

# ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Петербургская пристань

Декабрь 2014 года войдет в историю ажиотажного спроса на рынке жилой недвижимости Петербурга, который только по сравнению с предыдущим месяцем вырос на 10–15%. В январе 2015 года народ наконец успокоился и спрос резко упал — сразу на 30%. Однако рынок инвестиционной недвижимости продолжает формироваться. Многие рассматривают северную столицу как тихую гавань для инвестора в жилые.

— северная столица —

### Скупой платит дважды

Как известно, прибыльность вложений находится в прямой зависимости от величины рисков. Эта формула применима к любой сфере экономики, и недвижимость не является исключением. Так, например, наибольший доход приносит покупка жилья на самой ранней, нулевой, стадии — еще до момента получения всей разрешительной документации. «Выбрав „первичку“, можно неплохо заработать на перепродаже. Ведь если вкладываться на стадии котлована, то рост стоимости квадратного метра может достигать до 50%. Однако подобные инвестиции имеют свои риски», — говорит директор департамента продаж ГК «Лидер Групп» Виталий Виноградов.

В числе прочих существует риск, что после завершения строительства объект окажется абсолютно неликвидным или же малоликвидным. Например, самыми доступными лотами в период ажиотажного спроса были студии, однокомнатные квартиры и небольшие «двушки» в Мурино, Кудрово, Новом Янино и Шушарах — именно их сметали как горячие пирожки. Однако, по словам девелопера коттеджного поселка «Ольшаники-2» Геннадия Черненко, такой лихорадочный спрос в ближайшей перспективе может сыграть с рынком злую шутку. «По мере готовности жилых комплексов все большее количество квартир будет сдаваться в аренду, стоимость которой будет низкой из-за высокой конкуренции. Все эти факторы могут привести к образованию так называемых гарлемов — неблагополучных районов с высокой криминальной активностью», — предупреждает эксперт.

Понятно, что найти желающих купить жилье в таком месте будет немного. Кроме того, по словам заместителя председателя правления «Охта Групп» Дмитрия Киселева, объект недвижимости, расположенный рядом с метро или в проходном месте, хоть и потребует больших вложений по сравнению с другими локациями, но вероятность серьезного падения цены у него меньше. «В кризис происходит значительная дифференциация: одна квартира подешевеет на 5%, другая — на 25%», — констатирует эксперт. Проблемой может обернуться и сдача в аренду подобных квартир. Впрочем, по сравнению с

риском незавершенного строительства, который в период экономической нестабильности дело довольно распространенное, эти беды — наименьшее из зол. Так, в прошлый кризис строительные работы были полностью остановлены в 70 жилых комплексах, причем возведение некоторых из них так до сих пор и не возобновилось. Велика вероятность, что и в этот кризис выпить шампанское в новой квартире удастся не всем рискованным вложившим деньги в только что начатые стройки.

«В условиях кризиса квартиры лучше всего приобретать в новостройках на средней и высокой стадиях готовности. На начальной стадии строительства покупать жилье целесообразно у застройщиков с безупречной репутацией, работающих на рынке не менее пяти лет, не перегруженных кредитными обязательствами и в проектах которых принимают участие государственные банки», — рекомендует руководитель аналитического центра «Главстрой-СПб» Петр Буслов.

Из соображений финансовой безопасности эксперты также советуют инвесторам впредь не бросаться на самые дешевые варианты и повнимательнее присмотреться к жилью комфорт-класса. «Такие проекты в гораздо меньшей степени подвержены риску затягивания сроков строительства, так как их реализуют достаточно надежные застройщики, в том числе скандинавского происхождения, например концерн NCC или ГК AAG. Конечные покупатели таких квартир также более платежеспособны, чем в экономклассе, и в меньшей степени зависят от ипотеки. И последнее. Текущее предложение в комфорт-классе очень сильно отстает от спроса, что серьезно снижает коммерческие риски по таким проектам», — объясняет директор департамента консалтинга GVA Sawyer Марианна Романовская.

### Самая тихая гавань

Впрочем, истинной тихой гаванью предложения в проектах незавершенного строительства никогда не станут. В отличие от вторичного рынка, где доходность от вложений меньше, сроки окупаемости в разы выше, зато медленно, но верно каплют дивиденды.

В дикие времена этот рынок, как правило, предпочитают осторожные люди, не являющиеся профессиональными инвесторами. Единствен-



Вторичная недвижимость Петербурга позволяет если не приумножить, то сохранить средства

ная их цель — сохранить то, что найти непосильным трудом, и заодно обеспечить себе небольшой, но стабильный рентный доход. «Несмотря на то что инвестиционные покупки по-прежнему совершенствуются, их доля составляет около 20–25%, один из главных трендов сейчас состоит в том, что спекулятивных инвесторов стало в несколько раз меньше. Сейчас люди пытаются больше сохранить, чем приумножить», — комментирует директор департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге Елизавета Конвей.

Поскольку вложения в построенную недвижимость значительно выше инвестиций в незавершенку, основной спрос, так же, как и на первичном рынке, концентрируется на самых дешевых студиях и квартирах на окраинах Петербурга. Между тем сдать квартиру в отдаленных районах города становится все труднее. Из-за декабрьского ажиотажного спроса на рынке недвижимости в январе, согласно данным NAI Besag, предложение выросло по сравнению с декабрем на 20%, при этом спрос понизился во всех сегментах в среднем на 10%. Скорее всего, это приведет к падению арендной ставки, что сделало инвестиции в жилые объекты на окраинах Петербурга совсем невыгодными. Хотя уже сегодня много от сдачи в аренду таких квартир не выкрутишь: студии в Красносельском, Всеволожском, Пушкинском районах сдаются всего за 15–20 тыс. руб.

Значительно более надежной и выгодной инвестицией для частного лица является покупка жилого объекта скромных размеров в исторической части города, причем как на строящемся, так и на вторичном рынке. Однако предложения в центральных районах в разы меньше, чем

в «спальниках». «Что касается покупки вторичного жилья в центре с целью последующей сдачи в аренду, то она имеет смысл только в объектах, построенных пять-десять лет назад, или в домах старой постройки после реставрации. Первичный же рынок в центральной части города весьма ограничен из-за отсутствия свободных земельных участков», — говорит директор департамента жилой недвижимости NAI Besag Полина Яковлева. Впрочем, по словам Елизаветы Конвей, для сдачи в аренду в любом случае целесообразнее покупать жилье на вторичном рынке: оно дешевле, да и предложений много. «Хотя есть и свои ограничивающие факторы, например отсутствие парковки, консьержа, проблемы с коммуникациями или соседями. Но если эти проблемы решаемы, то тогда квартира в историческом центре с хорошей отделкой и видом будет пользоваться огромной популярностью у арендаторов», — считает эксперт.

Конечно, купить квартиру в центре за символические деньги вряд ли получится — так, цены на «однушки» в старом фонде в хорошем состоянии, к примеру, на Петроградке начинаются от 5 млн руб. Примерно за те же деньги предлагаются и квартиры в новых домах без отделки. Современное однокомнатное жилье с ремонтом на Петроградской стороне дешевле чем за 8,5 млн руб. не купить. Аналогичный уровень цен в Центральном, Адмиралтейском и Василеостровском районах.

Вложения, конечно, серьезные, но и доход они будут приносить куда более существенный, чем студии на окраинах: от 30 тыс. до 60 тыс. руб. в месяц. Кроме того, такие квартиры более перспективны с точки зрения последующей перепродажи. «На периферии наблюдается начало локального затоваривания, поэтому продать однокомнатную квартиру в центре лет через пять будет существенно

проще, чем студию в Мурино», — прогнозирует Елизавета Конвей.

Еще большую прибыль может принести посуточная аренда. В Европе давным-давно активно занимаются подобным видом бизнеса. Через такие ресурсы, как Booking.com, Homelidays.co.uk, 9flats.com и другие интернет-аналоги, люди сдают как полностью квартиру, так и комнаты и просто спальные места. Петербургские рантье пока предпочитают не сдавать свои объекты в краткосрочную аренду. «Такой формат требует большого количества свободного времени как для взаимодействия с арендаторами, так и для поддержания достойного состояния квартиры», — объясняет Полина Яковлева.

«Самому сдавать квартиру посуточно — тяжелый труд», — подтверждает Дмитрий Киселев. — Рынок же передачи квартир в управление не сложился. Да и конкуренция со стороны гостиниц и хостелов очень высокая».

Однако не исключено, что в ближайшем времени ситуация может измениться. Летом 2014 года Ростуризм заявил, что планирует совместно с Министрством связи и массовых коммуникаций РФ заняться разработкой русского аналога сервиса онлайн-бронирования отелей Booking.com. В базу этого ресурса, в частности, будут заноситься и предложения от частных лиц, сдающих как квартиры, так и апартаменты, которые стали набирать все большую популярность среди петербургских инвесторов. Ведь с точки зрения рентного дохода вложения в апартаменты значительно выигрывают, чем в квартиры: по словам управляющего партнера Blackwood Константина Ковалева, апартаменты дают 8–10% годовых, в то время как жилые объекты всего 5–6%.

### Работа и дом в одном флаконе

Еще одним весьма продуктивным способом сохранения и приумноже-

ния денег является приобретение помещений, расположенных на первых этажах современных жилых комплексов. «В случае грамотной концепции и хорошего местоположения объекта при сдаче в аренду коммерция на первых этажах всегда пользуется спросом и приносит доход в размере не менее 10% годовых», — говорит Константин Ковалев.

Дмитрий Киселев также считает, что в проходном месте всегда найдется арендатор, хотя в сегодняшней ситуации ставки аренды в любом случае могут сильно упасть. «Если уж в хороших местах никто не арендует — закупайте спички и соль, но до этого, надеюсь, не дойдет», — комментирует эксперт.

Петр Буслов дополняет слова коллег, отмечая, что в Петербурге наиболее востребованы крупные жилые комплексы, строящиеся в спальных районах города и расположенные вблизи станций метро. «Новые районы комплексной застройки имеют высокую плотность населения. Причем, как правило, доходы проживающих здесь семей средние и выше среднего, что обеспечивает постоянный поток потребителей. Например, коммерческие помещения в ЖК „Северная долина“ востребованы даже в сегодняшних условиях рынка. В „Лавстрой-СПб“ уже сформирован лист ожидания на будущие коммерческие площади, которые планируется вывести в продажу в этом году», — рассказывает господин Буслов.

По словам Геннадия Черненко, на рынке также начали появляться варианты комбинирования жилых пространств второго этажа и коммерческих помещений — первого. Такой способ размещения недвижимости очень распространен в Европе и, несомненно, заинтересует владельцев небольших магазинов, салонов красоты и прочих заведений сферы услуг.

### Сам себе конструктор

Сейчас уже совершенно очевидно, что в Петербурге довольно активно идет процесс формирования специализированного рынка инвестиционной недвижимости. Такой вывод можно сделать исходя из того, что помимо апарт-отелей и коммерческих помещений в жилых домах компании стараются подготовить больше предложений квартир без отделки или с прозрачной таблицей расчетов нескольких вариантов отделки, чтобы покупатель мог решить сам, какой именно вариант предпочесть. «Возможно, появятся предложения наподобие конструктора, где покупатель сможет самостоятельно достраивать или доделывать помещение по своему желанию и по мере появления финансовых возможностей», — говорит Геннадий Черненко. Что в современных экономических условиях полнейшей неопределенности, когда никто не знает, что ожидать от завтрашнего дня, такой вариант явно не останется незамеченным в среде частных инвесторов.

Татьяна Елекова

## Возвратность инвестиций

— зарубежная недвижимость —

По оценкам экспертов, максимум, на что можно надеяться иностранному собственнику жилья в Испании, — это сохранение вложенных средств, но вообще-то это актив, который может быть заморожен надолго.

Как бы там ни было, во всех европейских странах возрастает число российских собственников жилья, вынужденных продавать его, чтобы компенсировать финансовые потери своего бизнеса в России. На вырученные средства они либо покупают за рубежом жилье меньше и дешевле, либо возвращаются на родину.

### Все хотят продать

Сложнее всего обстоят дела в Болгарии, где наши соотечественники, прельстившись низкой ценой и вступлением страны в Евросоюз, скупили немало объектов курортной недвижимости. Ликвидность таких объектов уже не первый год стремится к нулю, а падение доходов от туризма, наблюдавшееся по разным причинам, делает почти реальной возможность получать доход от сдачи жилья в аренду.

Впрочем, уверены в компании ZoгаHome, риск инвестиций в болгарскую недвижимость компенсируется самой низкой в Европе стоимостью квадратного метра, а также уникальной возможностью сэкономить при покупке объекта на вторичном рынке, которая возникла не так давно — после обвала ру-

бля. «Этой зимой на рынок с весьма привлекательными предложениями вышли русскоязычные владельцы», — говорят болгарские риэлторы. — В пересчете на сегодняшние курсы валют многие из них предпочитают продавать в ценах конца лета — начала осени, то есть с 20–25-процентным дисконтом, причем оплату за апартаменты и виллы соглашаются получить в рублях. Это неудивительно, учитывая преобладание предложения над спросом, а также тот факт, что многие покупки за последние годы были совершены не совсем обдуманно и часто по завышенным ценам.

Другой привлекательной возможностью становится покупка строящихся объектов, на многие из которых предлагается рассрочка до пяти лет с правом пользования объектом, причем зачастую пункт о начислении процентов в договоре отсутствует.

«Хотя положение и в экономике, и в политике Болгарии не дает возможности надеяться на оздоровление ситуации, все же отложенный спрос существует, и это хорошо заметно по интересу и запросам потенциальных покупателей», — утверждают в ZoгаHome. По-видимому, в надежде на то, что он наконец начнет реализовываться, участники этого рынка начали предлагать практически полностью бесплатные поездки в страну: обещают оплатить авиаперелет в оба конца, трансфер до аэропорта и обратно, проживание в течение нескольких дней, а также экскурсии.

### Без оглядки на спрос

В Таиланде, традиционно любимой россиянами безвизовой стране, за последние годы также вырос объем вторичного рынка — скажутся последствия предыдущего строительного бума, случившегося четыре года назад. Однако, как утверждают в Tnatio.ru, цены на недвижимость ежегодно растут на 5–6%, и за ликвидность объекта поэтому беспокоиться не стоит.

Нынешний пик спровоцирован в первую очередь неудовлетворенным спросом на квартиры в кондоминиумах на островах. Действующий жилой фонд еще пару лет назад просто не мог его удовлетворить», — говорит менеджер по продажам зарубежной недвижимости Tnatio.Ru Мария Алхазова. На острове Пхукет, по ее словам, около 70% всех жилых объектов на продажу находится на стадии строительства, причем застройка ведется в разных районах острова, с разными концепциями и в разных ценовых сегментах.

В качестве примера эксперт приводит кондоминиум на пляже Сурин и Банг-Тао от тайского застройщика Rin Thana. Девелопер хорошо зарекомендовал себя при строительстве в Бангкоке, его основные объекты — это отели для сети Richmond, а на Пхукете второй их проект. Срок сдачи кондоминиума — декабрь 2016 года, а на всех этапах строительства действует беспрецедентная рассрочка платежей.

Здесь можно приобрести как студии площадью от 27,7 кв. м, так и пентхаусы с видом на море, площадь которых доходила до 157 кв. м. Стои-

мость начинается от 2,5 млн (\$75 тыс.) до 19,2 млн тайских бат (\$600 тыс.), средняя стоимость квадратного метра — около 95 тыс. бат (\$2,9 тыс.). В стоимость квартир входит вся необходимая мебель и бытовая техника.

Для тех, кто хочет сразу после завершения строительства начать возвращать сделанные инвестиции, у большинства застройщиков есть программы гарантированной аренды. Управляющая компания в течение нескольких лет (обычно от трех до пяти) будет выплачивать владельцу 7% годовых от стоимости недвижимости вне зависимости от того, есть спрос на его апартаменты или нет. При этом владелец может проживать в своей квартире от двух до четырех недель в году.

### Потеснили англичан

Рынок недвижимости в США значительно вырос за последние два года, только в 2014 году рост цен на недвижимость в целом по стране составил более 8%. При этом средняя цена за квадратный метр в Нью-Йорке составила \$12 тыс., а средняя цена сделки приблизилась к \$1 млн, рассказывает аналитики Etage Real Estate. В четвертом квартале 2014 года было продано 4 239 квартир, что на 11% больше показателя предыдущего года.

Кроме того, благодаря общему росту экономики страны постоянно растут рынок аренды, спрос в некоторых случаях превышает предложение и в 2014 году средняя месячная плата за наем составила \$2,8 тыс. «Это находится за гранью общепринятых

30% от уровня дохода, когда рента считается доступной (affordable)», — комментируют риэлторы.

Если вычесть налоги и другие обязательные платежи, то аренда может принести владельцу недвижимости до 4% годовых после вычета налогов и других платежей. Это немалое перекрывает уровень процентов по банковским депозитам.

Неудивительно поэтому, что в рейтинге Ассоциации международных инвестиций в недвижимость, в котором ранжируются страны и города, наиболее привлекательные с точки зрения инвестора, Нью-Йорк в 2014 году вышел на первое место, обогнав Лондон, лидера последнего десятилетия. Что касается рейтинга стран, Соединенные Штаты традиционно занимают первое место.

### Плати, если не живешь

Однако тем, кто намерен вложить деньги в американскую недвижимость, и особенно в премиальном сегменте, следует знать, что один из активно обсуждаемых законопроектов касается так называемого pied-a-terre tax, налога на жилые помещения, собственники которых не проживают в них на постоянной основе. Ставка предположительно составит около 0,5% в год от общей стоимости актива. Закон должен коснуться помещений стоимостью от \$5 млн. «Таким образом, речь идет о примерно 1,5 тыс. апартаментов, 445 из которых оцениваются более чем в \$25 млн», — уточняют в Etage Real Estate.

На объекты стоимостью до \$1 млн любой желающий может получить ипотечный кредит. Ставки с начала 2015 года заметно снизились: сегодня 30-летнюю ипотеку можно оформить под фиксированные 3,63%, рассказывает Геннадий Перепада, генеральный директор агентства недвижимости One & Only Realty.

Правда, при оформлении ипотеки банки требуют показывать официальный доход. Условия в разных банках варьируются, но в среднем на \$1 млн заемных средств необходимо показать \$250 тыс. годового дохода. А кроме того, для приобретения недвижимости по ипотеке необходимо иметь кредитную историю, причем именно в США, а не где-нибудь еще.

В 2014 году в Нью-Йорке стартовали продажи новых проектов, среди которых можно выделить, во-первых, 432 Park Avenue — самое высокое жилое здание Западного полушария. Цены также стремятся к максимуму. В среднем ценовом сегменте выделяются заслуживают проекты 15 William в Downtown и 252 East 57 Street, где цены начинаются от \$4 млн. Из демократичных объектов наибольший интерес представляют апартаменты 540 West, где просторную студию можно приобрести менее чем за \$1 млн. Но самая громкая сделка года, вполне возможно, уже совершена: пентхаус в новом проекте One57 на манхэттенской «Миле миллиардеров» купили за \$100 млн. Побойт ли этот рекорд до конца года — неизвестно, но гонка началась.

Марта Савенко