

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Как инвестору хорошо устроиться

Покупая жилье для себя, человек, как правило, хорошо знает, какой район для него предпочтителен, какой должна быть планировка квартиры, нужно ли ему место для парковки. Но если недвижимость приобретается с целью получения дохода, у будущего рантье возникает множество вопросов. Что выгоднее: жилая или коммерческая недвижимость, в Москве, в регионах или вовсе за границей, наконец, один объект или несколько? Одним словом, необходимо выбрать стратегию, которая обеспечит желаемый уровень прибыли.

— выбор недвижимости —

Два основных показателя, которые необходимо учитывать инвестору,— это окупаемость и доходность объекта. Стандартно они рассчитываются из средней стоимости квартиры к среднему значению аренды жилья. Зная годовой доход от аренды и сопоставив его с ценой квартиры, можно рассчитать доходность и окупаемость.

Как показывает практика, маленькие и средние недорогие квартиры обычно окупаются быстрее. Иными словами, студии, «однушки» и «двушки» стандарт- и комфорт-классов проще сдать в аренду, а значит, и вернуть вложения. То же самое и с инвестициями в стройку на ранних стадиях. «В проектах бизнес- и премиум-классов годовая доходность может достигать 15–18%. В массовом сегменте этот показатель в знаковых проектах находится на уровне 12% годовых. Однако квартиры комфорт-класса можно быстрее перепродать или переуступить и вложить вырученную прибыль в другой проект»,— объясняет председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой» Ирина Доброхотова. Важное значение для ликвидности играют такие показатели объекта, как транспортная доступность, наличие вблизи учебных и офисных учреждений (учащиеся и сотрудники могут стать потенциальными арендодателями), развитая инфраструктура района, наличие машино-места или парковки.

Не всегда, впрочем, столичная недвижимость оказывается доходнее и окупается быстрее. Эксперты портала «Мир квартир» проанализировали, в каких регионах России для малогабаритных недорогих квартир эти показатели выше (см. таблицу 1). Среди наиболее заметных трендов— курортная недвижимость (цена на которую заметно вырастает в течение нескольких месяцев высокого сезона), а также недвижимость крупных городов с развитой учебной и социальной инфраструктурой (тут высок поток приезжих, а значит, гарантирована сдача в аренду круглый год, короче простои, выше арендные ставки). И если присутствие Краснодара (доходность 11,5%, окупаемость 9 лет) и Сочи (доходность 10,7%, окупаемость 9 лет) и Казани (доходность 9,4%, окупаемость 11 лет) в первой десятке логично и очевидно, то присутствие на vyšих строчках Смоленска (доходность 10%, окупаемость 10 лет) и Калуги (доходность 9,7%, окупаемость 10 лет) на первый взгляд вызывает удивление. Все дело в том, что экономикль в этих городах довольно дешево, а арендная ставка немаленькая.

Конечно, доходность успешно сдаваемой большой квартиры элит- или премиум-классов выше, чем небольших и недорогих. «В среднем вложения в элитную недвижимость сегодня приносит инвесторам доход 10–15% годовых. А высоколиквидные проекты за цикл стройки могут приносить доход 30–50%»,— уверяет Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate. Однако этого еще нужно добиться. Для получения стабильно высокой доходности квартир «высшего эшелона» крайне важны их ликвидность, а также уникальные характеристики, которые трудно найти в проектах конкурентов. Да и желающих арендовать большую дорогую площадь заметно меньше. «Если говорить о премиум-классе, то это должна быть квартира в очень престижном месте с отличной транспортной доступностью— именно тогда квартира будет инвестиционно привлекательной»,— отмечает Рустам Арсланов, директор по продажам ГК «Гранель».

Стоит отметить, что по мере удаления от центра и уменьшения площади стоимость лота заметно сни-



Два основных показателя, которые необходимо учитывать инвестору как жилой, так и коммерческой недвижимости,— это окупаемость и доходность объекта

Таблица 1. Доходность и окупаемость квартир до 32 кв. м в городах РФ					
Позиция	Город	Ср. цена (руб.)	Ср. ставка (руб./кв. м)	Доходность	Окупаемость (лет)
1	Краснодар	1423572	13664	11,50%	9
2	Сочи	2178053	19428	10,70%	9
3	Московская область	1931166	16874	10,50%	10
4	Смоленск	1091392	9084	10,00%	10
5	Калуга	1668099	13472	9,70%	10
6	Томск	1079043	8568	9,50%	10
7	Казань	1763554	13678	9,40%	11
8	Ростов-на-Дону	1661039	12974	9,40%	11
9	Нижний Новгород	1708201	13211	9,30%	11
10	Красноярск	1248855	9608	9,20%	11
11	Симферополь	2410025	18493	9,20%	11
12	Саратов	1159363	8847	9,20%	11
13	Кемерово	1081122	8215	9,10%	11
14	Тверь	1355851	10086	8,90%	11
15	Новосибирск	1548274	11389	8,80%	11
16	Астрахань	1202623	8836	8,80%	11
17	Хабаровск	1860909	13575	8,80%	11
18	Тюмень	1590608	11538	8,70%	11
19	Ярославль	1424183	10269	8,70%	12
20	Ставрополь	1173861	8379	8,60%	12

Источник: Мир квартир

жается, а вот уровень арендной ставки падает не столь быстро. Это хорошо заметно в Москве, где за последний год перспективными стали такие «неблагополучные» районы, как Капотня, Западное Бирюлево, Щаповское, Кокешкино, Марушкинское и т. д. В них самая высокая ставка капитализации, тут выигрывают сегменты стандарт и комфорт. И, напротив, наибольший срок окупаемости у недвижимости в престижных районах, среди которых лидируют Арбат и Хамовники. «Соотношение между ценой актива и размером дохода составляет не более 4,7%, а это означает заметное увеличение срока возврата вложенных средств»,— поясняет генеральный директор VSN Realty Яна Глазунова.

«Сегодня тренд на покупку жилой недвижимости для инвестирования— это стабильный, но средней прибыльности вариант: от стадии котлована до сдачи в эксплуатацию (два-четыре года) удорожание квадратного метра составляет около 40%»,— оценивает Петр Исаев, коммерческий директор компании Capital Group. По сравнению с ростом на 100% в недавнем прошлом действительно немного. Однако данный вид инвестирования по-прежнему остается надежным и нехлопотным видом бизнеса, который приносит владельцу в среднем от 3% до 6% годовых.

Качество или количество?

Инвестирование в коммерческую недвижимость даже с невысоким «входным билетом» сулит инвестору большую доходность. «Это просто выгоднее, причем раза в три, если говорить о получении дохода от аренды»,— уверяет Антон Белых, генеральный директор консалтинговой компании DNA Realty. Рассмотрим пример. Вы сдаете «двушку» рядом с метро недалеко от МКАД в доме, требующем ремонта. Стоимость квартиры составит 6–7 млн руб., арендная ставка— 35–40 тыс. руб. в месяц. Тогда окупаемость такой квартиры составит 14 лет 6 месяцев— 15 лет, а с учетом износа квартиры доходность не превысит 5–6%. При этом в том же районе

коммерческую площадью 20 кв. м можно сдавать за 90 тыс. руб., без учета коммунальных платежей. Продажа данной площади принесет инвестору до 8,7 млн руб. дохода (при окупаемости 8 лет 6 месяцев), а сдача в аренду— 11,8% годовых. Однако и трудозатраты на получение такой прибыли будут больше, чем пассивный доход от сдачи жилья в аренду.

Что в итоге выгоднее для инвестора: купить одну большую площадь или несколько поменьше? На сектор коммерческой недвижимости законы приобретения жилой распространяются не всегда. Для этого типа инвестирования есть два основных критерия, по которым можно оценить успешность вложенных средств: доходность и ликвидность. «В данном случае доходность выше на крупной площади, но на мелкой выше ликвидность»,— утверждает Юрий Тараненко, руководитель управления развития коммерческой недвижимости ГК «Инград». Но бывает, что сдаваемое маленькое помещение, расположенное в удачном месте (например, у метро), может приносить больше прибыли, чем огромные метры где-нибудь в спальном районе со сложной доступностью и низкой доходностью, если простои последнего значительны или у него и вовсе нет арендаторов. Все это инвестор следует учитывать при планировании покупки. «Наибольшим спросом пользуются помещения 100–300 кв. м как наиболее отвечающие форматам большинства игроков»,— резюмирует Марина Гордеева, руководитель управления экономического и социального развития ГК А101. А чтобы облегчить себе жизнь, инвестору можно разделить площадь на нескольких арендаторов. Тогда в случае ухода одного из них потери будут не столь существенны и их можно будет быстрее восполнить.

Средний уровень доходности, при которой инвестор может считать бизнес успешным,— 8–12% годовых. Конечно, случаются исключения: актив может быть как «стрессовым» с маржинальностью 5–6%, так и «трофейным»— до 40%. Однако в

Таблица 2. Инвестирование в недвижимость разных стран			
Страна	Минимальный размер инвестиций в недвижимость*	Резидентство за инвестиции	Налоги и доп. сборы
Латвия	€250000	ВНЖ на 5 лет	государственная пошлина на приобретение недвижимости— 2% от стоимости объекта, но не более €43 тыс. ежегодный налог на имущество (включает 3 ставки) от 0,2% до 0,6% прочие налоги и сборы до €500
Германия	€100000	—	налог на переход права собственности— 3,5–6,5% ежегодный налог на недвижимость— €100–300 в год налог на доход от сдачи в аренду и налог на прирост капитала— 14,77–47,475% (по прогрессивной ставке) регистрация недвижимости— 0,8–1,2 %
Греция	€250000	ВНЖ на 5 лет	налог на переход права собственности (3,09%) или НДС 24% при покупке объектов, разрешение на строительство которых было выдано после 1 января 2006 года ежегодный налог на недвижимость— около 1% от кадастровой стоимости ежегодный муниципальный налог на недвижимость— 0,025— 0,035% от кадастровой стоимости налог на доход от сдачи в аренду— 15–45% регистрация недвижимости— 0,475— 0,775%
США	\$100000	—	регистрация недвижимости— 0,2–0,5% ежегодный налог на недвижимость— ок. 1 % от оценочной стоимости недвижимости при продаже: налог на прирост капитала— 20% налог на передачу права собственности— 1–1,4% подходный налог— 10–40%

*С учетом возможности гражданства и ВНЖ за инвестиции, где это возможно. Источники: Century XXI и Tranio.com.

Зарубежный выбор

С наступлением кризиса и ростом курса основных валют по отношению к рублю число желающих инвестировать в иностранную недвижимость россиян заметно уменьшилось. Однако вложения в заграничную недвижимость остаются не только высокодоходными, но и дают шанс получить гражданство и вид на жительство ряда стран, что делает их достаточно привлекательными. В последний год у россиян вновь проснулся интерес к подобным инвестициям. «За десять месяцев 2017 года количество запросов на приобретение недвижимости за рубежом увеличилось в два раза в сравнении с аналогичным периодом 2016 года. Примерно 30% заявок— это инвесторы в жилую недвижимость, 40%— в коммерческую и 30%— соинвестирование»,— отмечает Игорь Бабкин, коммерческий директор компании «Century 21 Россия».

Разные рынки предлагают разные типы активов с различной рисковой активностью. Однако стандартные схемы инвестирования, по оценке аналитиков компании Savills,— это вложения в жилую недвижимость как наименее прибыльный, но стабильный актив, в коммерческую с большей доходностью, но и большими трудозатратами и в девелоперские проекты как самый рискованный вариант. Среди наиболее интересных бюджетных вариантов инвестирования для россиян сегодня можно отметить Латвию, Грецию, Германию и США (см. таблицу 2).

Латвия— единственная из прибалтийских стран, предлагающая сегодня данную программу (в Литве и Эстонии в приоритете вложения в бизнес и способность полностью обеспечить свое проживание в стране). И хотя с некоторого времени Латвия ужесточила порог входа— от €250 тыс. в семи крупнейших городах страны, она по-прежнему остается весьма привлекательной для российских инвесторов. А близость к России и отсутствие языкового барьера открывают широкие

возможности не только для проживания и аренды, но и для ведения бизнеса в этой стране.

Греция сегодня является, пожалуй, самой привлекательной европейской страной для инвестиций в жилую недвижимость, цены на которую с 2008 года упали на 40%. Наиболее ликвидны вложения в курорты и крупные города с высоким арендным потоком, например Афины. Квартира в центре столицы для сдачи в краткосрочную аренду принесет инвестору 7% годовых, за обеспеченный недвижимостью заем на покупку, ремонт и перепродажу квартир можно выгадать даже 8%. Если стать партнером проектной компании по покупке недвижимости с дальнейшим ремонтом и перепродажей жилья, то можно получить прибыль до 15%.

Германия привлекательна дешевыми кредитами и высоким спросом на арендное жилье. Специалисты компании Tranio предлагают, например, вкладываться на этапе стройки в квартиры для последующей сдачи студентам или приезжим специалистам (минимальная стоимость— €140 тыс.), доходность составит 4% годовых. При обеспеченном недвижимостью займе можно получить до 8%, а став партнером проектной компании по подготовке и дальнейшей перепродаже квартир— до 12% годовых. В США интересным может стать вложение в недвижимость с ценой от \$500 тыс., например в Майами. Такие инвестиции достаточно ликвидны, а их доходность высока.

Выбирая ту или иную стратегию, инвестор должен понимать основные принципы ведения данного типа бизнеса. И в жилой, и в коммерческой недвижимости ликвиднее в моменте оказываются более дешевые объекты: их проще сдать и перепродать. Если необходимо диверсифицировать риски— подойдет приобретение портфеля из нескольких активов. При инвестировании в более дорогую недвижимость возможно получение большей прибыли в перспективе.

Дина Назарова