

Н

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

ПАРТНЕР ВЫПУСКА ООО «НедвижЕСТПроект»

Kivennapa

Комфортное и доступное жилье

Реклама

Среда 10 декабря 2014 №224 (5497 с момента возобновления издания)

www.kommersant.ru/regions/78

Цветные тематические страницы №17–20 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Рег. №01243 22 декабря 1997 года. Распространяются только в составе газеты. Подписчики получают цветные тематические страницы: «Дом», «Телеком», «Банк», «Страхование», «Стиль», «Рождество» и другие.

Инвестиционный бум, который в этом году наблюдался на рынке строящего жилья, в очередной раз доказал, что большинство сограждан считают недвижимость самым надежным и понятным вложением. Однако, как говорят эксперты, доходность вложений в объекты в последние годы снижается и вряд ли когда-либо достигнет показателей, привычных еще восемь-десять лет назад.

Доходность вложений снижается

— инвестиции —

Директор стратегического маркетинга и исследований рынка холдинга RBI (входят компании RBI и «Северный город») Вера Сережина говорит: «Чтобы инвестиции были успешными, проект был сдан в срок и деньги начали работать, нужно выбирать перспективную локацию (где квартира будет хорошо продаваться и через два-три года), качественный и востребованный проект и надежного застройщика». По ее мнению, наиболее перспективны для вложений дома комфорт-класса в традиционных районах Петербурга с развитой инфраструктурой близко от метро и центра города (Невский, Приморский, Красногвардейский районы). «Стоит рассмотреть проекты с качественной инженерной начинкой, интересной архитектурой и благоустроенным внутренним двором — даже через пять-десять лет покупатель на них всегда найдется», — утверждает госпожа Сережина.

При вложениях в элитную недвижимость определяющим критерием также является ее расположение. «Главным фактором при покупке жилья высокого качества для инвестиционных целей является локация будущего жилого комплекса. Количество действительно качественных мест для размещения подобных комплексов становится все меньше и меньше. В последнее время ареалы распространения элиты стали смещаться в Московский район, на набережную большой Невки. А значит, инвестор понимает, что в дальнейшем цена на жилье в привычных для элиты локациях будет только расти», — полагает Светлана Петрова, директор UK Docklands.

А вот квартиры в густонаселенных и удаленных от центра локациях (например, в Девяткино), хоть и дешевле, но менее привлекательны как для потенциальных арендаторов, так и для постоянного проживания. Наиболее ликвидны квартиры небольших метражей (одно- и двухкомнатные).



СЕРГЕЙ ТАВЛЕНКО

Лет восемь-десять назад, в периоды бурного роста цен, можно было заработать и 200, и 300%, но и риски были существенно выше, чем сейчас, так как отрасль жилья не была так зарегулирована

Важна стадия

Впрочем, окупаемость вложений зависит также еще и от того, на какой стадии стройки инвестор вкладывает деньги. «Здесь покупатель должен ответить на вопрос, чего он хочет? Если вложиться и заработать — тогда это стадия котлована. Здесь доходность выше, чем на поздней стадии, но и рисков больше. Если цель сохранить средства и быть уверенным, что дом будет сдан, то высокая стадия готовности», — говорит госпожа Сережина.

«За счет разницы цены между стадией котлована и готовым домом инвестор зарабатывает от 15 до 20%. Этот показатель остался в тех же пределах доходности, что и в прошлом году», — добавляет госпожа Сережина. Также доходность вложений измеряется и общим ростом цен на недвижимость в городе.

«Цены в 2014 году росли, но неравномерно. В локациях, где было выведено слишком много жилья (Девяткино) они росли медленно или даже останавливались. В традиционной черте города в локусах у метро — росли в пределах инфляции (до 10%). В среднем по рынку рост цен в массовом сегменте соста-

вил 2–3%. То есть доходность от покупок качественных объектов в правильной локации осталась на прежнем уровне», — полагает госпожа Сережина.

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь», отмечает, что сегодня инвесторы в первую очередь обращают внимание на небольшие по площади квартиры — квартиры-студии и однокомнатные квартиры, которые в дальнейшем быстро найдут своего покупателя. Он оценивает прибыльность вложений несколько выше, чем коллеги из RBI. «Сегодня рынок жилой недвижимости Петербурга находится в стабильном состоянии, и ожидать сверхвысоких доходов не приходится. В среднем за весь период строительства ликвидная студия может увеличиться в цене на 25–30%. Еще примерно 5% можно заработать, если приобрести квартиру в объекте, по которому застройщик на старте продаж по тем или иным причинам выставил демпинговую цену», — рассуждает господин Васильев.

Он говорит, что еще десять лет назад ситуация была иной: вложив денежные средства в небольшую однокомнатную квартиру на старте продаж после ввода объекта в эксплуатацию продать такую недвижимость можно было на 65–70% дороже. Это были годы спекулятивного спроса.

Андрей Ильичев, коммерческий директор ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», Впрочем, полагает, что рост цены может составлять и 30–60% от начала строительства до сдачи. «Но бывают случаи, что в начале строительства некоторые высоколиквидные квартиры оказываются недооценены застройщиком, и в силу высокого спроса на них рост цены может составить и до 50% за полгода», — приводит примеры господин Ильичев. Встречаются также ситуации, когда застройщик, столкнувшись с высоким спросом на какие-то категории квартир, ставит на них «заградительные» цены с надеждой продать их в конце строительства с максимальной прибылью.

Особая категория — встроены нежилые помещения в новостройках. В случае недооценки их коммерческой привлекательности в начале строительства, рост цен на такие помещения, по словам господина Ильичева, к моменту передачи ключей может составить до 150%.

Ушедшая доходность

«Средняя доходность вложений с начала кризиса сейчас показывает очень плавный рост, незначительно опережая уровень инфляции. Бывали разные периоды на рынке, начиная с сверхдоходов тех, кто вовремя продал недвижимость перед кризисом в 2008 году и закончив теми, кто к моменту сдачи

дома оказался в убытке, купив на пике рынка и продав в разгар кризиса», — предостерегает господин Ильичев.

Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation, согласна, что если говорить об инвестициях, то вкладываться надо на нулевом этапе, и чем раньше — тем лучше. «Но при этом нужно понимать, куда вкладываться, в какой проект и у какого застройщика. Сейчас, после широкого распространения 214-ФЗ, с введением страхования ответственности застройщика, рисков у покупателя стало меньше, чем, скажем, пять-семь лет назад. Тогда нередки были ситуации так называемых обманутых дольщиков. Что касается доходности, если рассматривать покупку квартиры для перепродажи ближе к завершению, то можно было заработать 30–40%. Лет восемь-десять назад, в периоды бурного роста цен, можно было заработать и 200, и 300%, и риски тогда были существенно выше, чем сейчас, так как отрасль не была так зарегулирована, как сейчас».

Игорь Петров, генеральный директор EZ Investment, говорит: «Всегда было выгодно вкладываться на стадии котлована, но сейчас, когда ситуация в экономике нестабильная, застройщики стимулируют продажи привлекательными скидками — и инвесторы могут выгодно приобрести квартиры в домах с хорошей степенью готовности. Соответственно, доходность вложений не только не снизилась, но и увеличилась по целому ряду объектов».

С ним не согласна Полина Яковлева, директор департамента жилой недвижимости Весаг: «С наступлением текущего экономического кризиса доходность снизилась на 3–4%».

Стоит отметить, что разные сегменты рынка жилья показывают разную доходность. Директор по развитию «НЛК Домостроение» Константин Блинов рассказал, что для загородной недвижимости, в отличие от городской, действуют несколько иные правила расчета доходности. Строительство коттеджа

в престижной локации может принести доходность 100% и выше.

«Если речь идет о строительстве недорогого загородного дома для временного (чаще всего летнего) проживания, то доходность инвестора может составить около 30%. Все зависит от того, насколько верно оценен участок застройки», — говорит он.

При этом господин Блинов признает, что загородный дом — это, как правило, второй дом. «Поэтому в кризис многие откладывают покупку до лучших времен. С другой стороны, кризис — это хорошее время для покупки именно загородной недвижимости, потому что, как я уже отметил, цены в этом сегменте не так сильно привязаны к валютам», — говорит господин Блинов.

До четверти века

Руководитель агентства коммерческой оптимизации жилых проектов Corda Алексей Герасимов подчитал, что сегодня вложения в квартиру для последующей сдачи ее в аренду окупаются в течение 15 лет и более (средний срок окупаемости сегодня составляет 25 лет). Раньше окупаемость составляла от 10 лет.

«Если говорить об арендном доходе, то нужно понимать, что в этом случае это будет „консервативная инвестиция“, рассчитывать в Петербурге можно на 8–11% годовых в рублях. Раньше доходность квартир была больше. В последние годы доходность снижалась», — сообщает госпожа Валуева.

Директор Санкт-Петербургского филиала Банка Москвы Алексей Кольчик полагает, что максимальная доходность, которую можно получить (при стоимости квартиры в рублях), сегодня составляет 8–10% годовых. «Я считаю, что инвестировать сейчас средства в стандартное жилье для среднего класса абсолютно неэффективно. Если вы обратите внимание, то со стороны крупных застройщиков уже нет такого объема больших скидок, как раньше. Как правило, сейчас цены сразу высоки, хотя это в большой степени зависит

от объекта и от его расположения. Доходность таких вложений десять лет назад в среднем составляла 23–30%, а порой могла доходить и до 40%, но сравнивать вложения в объекты недвижимости тогда и сейчас — не вполне корректно. В прошлом десятилетии рынок был не вполне сформирован — не было полной законодательной базы, еще не было длительной истории у застройщиков и их объектов, что, естественно, приводило к высоким рискам таких сделок», — резюмирует он.

Елена Беседина, генеральный директор «O2 Недвижимость», поясняет: «На итоговую стоимость метра, а также на динамику ее изменений в зависимости от строительной готовности дома, влияет целый ряд факторов. Так, для нашего проекта „Самое сердце“ в Пушкине доходность для сделок по переступке квартир достигала 42%. В этом случае мы говорим об однокомнатной квартире, приобретенной на нулевом цикле и проданной через 24 месяца при вводе дома в эксплуатацию. Также ликвидными остаются студии: за год стоимость квартир в ЖК „Силы природы“ при перепродаже выросла на 37,1%. Опять же покупка осуществлялась на этапе котлована. Однако далеко не все проекты на рынке демонстрируют подобную доходность. На результат влияет географическое положение, востребованность локации, инфраструктура и многое другое».

Госпожа Беседина отмечает, что доходность вложений в сегменте недвижимости оказывается вполне стабильной даже в кризисные периоды. «Во-первых, колебания цен на этот рынок приходят с запозданием, и у инвесторов всегда есть отрезок времени для принятия оптимального решения. Во-вторых, доходность в любом случае обеспечивается за счет строительной готовности объекта. А в случае если рыночные условия оказываются неблагоприятными для реализации квартиры, ее можно сдавать в аренду, дожидаясь подходящего момента», — рассуждает госпожа Беседина.

Роман Русаков

Бумажный щит

— сопровождение сделки —

Для многих покупка такого дорогостоящего имущества, как квартира, становится сделкой всей жизни, поэтому, чтобы не ошибиться с объектом инвестирования, эксперты настоятельно рекомендуют не заниматься всем самостоятельно, а привлечь юристов, нотариусов, агентов. При этом основным критерием выбора является репутация застройщика, хотя на фоне ухудшающейся экономической ситуации никто из опрошенных „Ъ“ специалистов не смог дать стопроцентной гарантии успеха.

Не секрет, что население в попытках сохранить деньги, бросилось инвестировать в жилье как на первичном, так и на вторичном рынках. Рост объема сделок, имеющий в своей основе неблагополучную экономическую ситуацию, дает почву для увеличения случаев мошенничества. Именно поэтому „Ъ“ собрал мнения юристов и представителей строительных компаний о том, как их клиентам можно обезопасить себя при заключении сделок купли-продажи.

Как и в любом другом важном деле, первое, на что нужно обращать внимание при приобретении недвижимости, — это документы.

Директор продаж ЖК «Александровский» Сергей Мкртчян говорит, что нужно запрашивать документы на земельный участок, на котором ведется строительство — это может быть договор аренды земельного

участка либо свидетельство о праве собственности. «Нужно внимательно изучить проектную декларацию, убедиться в том, что она была должным образом опубликована, в интернете или печатных СМИ. Разрешение на строительство, а также положительное заключение экспертизы проекта. Важно поинтересоваться наличием у застройщика договоров на подключение к электрическим сетям, на водо- и теплоснабжение. Одним словом, у застройщика должно быть готово все, для того чтобы в будущих квартирах были свет, тепло, вода.

Очень многое о застройщике можно понять, просто посетив объект строительства. Посмотреть, есть ли на стройке элементарно строители и техника. Сейчас многие компании практикуют экскурсии по своим объектам, не делая из этого секрета. Хорошо, когда есть возможность оценить, в каком состоянии стройка была месяц назад, то есть увидеть динамику производства работы. Как правило, принятие решения о покупке требует какого-то времени, это позволит понаблюдать за тем, как ведется строительный процесс. Кроме того, стоит посмотреть в интернете отзывы людей, которые уже приобрели квартиру», — высказывается господин Мкртчян.

Людмила Тюр, руководитель направления продаж и маркетинга группы Solo, также указывает на то, что при выборе первичного жилья, помимо наличия всей необходимой документации, следует досконально изучить историю застройщика.

«Если компания часто не выдерживала сроки строительства, подобная информация должна насторожить покупателя. Также не вызывают доверия заявленные сверхбыстрые сроки строительства. Что касается страхования ответственности, важно понимать, что формальная страховка вряд ли сможет гарантировать возмещение убытков — подобная ситуация сейчас происходит с обанкротившимися туристическими фирмами, когда страховые компании просто не способны покрыть объемы выплат. Потому основным гарантом от долготеря является только репутация застройщика», — говорит она.

Впрочем, по словам госпожи Тюр, при нынешней экономической ситуации меньше гарантий успешной и своевременной реализации объекта могут дать новые застройщики. «В то время как девелоперы с хорошей длительной историей, прошедшие 2008 год, вполне могут стать гарантом надежности, поскольку выработали антикризисный „иммунитет“ и грамотную стратегию работы на рынке. Советы для будущих дольщиков могут быть следующие: на ранней стадии строительства необходимо обращать внимание на темп — чем больше и активнее строят, тем меньше проблем с деньгами у застройщика. На позднем этапе следует выбирать объект, который почти готов: в данном случае риск также будет максимально снижен», — подчеркивает она.

Алексей Комаров, нотариус Санкт-Петербургской нотариальной палаты,

рассказывает, что 214-ФЗ устанавливает исчерпывающий перечень оснований приобретения жилья на первичном рынке — путем вступления в члены ЖСК, заключения ДДУ (договор долевого участия. — „Ъ“), приобретения жилищных сертификатов. «Наиболее популярный и защищенный способ приобретения жилья — ДДУ. Перед заключением ДДУ с застройщиком необходимо истребовать у него перечень документов, указанных в ст. 3 214-ФЗ. Кроме того, договор должен содержать условия по п. 4 ст. 4, и при отсутствии в договоре хотя бы одного условия такой договор считается незаключенным (п. 5 ст. 4 214-ФЗ). Нелишним будет посмотреть в интернете отзывы и историю компании застройщика. Если по всем трем условиям застройщик не вызывает подозрений, то можно заключать договор», — поясняет господин Комаров.

Бесконтрольная зона

Что же касается рынка вторичного жилья, то государство сегодня де-факто его не контролирует, поэтому всегда нужно консультироваться с разными профессионалами: агентами, юристами, адвокатами, нотариусами.

По словам госпожи Комарова, необходимо внимательно заключать договор с агентством недвижимости, желательно состоящим в Ассоциации риелторов. «Часто на словах агентства недвижимости несут „любую“ ответственность за сделку, а по факту — никакой. Нотариус отвечает за сделку, которую он удостоверяет

всем своим имуществом, но он не может проверить юридическую историю квартиры с момента ее приватизации или строительства, так как предшествующие договоры нередко заключаются в простой письменной форме, на страх и риск сторон такого договора. Для проверки истории жилья вам придется собирать подтверждающие документы самостоятельно или с помощью соответствующих специалистов», — говорит господин Комаров.

Эксперты советуют, что ревизию документов о квартире на вторичном рынке имеет смысл начать с анализа выписки из ЕГРП — из этого документа можно узнать обо всех существующих обременениях на помещение. В частности, информацию о том, была ли квартира под арестом. Очень важно понять, не ведутся ли в отношении этого объекта какие-либо судебные споры. Выписку можно получить в многофункциональных центрах, обратившись туда с соответствующим заявлением.

Далее следует приступить к изучению расширенной выписки из домовой книги — из нее можно узнать, сколько лиц зарегистрировано в квартире. В некоторых случаях продавец жилья не сообщает о прописанных в нем родственниках, выселить которых, как показывает практика, бывает довольно затруднительно. К примеру, уже после оформления договора купли-продажи и регистрации права собственности на квартиру может выясниться, что освободившийся из

мест лишения свободы брат продавца имеет законное право жить в уже проданной квартире.

Господин Комаров говорит, что после этого нужно изучить документы продавца — проверить его паспорт и сверить данные, указанные в паспортном столе. «Если окажется, что продавец недееспособен, сделку купли-продажи впоследствии могут признать недействительной — ведь человек может не осознавать последствия своих поступков. В результате вам придется требовать деньги с несостоявшегося продавца — вернуть свои средства будет крайне проблематично. Если договор купли-продажи заключает не собственник, а его доверенное лицо, нужно тщательнейшим образом изучить доверенность, дающую право продавать жилье. Например, документ может предоставлять право вести переговоры, либо подписывать договор, но не принимать деньги от покупателя. Более того, доверенность к моменту подписания сделки может быть вообще отозвана собственником», — объясняет он.

Кроме того, очень важно проверить справку из Бюро технической инвентаризации. Дело в том, что некоторые собственники делают незаконные перепланировки, но не оформляют эти изменения надлежащим образом. Сама по себе незаконная перепланировка не является препятствием для продажи. Однако всю ответственность за действия продавца такого жилья будет нести новый собственник.