

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Длинные деньги

Число инвесторов, готовых вкладывать в столичную недвижимость, за последнее время сократилось в разы. Причин тому много: здесь и подорожавшее содержание жилья, и грядущие новые налоги на квартиры, и сократившийся доход от аренды. Но главная причина, конечно же, снижение цен на квартиры, которое уже происходит, но еще больше ожидается. Тем не менее эксперты утверждают, что успешные инвестиции в недвижимость возможны и сейчас.

— стратегия —

Делай это поменьше

Спекулятивные инвестиции в недвижимость, предусматривающие доход до 50% за сравнительно короткий срок, всегда были делом рискованным. Такие вложения не потеряли своей актуальности и сейчас, считает начальник департамента аналитики и маркетинга ИСК «Форт» Юрий Кочетков, однако к выбору объекта приходится подходить жестче. «20% скидки, которой раньше хватало для того, чтобы придать сделке реактивность, уже недостаточно — сейчас ищут активы, которые продаются "в связи с обстоятельствами" с дисконтом 30–40%», — замечает эксперт.

Охотников искать даже такие варианты и рисковать ради сохранения нормы прибыли все меньше, хотя деньги, как утверждают эксперты, у потенциальных инвесторов отнюдь не закончились. Просто нынешняя ситуация, когда то и дело заговаривают о том, что цены могут упасть, ждут повышения налогов на недвижимость и отмены госпрограммы по поддержке ипотеки, наблюдают падение платежеспособного спроса и, соответственно, тревожатся за ликвидность будущих приобретений, не очень способствует позитивным настроениям инвесторов.

Пришло время напомнить о том, что классические инвестиции в недвижимость — это всегда длинные деньги. Главной их целью является не преумножение, а в первую очередь сохранение средств. Рынок недвижимости цикличен, и его низкие периоды рано или поздно сменяются высокими. Для того чтобы заработать, что называется, по-быстрому, есть рынок Форекс, биржи и краткосрочные банковские вклады. Недвижимость же выбирают те, кто хотел бы вспоминать и беспокоиться о своих вложениях пореже, а рисков при этом иметь поменьше. Именно поэтому во всем мире немного людей, согласных вкладываться в новостройку на стадии котлована, если только она не защищена надежно многолетней репутацией успешной застройщика и не расположена в премиальной локации.

Большая часть инвестиционных денег приходит на объекты средней и высокой стадии готовности, когда ожидаемый прирост цены мини-

мален, зато появляется обоснованная уверенность в том, что дом будет достроен и сдан в эксплуатацию. Кстати, та же рекомендация действует для инвесторов на кризисном или недостаточно законодательно регулируемом рынке, каким, например, сейчас является московский, по той простой причине, что чем меньше построено этажей, тем выше вероятность того, что застройщик не сможет исполнить взятые на себя обязательства в срок. В этом случае деньги инвестора могут быть заморожены, а в случае банкротства девелопера — и вовсе потеряны.

Слишком дешевый сыр

Еще один принцип, который исповедуют инвесторы в кризисные времена, — настороженное отношение к слишком дешевым объектам, даже к тем, которые почти готовы. Такие варианты приобретений и в стабильные периоды заставляют задуматься хотя бы о том, на чем экономит застройщик в процессе строительства, но в кризис этот момент приобретает особое значение. В условиях падения платежеспособного спроса и высокой конкуренции среди девелоперов (именно так ситуация выглядит сейчас на московском и подмосковном рынках жилья) акции и скидки делают почти все, и отличить действительно выгодное предложение от опасного становится непросто.

Если говорить о сегодняшнем рынке жилой недвижимости в Московском регионе, то эксперты советуют сразу отметить предложения, которые оценены застройщиком более чем на 20% ниже, чем аналогичные. Есть и более жесткие рекомендации. Дмитрий Халин, управляющий партнер IntermarkSavills, считает, что скидка на объекте не должна превышать 15%. «Если дисконт больше, то застройщик, скорее всего, намерен сэкономить на качестве строительства», — считает эксперт.

Размышляя о том, насколько оправдана величина дисконта, важно понимать опять-таки, о какой стадии готовности идет речь. «Скидки, превышающие 10% на ранней стадии строительства, являются жестоким отчаянием», — говорит Дмитрий Земсков, генеральный директор Strategy & Development. — Они свидетельствуют о нехватке денег в проекте и его переоцененности. В лучшем



СЕРГЕЙ ТЮНИН

случае это заканчивается увеличением сроков окончания работ». В то же время, по его мнению, в случае с квартирами, реализуемыми по договору купли-продажи после сдачи в эксплуатацию, инвесторов должны интересовать скидки не менее 15% и выше. Юридические риски в законченных проектах минимальны, финансовые тоже невелики, замечает эксперт.

Правда, стоит отметить, что мониторинг необходимо проводить среди тех проектов, которые вышли на рынок примерно в одно время, поскольку в последние месяцы нижняя ценовая планка в новых домах отодвинулась вниз. «Сейчас новые объекты выходят с дисконтом к рынку в размере 10–15%», — сообщает Мария Литинская, управляющий партнер «Метриум групп».

Классический инструмент подготовки к серьезному инвестированию — мониторинг состояния застройщика. Поскольку публичных компаний в этом секторе рынка единицы, а значит, достоверную информацию о финансовом положении получить будет нелегко, то на повестку дня первым делом выходит вопрос, сколько всего у компании объектов и в какой они стадии готовности. Если бы те, кто вкладывался в свое время в объекты, которые в кризис 2008 года затевала Mirax Group Сергея Полонского, отнеслись внимательно к общему количеству и масштабу его проектов, то без труда могли бы понять: риски очень велики и несопоставимы с возможной доходностью.

Затем стоит получить информацию о темпе продаж на всех объектах застройщика. Если в рассматриваемом объекте построены первые этажи, а еще пять-семь площадок только ждут серьезных вливаний, то вложения могут обернуться не прибылью, а потерями. И наоборот, если двести площадок уже завершены, в них идут финальные продажи, то даже притом, что объект, в который предлагается вложить средства, находит-

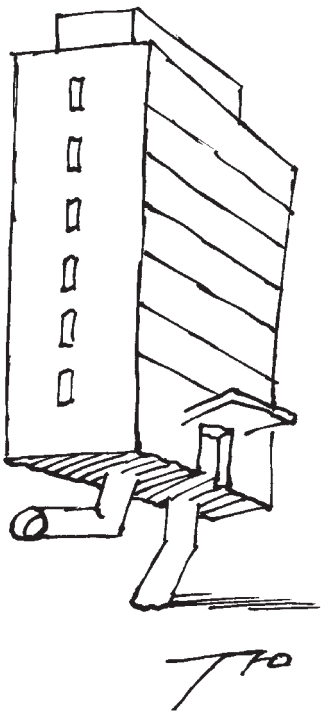
ся на начальной стадии строительства, риски недостроя не так высоки.

Такое метро нам не нужно

Правило, действующее во все времена: удачный объект для инвестиций прежде всего должен быть расположен, как любят говорить риэлторы, в правильной локации. С одной стороны, это влияет на его последующую ликвидность, поскольку объект с хорошей транспортной доступностью, соседствующий с разнообразной инфраструктурой, всегда находится в выигрышном положении и востребован на рынке. С другой стороны, благодаря высокому интересу как будущих жильцов, так и инвесторов к вышеперечисленным характеристикам такой дом, скорее всего, не будет иметь проблем с финансированием, его вовремя достроят и быстро распродадут.

Важно помнить, что в мегаполисах и просто крупных городах транспортная доступность всегда выходит на первый план, расстояние не имеет решающего значения, равно как и инфраструктура, которая в любом случае через непродолжительное время подтянется к своим потребителям и транспортному узлу. Именно поэтому стоит внимательно изучать не только текущее положение района, но и перспективы его развития. Если на ближайшие годы планируются открытие метро, прокладка линии скоростного трамвая или уже ведется реконструкция автомагистрали, то такая локация должна в первую очередь заинтересовать инвестора. Здесь деньги не только сохраняются, но и преумножаются.

Правда, стоит помнить о том, что реализация транспортных замыслов городских властей не всегда ведет к однозначно положительному результату для горожан. Продление некоторых линий метрополитена в Москве означает последующую давку в вагонах и очереди на вход на тех станциях, которые еще недавно были ко-



ТЮ

нечными. Кроме того, важно, есть ли планируются в новом районе (если речь идет именно о нем) рабочие места, достаточно ли здесь бизнес-центров, есть ли технопарк и насколько они заполнены арендаторами. Ведь если каждое буднее утро больше половины населения отправляется на работу строго в центр столицы, то доступность превращается в дискомфорт, а жить в дискомфортном районе мало кому захочется. Так что эта проблема напрямую влияет на будущую ликвидность сегодняшнего приобретения.

Кому потом продать

Еще одно предостережение инвесторам от соблазнительно дешевых предложений, но теперь уже по целому сегменту делает Александр Галицын, руководитель проектного отдела департамента жилой недвижимости S.A. Ricci. Нет большого смысла сейчас вкладываться в объекты эконо-класса, говорит он, в первую очередь потому, что около 70% квартир в нем приобретается в ипотеку.

С одной стороны, это и неплохо, ведь банки всегда будут рады зарабатывать на массовом потребителе, но с другой, сейчас платежеспособный спрос основной массы населения снижается, число ипотечных кредитов поэтому закономерно падает — и когда все это восстановится, неизвестно. А поскольку недавно было объявлено о том, что госпрограмма субсидирования ипотеки может быть прекращена в ближайшее время, то ставки рискуют вырасти до градиентных, и тогда иссякнет даже тот небольшой поток заемщиков, который решается на открытие кредита сейчас.

Наконец, вторичный рынок сейчас насыщен предложениями до предела и испытывает большие трудности с покупателями — в массовом сегменте это наиболее заметно. Следовательно, перепродажа квартир, купленных в нынешнем деловом се-

зоне в самом низком ценовом сегменте, может быть отложена на неопределенный срок.

Единственный в своем роде

Еще один важный момент для успешного «длинного» инвестирования — уникальность объекта, отсутствие аналогов в рассматриваемой локации. Единственная новая стройка в районе за последние пять лет вместе с отсутствием больших площадок для строительства, видовые характеристики квартир на последних этажах, с которых можно запросто обозревать парк в соседнем округе, архитектурные и планировочные новации — все это стоит недорого, но в последующем обернется плавным и неуклонным ростом рыночной цены такого жилья. Коротких инвестиций на этом не сделаешь, зато можно рассчитывать на неплохой, а главное, стабильный доход от аренды.

Кстати, об аренде. Тем, кто рассчитывает сдавать свое приобретение, следует присмотреться к квартирам с отделкой, которых на рынок выходит все больше. Застройщику, который и материалы, и услуги закупает крупным оптом, чистовая отделка обходится в разы дешевле, чем тому, кто самостоятельно ремонтирует одну или даже пять квартир. Поэтому предложения с отделкой в подарок или по низкой цене — скажем, 5–8 тыс. за квадратный метр (если только речь не идет о верхних ценовых сегментах, где расценки на порядок выше), должны привлечь внимание будущего арендодателя.

Все это время речь шла об инвестициях на первичном рынке, однако часть экспертов — в первую очередь тех, кто работает в премиальном сегменте, — советует присмотреться и к вторичному, на котором, как уже упоминалось, бал сегодня правит покупатель. «Девелоперы даже в нынешних условиях менее склонны гибко подходить к процессу предоставления скидки, чем продавцы вторичных квартир», — говорит Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group. Все дело в том, что владелец вторичного жилья зачастую нуждается в деньгах срочно, так что если нужно, то он готов продать его даже условно дешевле себестоимости. А поскольку среди премиальных квартир немало таких, которые предлагаются с качественным ремонтом, техникой и мебелировкой, то налицо готовый продукт по инвестиционно привлекательной цене, который сразу же начнет приносить арендный доход.

Инвестировать на сегодняшнем рынке можно и даже нужно, если перед вами удачный объект по привлекательной цене. Особенно если речь идет о вложении средств в национальную валюту — прогнозы аналитиков относительно ее устойчивости нынешней осенью не отличаются оптимизмом.

Марта Савенко

Помогут ли субсидии вторичному рынку

— ипотека —

Программу господдержки ипотечного кредитования могут распространить на вторичный рынок. Таким образом планируется сформировать платежеспособный спрос на недвижимость, которую могли бы продать потенциальные покупатели новостроек. Участники рынка не ждут, что распространение программы на вторичку раскачает стагнирующий с начала года рынок.

Осенний счет

По итогам сентября Минфин примет решение о возможном распространении программы субсидирования ипотечных кредитов на покупку квартиры в новостройках на недвижимость на вторичном рынке. Как сообщил заместитель министра финансов РФ Алексей Моисеев, после невысоких выдач в июле — августе сентябрь даст объективное представление о востребованности программы.

Программа льготной ипотеки на новостройки предполагает предоставление банкам и Агентству по ипотечному жилищному кредитованию субсидий на возмещение недополученных доходов по кредитам, выданным под ставку не выше 12% годовых. Банк получает субсидию на возмещение недополученных доходов до уровня ключевой ставки ЦБ, увеличенной на 3,5 процентного пункта. Сейчас ключевая ставка составляет 11%, если ставка достигнет 9,5% и ниже, предоставление субсидий прекращается. При этом для заемщика ставка остается неизменной на все время жизни кредита. Субсидии предоставляются банкам по кредитам, выданным с 1 марта 2015 года по 1 марта 2016 года, сроком до 30 лет, на сумму не более 8 млн руб. для Москвы и Санкт-Петербурга и 3 млн руб. для регионов. При этом заемщик должен внести первоначальный взнос в размере не менее 20% от стоимости приобретаемого недвижимого страхования.

На 1 сентября, по данным Минфина, по программе было выдано более 77,9 тыс. кредитов на общую сумму 136,5 млрд руб. При

этом на 1 августа, по данным ЦБ (данные на 1 сентября на момент сдачи номера еще не были опубликованы), в стране было выдано 338,5 тыс. ипотечных кредитов на сумму 555,3 млрд руб. В июле максимально возможный объем выдачи кредитов по программе был увеличен с 400 млрд до 700 млрд руб.

Альтернативные сделки

Распространение программы субсидирования на вторичный рынок рассматривается в качестве одного из вариантов стимулирования увеличения выданных кредитов по программе. По словам Алексея Моисеева, обсуждается вариант связать покупки на первичном и вторичном рынках. В самых общих чертах предлагается предоставлять льготные кредиты на покупку недвижимости в рамках альтернативных сделок, итог которых покупка в новостройке по льготной программе.

Банкиры подтверждают, что темпы выдачи кредитов по льготной программе на новостройки не соответствуют запланированным. «Расширение программы господдержки рассчитано на стимулирование спроса на первичном рынке», — отмечает директор департамента ипотечного кредитования ВТБ 24 Андрей Осипов. — По итогам первого полугодия выяснилось, что спрос на кредиты в рамках этой программы не такой большой, как ожидался. Он соответствует первоначальным ожиданиям — тем 400 млрд руб., которые изначально закладывались в программу, но с учетом снижения ключевой ставки объемы этой программы уже озвучиваются в районе 700 млрд руб., и, очевидно, что эта сумма недостижима при текущих параметрах программы субсидирования».

Одной из причин проседания госпрограммы субсидирования новостроек эксперты называют как раз отсутствие у многих желающих приобрести квартиру в строящемся жилье средств на внесение первоначального взноса. Учитывая, что максимальная сумма кредита для Москвы и Санкт-Петербурга составляет 8 млн руб., то, чтобы рассчитывать на эту сумму, заемщику нужно не менее 2 млн руб. собственных средств. При этом продать, например, уже имеющееся жилье

потенциальный заемщик не может в связи с высокими ставками и низким спросом.

«Сейчас средняя ставка по ипотеке на приобретение жилья на вторичном рынке 14,25%. В январе — феврале ставка была на уровне 19%», — сказала начальник управления развития залоговых продуктов банка «Открытие» Анна Юдина. Схожий уровень ставок на вторичном рынке недвижимости фиксируют и в Райффайзенбанке. «Сейчас средний рыночный уровень ставок по ипотеке на покупку вторичного жилья составляет порядка 14,5%. В январе, например, эта цифра была порядка 19%», — отметил начальник управления массового рынка и кредитных продуктов Райффайзенбанка Андрей Морозов.

«Получается, что покупателям, которые собираются продать имеющуюся недвижимость, чтобы вложить вырученные от ее продажи деньги в первоначальный взнос на покупку новостройки, сделать это нелегко из-за ослабленного спроса», — поясняет Анна Юдина. С банкирами согласны и участники рынка недвижимости. «С началом делового сезона постепенно восстанавливается спрос, однако объем предложения существенно превышает спрос, поэтому сейчас у покупателя пока еще остается возможность для того, чтобы совершить выгодное приобретение», — констатирует руководитель департамента городской недвижимости компании «НДВ-Недвижимость» Светлана Бирнина.

Первичный перекос

Купить в ипотеку квартиру на вторичном рынке в нынешнем году было намного труднее из-за выросших ставок и ужесточения требований к заемщикам. «В Абсолют-банке доля кредитов на покупку квартир на вторичном рынке составляет 50% от общего объема выдаваемых с января по сентябрь ипотечных кредитов», — отмечает зампред правления Абсолют-банка Алексей Елагин. — В прошлом году доля таких кредитов составляла 85%. Аналогичную динамику отмечают и в банке «Открытие». «В сентябре 2015 года доля кредитов на вторичном рынке состав-

ляет 30%», — сказала Анна Юдина. — В сентябре 2014 года ситуация была абсолютно противоположная: доля кредитов на вторичном рынке составляла 70%».

«Один из вариантов расширения программы — субсидирование ипотечных ставок по альтернативным сделкам: по сделкам продажи жилья на вторичном рынке, которые непосредственно связаны с покупкой жилья в новостройках», — продолжает Андрей Осипов. — Условно говоря, когда у человека нет денег на первоначальный взнос, он продает свою квартиру на вторичном рынке и использует вырученные деньги для того, чтобы вложиться в новостройку с помощью ипотечного кредита. Только по таким сделкам и будет действовать субсидируемая процентная ставка. Поэтому, безусловно, основная цель — дополнительная поддержка рынка новостроек. При этом я не думаю, что такие сделки составят сколько-нибудь существенную долю вторичного рынка недвижимости».

На альтернативные сделки при покупке квартиры в новостройке приходится сейчас порядка 25–30% от общего объема покупок с привлечением кредита по субсидируемой программе. «В настоящее время доля сделок, проводимых по указанной схеме, составляет около 25% от всего объема сделок в рамках государственной программы субсидирования ипотечной ставки», — отметил Алексей Елагин. Хотя доля взаимозачета является значительной, составляя около 30%, основная доля рынка не охвачена льготной ипотекой. То есть рынок новостроек снова получает поддержку и клиенты, продающие свои квартиры в обмен на первичное жилье, быстрее найдут покупателя на свои квадратные метры. Верно и то, что люди, планирующие оформить кредит, будут искать квартиры, реализуемые в рамках взаимозачета, чтобы получить выгодные ставки по ипотеке. Таким образом, данный сегмент будет еще более активным.

Процедурный вопрос

Банкиры считают, что сумма кредита по субсидируемой программе на покупку жилья на вторичном рынке недвижимости может быть такой же или все же выше, чем для но-

востроек. «Мы считаем, что программа государственной поддержки ипотеки на вторичном рынке может ограничить суммы кредита теми же значениями, что сейчас действуют на первичном рынке», — отмечает Андрей Морозов. С ним согласна и Анна Юдина. «Максимальная сумма кредита по такой программе должна быть как минимум на 30–40% выше, чем по государственной программе ипотечного кредитования новостроек», — уверен Алексей Елагин.

По словам Алексея Моисеева, пока нет конкретного проекта, процедуру получения кредита на покупку квартиры на вторичном рынке по льготной программе можно представить лишь примерно. «Схема получается сложная, возможно, будет предложена следующая последовательность действий», — предлагает Анна Юдина. — Клиент выбирает квартиру в новостройке, если сделка будет кредитная, покупатель обращается в банк за одобрением кредита и выбранного объекта. После получения от банка подтверждения об одобрении кредита покупатель выставляет на продажу имеющуюся недвижимость с ориентацией на то, что под нее можно воспользоваться льготной ставкой по ипотеке. Одновременно покупатель имеющей недвижимости получает одобрение на льготную ипотеку в банке. Организовывается альтернативная сделка, условием выдачи кредита по льготной ставке на «вторичку» становится приобретение продавцом недвижимости в новостройке».

Банкиры считают, что распространение программы господдержки на вторичный рынок позволит снизить текущий уровень ставок. «В случае запуска обсуждаемой программы средняя ставка по кредитам на покупку жилья на вторичном рынке до конца года может снизиться до уровня 11,5–12,5%», — предполагает Алексей Елагин. «Очевидно, что с введением госпрограммы ипотечные ставки на вторичном рынке жилья понизятся», — уверен Андрей Морозов. — Можно допустить, что их значения будут идентичны значениям ставок на первичном рынке».

Елена Пашутинская