

ФОРМУЛА ДОХОДА

Рассчитать доход от сдачи в аренду инвестиционной квартиры можно по формуле: (месячная стоимость найма $\times 12 - 13\%$ НДФЛ) $\times 100 /$ (стоимость покупки + стоимость дополнительных вложений). В расчет не входят коммунальные платежи и налог на имущество. К дополнительным вложениям относятся ремонт, покупка мебели и бытовой техники.

Пример:

Однокомнатная квартира с косметическим ремонтом стоит 7 млн руб. + 300 тыс. руб. на предметы интерьера и бытовую технику. Стоимость аренды такой квартиры — 35 тыс. руб. в месяц. Из этой суммы необходимо вычесть стоимость коммунальных платежей и сумму налога на имущество. В результате доходность от сдачи составит не более 4%, а срок окупаемости чуть более 17 лет. Трехкомнатная квартира экономкласса за 10 млн руб. с ценой аренды 50 тыс. руб. в месяц может принести 5,22% в год, или 522 тыс. руб. Срок окупаемости такой квартиры составит 19 лет и 2 месяца. Большинство арендодателей в Москве не платят налог на доходы. Учет его в этой схеме увеличит срок окупаемости. Данные «Мизль-Аренда»

и в нем ограниченное количество паев. Если фонд сформирован, то есть все паи проданы, новый пайщик может прийти, только если захочет выйти кто-то из старых. То же правило действует в обратную сторону — чтобы выйти из фонда, нужно найти покупателя на свою долю.

Риэлторы оценивают среднюю доходность инвестиций в рентное жилье в 5–6%. «Сейчас средний срок окупаемости квартиры экономкласса в Москве примерно 18 лет, это 4–7% годовой доходности. Чем дороже объект, тем, как правило, ниже его доходность», — говорит директор компании «Мизль-Аренда» Мария Жукова, отмечая, что доходность может быть выше, если квартира досталась собственнику в наследство, а вложения в нее ограничились умеренной суммой в косметический ремонт. Но среди тех, кто покупает жилье в ипотеку, тоже есть инвесторы. По словам госпожи Жуковой, 5–10% заемщиков заявляют о желании сдавать квартиру в аренду, чтобы погашать кредит: «Если у заемщика большой первоначальный взнос, длительный срок кредита и невысокий процент, что дает небольшой ежемесячный платеж, то сдача квартиры в аренду может покрывать платеж по кредиту на 70% в первое время обслуживания ипотеки, сначала процентов на 70 покрыть месячный платеж, а со временем, при условии досрочных платежей, его и перекрыть». Управляющий партнер компании «Метриум» Мария Литинецкая считает, что

средняя доходность скрывает как высокорентабельные, так и неудачные для сдачи объекты. «При желании можно найти вариант с доходностью выше 13% годовых, равно как и совершенно неликвидные квартиры или апартаменты», — поясняет она. По словам госпожи Литинецкой, для инвестиций в арендное жилье лучше всего подходят апартаменты в строящемся доме с отделкой от застройщика. «Покупка на ранней стадии строительства позволит сэкономить около 20% вложений по сравнению с приобретением готовой новостройки или вторичного объекта», — поясняет эксперт. По данным «Метриума», в апартаментах в пределах МКАД малогабаритные объекты можно приобрести за 2,5–3 млн руб., а квартиры — от 3,5–4 млн руб. «Для аренды они подходят хорошо, но за счет меньшей площади стоимость ниже», — рассуждает госпожа Литинецкая. «Минимальный бюджет покупки однокомнатной квартиры в хрущевке рядом с метро — от 4,5–5 млн руб.», — приводит пример для сравнения Мария Литинецкая.

Ударим по рискам

Главный риск самостоятельных инвестиций в аренду — отсутствие правоприменительного регулирования арендного бизнеса. «Арендаторы и арендодатели чаще всего настроены на теневые отношения, что повышает взаимные риски», — говорит госпожа Литинецкая. Сейчас «белое» арендное предложение на рынке жи-

лья только у «Дом.РФ» (оно же упаковано в ЗПИФН). «Кроме того, фискальная политика государства сейчас направлена на повышение собираемости налогов. Вопрос времени, когда власти заставят платить налоги с арендных доходов собственников жилья», — считает риэлтор, добавляя, что это может негативно повлиять на привлекательность этого бизнеса. «Наконец, сдача квартиры в аренду — это временные издержки. Управление несколькими объектами одновременно — это работа, которую собственник пока не может кому-то поручить», — резюмирует эксперт.

Обе категории инвесторов не защищены от колебания цен на недвижимость. Самостоятельные, если захотят продать квартиру до того, как окупят затраты на нее, могут оказаться в условиях падения цен на жилье, и сумма продажи окажется ниже, чем сумма покупки. Так, в период текущего кризиса, квартиры на вторичном рынке подешевели на 20–25%. Стоимость пая фонда привязана к стоимости имущества в нем, поэтому, продавая паи, пайщик в любом случае возвращает свои деньги, но тоже с поправкой на текущие цены. В ВТБ считают, что риски инвестирования в недвижимость через фонд существенно ниже, так как вложения диверсифицированы за счет того, что в фонде разные объекты недвижимости, кроме того, права пайщиков защищены, в том числе тщательной проверкой объектов управляющей компанией.

По словам генерального директора «Тринфико Проперти Менеджмент» Виталия Балановича, и в случае с рентными фондами ситуация для пайщиков не всегда прозрачная. Доходность фонда зависит от качества управления недвижимостью — умения повышать доходность аренды (asset management) и в части инженерной и социальной инфраструктуры, пространства здания (facility management). «Немногие управляющие одинаково хороши и в том и в другом, отсюда все риски», — уточняет Виталий Баланович. По его словам, рентные фонды формируются на пересечении интересов собственника недвижимости и управляющей компании. «Положено приобрести объект, сделать его арендопригодным, приносящим рентный доход, затем продавать», — приводит пример господин Баланович, продолжая, что такой порядок не вписывается в интересы управляющей компании, которая хочет продать подороже с доходностью пониже. «Поэтому текущая конструкция предполагает сначала поиск денег на покупку, затем поиск и приобретение недвижимости», — продолжает Виталий Баланович. Чтобы работать по правильному алгоритму, нужен в том числе доступ к потенциальной аудитории пайщиков. «Но банки развивают это направление, только если речь об их собственных продуктах», — говорит господин Баланович. «Массовый рынок не готов к таким продуктам», — резюмирует он. ●