ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Метры для вклада

капитализация

Рынок московского жилья, переживший взлет цен в середине 2000-х и падение в кризисном 2009-м, вернулся в норму. На протяжении последних двух лет квартиры медленно, но верно дорожают. На фоне нестабильности финансовых рынков частные инвесторы вновь задумались о вложениях в московскую недвижимость. Однако эксперты уверены, что в ближайшие годы заработать на инвестициях в столичное жилье не получится.

Хроники пикирующего

Обвал цен на жилье в 2008–2009 годах для одних покупателей стал трагедией, но были и те, кто использовал эту ситуацию для выгодного вложения средств. Немало покупателей, которые не побоялись приобрести жилье на спаде и сумели прилично заработать на последующем росте цен и перепродаже. Учитывая, что на рынке и в экономике была полная неопределенность, это был серьезный и рискованный шаг. Однако ценовой провал был преодолен уже к концу 2010-го, и в 2011–2012 годах рынок восстановился и цены начали расти. Так, если летом 2009 года можно было приобрести квартиру без отделки в ЖК «Грин Хаус» за $4 тыс. за 1 кв. м, то сейчас аналогичная квартира предлагается за $7,5 тыс. за 1 кв. м, в ЖК «Шуваловский» в мае 2009 года продавались квартиры без отделки за $6,5–7 тыс. за 1 кв. м, а сегодня в этом комплексе нет предложений с ценой менее $11 тыс. за 1 кв. м. Но четыре года назад такого развития событий никто не гарантировал.

По данным «Инком-Недвижимости», если в августе 2008 года средняя стоимость «квадрата» равнялась 169,4 тыс. руб., то уже к декабрю 2009-го она скатилась до 136,9 тыс. руб. Цены на некоторые объекты в кризис просели куда больше, чем на 20%. Обычно эксперты называют цифру в 30%. Причем сильнее и стремительнее других подешевели проекты на стадии котлована. Так что самую большую прибыль получили покупатели объектов на нулевой стадии строительства. Затраты застройщиков таких проектов складывались уже по кризисным ценам. По словам заместителя генерального директора компании «НДВ-Недвижимость» Ирины Наумовой в 2009-м резко подешевели строительные материалы, снизилась стоимость входа, поэтому ценообразование у таких проектов стало более конкурентным. «Также в Москве было немало проектов, вышедших в кризис, у девелоперов которых изначально были какие-то проблемы с финансированием или исходно-разрешительной документацией. В условиях общего падения цен на 30% застройщики предлагали такие объекты с еще большим дисконтом к рынку»,— рассказывает генеральный директор компании «Метриум Групп» Мария Литинецкая. В итоге после получения всех разрешений именно такие объекты показали самую высокую динамику роста цен. Например, девелопер жилого комплекса «Марфино» начал продавать квартиры еще до получения разрешения на строительство по цене 75 тыс. руб. за 1 кв. м, а сейчас квадратный метр в этом ЖК стоит 170–180 тыс. руб.

Процентные отношения

Другой причиной демпинга стал изменившийся спрос, который наглядно продемонстрировал, какая недвижимость действительно востребована покупателями. В начале 2008 года, на пике роста цен на недвижимость, в структуре предложения первичного рынка столичного жилья преобладали квартиры в комплексах бизнес- и премиум-классов как самые востребованные в период экономического роста и высоких зарплат. Многие новостройки отличали большие площади: 150-метровые двухкомнатные квартиры тогда никого не удивляли. Растущий средний класс был основным покупателем такой недвижимости, и именно по среднему классу кризис ударил сильнее всего. «Частные инвесторы или просто покупатели — все они буквально за год потеряли чуть ли не половину стоимости своих квартир в новостройках премиального сегмента»,— говорит руководитель аналитического центра компании ОПИН Екатерина Лобанова. Цены на подобные объекты так до конца и не восстановились, потому что рынок очень изменился. Элитная недвижимость не смогла быстро реабилитироваться после кризиса. По словам госпожи Лобановой, мало кому могло прийти в голову инвестировать в пусть и просевшую, но имеющую туманные перспективы «элитку» — капиталы потекли за рубеж, на фондовый и сырьевой рынки, а также на рынок дешевой подмосковной земли. Огромные гостиные и залы, многочисленные гостевые спальни ушли в прошлое, уступив место практичным квартирам оптимальной площади, но, например, с захватывающими видами или нестандартной концепцией. Больше повезло элитным новостройкам, вышедшим на рынок в 2009-м, и тем, кто не побоялся вложиться в такие объекты. Так, клиент компании Quadro Real Estate в 2010 году купил квартиру 165 кв. м в ЖК «Садовые кварталы», заплатив $7 тыс. за 1 кв. м. В 2012 году квартира ушла по цене $14,5 тыс. за 1 кв. м. Другой пример: квартира 135 кв. м в ЖК «Четыре солнца», приобретенная в декабре 2009 года примерно за $6,5 тыс. за 1 кв. м, была продана в декабре 2012-го по цене $13,15 тыс. за 1 кв. м. Но в процентном выражении больше всех выиграли те, кто в кризис купил новостройку экономкласса.

Дело в том, что в последние докризисные годы эконом в черте города почти не строили: панель практически полностью перекочевала за МКАД. В столице по причине востребованности было выгоднее возводить премиальный монолит. Так что новостройки экономкласса быстрее других преодолели спад и стали лидерами роста. Если Подмосковье продемонстрировало увеличение цен на уровне 5–7% по итогам 2009 года прежде всего за счет сокращения объема предложения, то московский экономкласс за тот же год вырос на 15%. Причины просты: отсутствие новых проектов и реальный, а не инвестиционный спрос. «Поистине счастливчиками можно назвать тех инвесторов, кто не побоялся приобрести квартиры в новостройках экономкласса, только вышедших на рынок в 2009 году. Примером тому, могут служить жилые комплексы в таких районах, как Марфино, Юрлово, Нахимово, Алексеево»,— рассказывает директор инвестиционного департамента группы ПСН Матьяж Церьяк. Купив в 2009-м квартиру в московской новостройке экономкласса, через год на перепродаже можно было заработать 40% и больше.

Туманные перспективы

В 2012 году в столице завершилось восстановление цен после кризиса 2008-го. Сейчас годовой прирост цен на московскую недвижимость колеблется на уровне инфляции (около 7%). Для сравнения: в 2005–2008 годах московские квартиры дорожали в среднем на 25–30% в год. Несмотря на success story экономкласса, кризис практически вымыл с рынка инвестиционных покупателей. По данным «МИЭЛЬ-Новостроек» и аналитического центра «Инком», инвестиционные цели преследует не больше 10% покупателей жилья в Москве. Эксперты говорят, что у людей нет лишних свободных средств и в первую очередь они решают насущные проблемы: приобретают недвижимость для проживания.

Как на любом стагнирующем рынке, происходит размывание границ между инвесторами и обычными покупателями. Куда идет реальный потребитель, то становится интересно и инвестору, который хотел бы минимизировать риски. Но есть и исключения. «Например, в 2012 году был создан прецедент, связанный с ростом популярности апартаментов (квартир без прописки): сначала они заинтересовали частных инвесторов, сделавших ставку на европейский подход и недооцененность формата в России,— рассказывает госпожа Лобанова.— И только потом апартаменты стали скупать с целью фактического проживания».

Руководитель аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов считает, что популярный вариант покупки недвижимости на стадии котлована теоретически может принести частному инвестору до 30–40% прибыли. Но если учесть расходы на агентов, нотариат, БТИ при оформлении двух сделок покупки и продажи, подоходный налог (для собственников, владеющих недвижимостью менее трех лет) и прочее, то выгоднее окажутся другие инструменты для преумножения капитала. Так, например, рынок ценных бумаг может принести прибыль гораздо быстрее (от полугода до года), в то время как недвижимость требует вложений минимум на несколько лет.

По мнению исполнительного директора компании Quadro Real Estate Андрея Иванова, на рынке жилья элитного и бизнес-классов процент «инвестиционщиков» вовсе стремится к нулю. Многие проявляют интерес к выгодным предложениям «ниже рынка», но настоящих инвестиционных сделок не происходит. Причина банальна: на рынке почти нет проектов с ожидаемым уровнем доходности выше 10–15% годовых. Даже недооцененные, как говорит коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов, апартаменты в лучшем случае догонят по цене аналогичного качества квартиры. Вообще, в сегменте элитного жилья сложилась характерная для всего рынка ситуация. Кроме того, по словам управляющего партнера Contact Real Estate Дениса Попова, в элитном сегменте девелоперы плотно сотрудничают с банками и не заинтересованы в продажах на ранних стадиях по значительно более низким ценам. «Застройщики, многие из которых де-факто принадлежат госструктурам, не испытывают проблем с финансированием. Поэтому большая часть строящихся проектов элитного уровня предлагается практически по цене готового жилья»,— добавляет господин Иванов.

Ниже рынка

Какие-то возможности для инвестирования сохраняются на вторичном рынке качественного жилья. Периодически появляются предложения на 20–30% ниже рынка, но в целом дорогое жилье продолжает оставаться весьма малоликвидным инструментом, и даже перспективные для перепродажи объекты покупают в основном «для себя». По словам вице-президента девелоперской компании «Химки Групп» Дмитрия Котровского, сейчас на вторичном рынке имеет место стагнация: сроки экспозиции составляют более шести месяцев, цены близки к потолку. Поэтому инвестиционно привлекательных проектов, имеющих реальный потенциал роста, становится все меньше, предпосылок для роста цен остается меньше. Некоторые проекты будут дорожать, но исключительно по субъективным причинам. Например, из-за необычной концепции или удачного местоположения.

Таким образом, сложилась ситуация, когда продавцы не опускают цены до уровня, способного привлечь реальных инвесторов. Первые надеются, что кризис позади, вторые, наоборот, опасаются, что в ближайшие пару лет возможно повторение кризисных сценариев. «С одной стороны, в настоящее время имеются все предпосылки для ценового роста: постоянный рост доходов населения, улучшение доступности ипотечных кредитов, низкий объем ввода новой недвижимости,— говорит генеральный директор компании „Источник“ Сергей Ильягуляев.— С другой, нельзя не учитывать и внешнеэкономическую конъюнктуру, которая остается тревожной. Развитие российского рынка недвижимости, разумеется, не может идти вразрез с развитием мировой экономики». В любом случае резкого роста цен никто не ждет: в перспективе одного-двух лет ожидается умеренное или незначительное увеличение цен. «Такого роста, какой было в 2006 году, на рынке недвижимости в Москве не повторится, если только не настанет очередной глобальный кризис, а после него рост. И большинство клиентов сейчас такого роста и не ждет: основная задача — это сохранить деньги. И основное — это ликвидность недвижимости, в которую вкладываются деньги»,— говорит Екатерина Тейн, партнер компании Chesterton.

Лазейка для желающих заработать на недвижимости — инвестиции в подмосковный эконом и розничную землю категории «суперэконом» на старте продаж, если параллельно ведется реконструкция или строительство скоростной трассы. По словам госпожи Литинецкой, в обычном режиме больше всего удастся заработать тем, кто будет вкладываться в многоэтажные панельные дома в рамках небольшого проекта (несколько корпусов). Подобные жилые комплексы строятся достаточно быстро — за полтора-два года. Соответственно, инвестор может в обозримый период получить максимально возможную маржу. Как правило, доходность таких объектов составляет 25–30%. Плюсом является и невысокий порог вхождения в проект — от 2,5 млн руб.

Вообще, большинство опрошенных экспертов отправляют инвестиционных покупателей в Московскую область. «При стабильном рынке наиболее удачная инвестиционная покупка Московского региона — это проект на начальном этапе строительства с хорошей строительной динамикой, хорошей транспортной доступностью и продуманной инфраструктурой»,— говорит госпожа Наумова. Сейчас разница в стоимости квадратного метра в новостройках Новой Москвы и объектами, расположенными в спальных районах в пределах старых границ, составляет около 20–30%. Однако те жилые комплексы, рядом с которыми появятся новые станции метро, вполне могут догнать цены на московские объекты.

Впрочем, не все эксперты выказывают пессимизм. В компании Capital Group считают, что декларируемые банками процентные ставки по вкладам, финансовый кризис на Кипре в очередной раз демонстрируют нам, что взвешенные и продуманные вклады в строящуюся московскую недвижимость могут стать оптимальным способом сохранения средств и получения прибыли. «На московский рынок стали возвращаться профессиональные инвесторы,— уверяет господин Белоусов.— При этом если еще год назад подобные покупки носили единичный характер, то я уверен, что в течение ближайших полутора-двух лет инвестиционная составляющая на московском рынке вернется в свои привычные докризисные 30% от общего количества заключаемых сделок». Может, и вернутся, но только если не останется альтернативных способов вложения средств с более высоким доходом, как, например, рынок ценных бумаг.

Ольга Говердовская

Литератор. элитный квартал

Для тех, кто богат не только деньгами...



Хамовники. Закрытая территория

Низкая этажность 3-7 этажей

Пентхаусы. Камины. Террасы

Огромный подземный паркинг

Квартиры с собственным садом

В МАЙ ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ!

ГАЛС

(495) 725-5555
www.literator-hals.ru

Группа ВТБ

РЕКЛАМА

ОАО «Галс-Девелопмент» С проектной декларацией вы можете ознакомиться на сайте: www. literator-hals.ru