



да могут вырасти на 10–20%», — рассуждает госпожа Литинецкая, отмечая, что жилье по-прежнему самая понятная инвестиция. «Если квартиру нельзя продать с прибылью, в ней можно жить или сдавать в аренду», — говорит эксперт. До кризиса разница в цене на этапе котлована и в готовом доме могла достигать 35%.

По словам Сергея Шломы, инвесторы в жилье оказались в трудной ситуации, потому что не могли как следует просчитать последствия покупки. «Большинство не профессионалы рынка недвижимости, а обычные люди, оказавшиеся со свободными деньгами, которые, как казалось, можно, выгодно вложить в недвижимость», — рассказывает он, добавляя, что такие покупатели в основном опаздывают с продажей: они продолжают надеяться, что цены вырастут, в тот момент, когда актив пора сбрасывать по любой цене. Такое поведение возникло под влиянием стереотипов, сложившихся в начале 2000-х. В 2004–2005 годах доходность вложений в недвижимость на вторичном рынке была огромной и могла достигать 30–100%, и каждая вторая сделка была инвестиционной. Самым при-

быльным для инвесторов стал 2006 год, считают в «Инкоме»: к этому периоду цены на жилье на вторичном рынке за год в рублях выросли в среднем на 64% (при учете годовой инфляции в 9%), а в долларах — на 74,2%. Устойчивый рост продолжался до 2009 года, и он стал переломным. Тогда падение цен в рублях достигло 16,2%, в долларах — 21,2%. «После этого вторичное жилье перестало считаться источником получения ощутимого дохода», — говорит Сергей Шлома, добавляя, что «вторичка» стала «условно инвестиционной», то есть способом надежно сохранить сбережения. Но и эта модель больше не работает с 2015 года, когда цены на вторичном рынке стали падать.

Мария Литинецкая говорит, что сроки окупаемости вложений при сдаче в аренду сейчас — от 15 лет, а с учетом изменения механизма расчета налога на недвижимость, который теперь рассчи-

тывается от кадастровой стоимости, может быть и больше. «Поэтому на вторичке доля инвесторов не превышает 1–2%», — резюмирует она.

Управляющий партнер ГК «Вектор-СтройФинанс» Андрей Колочинский считает, что перед инвестором в жилье сейчас стоит более существенная, чем потенциальный рост цен, проблема. «Это сбыт. Стартовые цены в новостройках колеблются в пределах 2–3%, на готовности жилья можно заработать до 12%. Но на рынке более 20 тыс. лотов в строящихся домах, и покупательский спрос не успевает за ростом предложения», — рассуждает девелопер, добавляя, что в многоочередных проектах инвесторам приходится конкурировать с застройщиком, который выводит на рынок более дешевые варианты в корпусах на начальной стадии строительства.

Можно рассчитывать на доходность от аренды, если купить новостройку

очень дешево, считает генеральный директор Level Group Кирилл Игнахин. «Вторичка до сих пор переоценена и требует существенных вложений на старте, что исключает доходность, превышающую ставки по банковским депозитам», — говорит девелопер, отмечая, что в ближайшее время квартиры в старом фонде будут дешеветь под давлением растущего предложения на рынке новостроек.

В сегменте элитной недвижимости аналогичная ситуация. «За прошедшие три года инвестиции в элитную недвижимость стали эфемерными, большинство клиентов приобретают жилье, чтобы жить в нем. А тот, кто инвестирует, стремится сохранить деньги, а не заработать», — говорит директор по городской и загородной недвижимости компании Knight Frank Алексей Трещев, добавляя, что из-за стагнации цен на перепродаже уже заработать нельзя, а окупаемость аренды стала в три раза длиннее, чем в период бума инвестиций в недвижимость в середине 2000-х, когда за счет высокого спроса и ограниченного предложения вложения окупались за семь лет. ●

Сейчас пришло время продавать квартиры, купленные в конце 2015 и начале 2016 года