-setun.ru | 925 47 47 | **ДОНСТРОЙ**