Подорожают ли квартиры в новостройках после перехода на эскроу-счета | 14

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Д

Дом

Четверг 23 мая 2019 №87 (6567 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

15 Как рост строительства привел к буму розничных DIY-сетей

15 Почему сервисные апартаменты привлекают миллениалов

19 Как trade-in становится новым способом расчета за новое жилье

Жилье как пенсионный фонд

Уверенно растущие цены на новостройки и объявленная пенсионная реформа привели к неожиданным последствиям: на рынок первичного жилья вернулись фактически ушедшие за время кризиса инвестиционные сделки. Но если раньше потенциальные покупатели рассчитывали выгодно продать купленную на начальных стадиях строительства недвижимость, то теперь все чаще рассчитывают сдать ее в аренду. Рост числа таких сделок неминуемо приведет к увеличению арендного предложения, которое за минувший год в Москве уже выросло на 63%.

— инвестиции —

PHOTOXPRESS.RU

На фоне повышения пенсионного возраста растет число желающих стать рантье

Одной из ключевых тенденций рынка жилой недвижимости начала 2019 года стало возвращение на него забытых за время кризиса инвестиционных сделок. Этот тренд отметили все опрошенные «Ъ-Домом» консультанты и девелоперы. Оценки компании «Метриум» позволяют говорить, что по итогам первого квартала 10% всех договоров долевого участия (ДДУ) в Москве были заключены в рамках пакетных сделок, когда приобретались сразу несколько лотов. По итогам аналогичного периода прошлого года этот показатель достигал только 6%. Кроме того, по словам управляющего партнера компании Марии Литинецкой, покупатели заметно больше стали интересоваться жильем на начальных стадиях строительства: за год его доля в общей структуре продаж выросла с 8% до 16%. В Est-a-Tet указывают, что в текущих проектах число инвестиционных продаж варьируется в диапазоне 10–25% в зависимости от конкретного объекта.

Число ДДУ, заключаемых юридическими лицами, по данными «Бест-Новостроя», за год выросло более чем в три раза: с 5% по итогам первого квартала 2018-го до 17% по итогам аналогичного периода текущего года. Председатель совета директоров компании Ирина Доброхотова указывает, что в реальности этот показатель может быть заметно выше: «Цель приобретения недвижимости физическими лицами не всегда можно назвать однозначно». Именно на увеличение доли самостоятельных инвесторов обращают внимание девелоперы. В «Сити-XXI век» говорят о 5–10% доли инвестиционных продаж в общей структуре сделок.

Новый интерес

Резкое снижение числа инвестиционных сделок было одним из ключевых трендов текущего экономического кризиса. Если в 2014 году многие россияне стремились вложить в жилье накопленные средства для их сбережения, то в 2015–2017 годах таких сделок на рынке просто не было: стоимость реализации вторичного жилья снижалась, а новостройки к моменту завершения работ увеличивались в цене на 10–20% вместо привычных 30–40%. «О получении сверхдоходов в 50%, как это было раньше, сейчас все еще нет и речи, покупка квартиры становится консервативным способом вложения средств»,— соглашается коммерческий директор «Сити-XXI век» Виталий Разуваев.

Тем не менее устойчивый инвестиционный спрос на жилье формируется. Мария Литинецкая связывает это с будущими изменениями в законодательство о долевом строительстве: поправки, предполагающие переход большинства новых проектов на банковское финансирование и привлечение средств дольщиков через эскроу-счета, вступают в силу уже нынешним летом. Новая схема существенно повышает стоимость строительства, следовательно, и продажи жилья. Мария Литинецкая указывает, что по итогам прошлого года средняя стоимость московских новостроек выросла на 7,5%, текущего года — на 2,2%, до 165,7 тыс. руб. за 1 кв. м. «Очевидно, что цены будут расти и в дальнейшем, так что сегодняшние инвесторы рассчитывают в будущем получить более высокую доходность»,— рассуждает эксперт.

Хотя интерес к покупке инвестиционного жилья пока проснулся далеко не у всех групп спроса. Ирина Доброхотова рассказывает, что традиционно покупатели такой недвижимости делятся на две группы. Первая — начинающие инвесторы. Это люди с небольшими сбережениями в 1,5–3 млн руб., основная цель приобретения недвижимости для них — сохранение капитала. «Такие клиенты рассчитывают, что арендные платежи в дальнейшем будут полностью покрывать выплаты по ипотеке»,— говорит госпожа Доброхотова.

Вторая группа покупателей — профессиональные рантье, которые довольно давно и профессионально вкладываются в жилую недвижимость. «Например, для одного из клиентов мы продали три имеющиеся у него квартиры, которые он сдавал в аренду, и приобрели четыре новых однокомнатных в одном жилом комплексе бизнес-класса прямо у метро „Каховская“, на руках у него остались 6,7 млн руб. на ремонт и меблировку, а ежемесячная прибыль с арендных квартир выросла на 105 тыс. руб. в месяц»,— рассказывает госпожа Доброхотова.

С ней согласен гендиректор «Азбуки жилья» Владимир Каширцев, рассказывающий о заметном росте числа инвесторов, которые планируют сдавать купленную квартиру. По его оценкам, на их долю в некоторых проектах приходится 25–30% сделок.

Виталий Разуваев обращает внимание, что значительная часть профессиональных инвесторов в жилье ушла на зарубежные рынки, которые предлагают специальные программы для иностранцев. Например, по данным статистической службы Кипра, за последние десять лет цены недвижимости на острове выросли на 38%. «Драйвером спроса выступили россияне, и каждая вторая сделка у них инвестиционная»,— говорит эксперт. Господин Разуваев предполагает, что это напрямую связано — после вложения в недвижимость страны €2 млн — с возможностью получения гражданства Кипра, а значит, и Евросоюза.

Виталий Разуваев считает, что многие покупатели «новой волны» задумались о приобретении недвижимости после старта пенсионной реформы, рассчитывая иметь в зрелом возрасте пассивный доход. Гендиректор Level Group Кирилл Игнахин добавляет, что нередко покупатели рассчитывают на некоторую многозадачность вложений в жилье: «Например, сначала квартира приобретается для сбережения средств, какое-то время в ней живут дети, родители или другие родственники, а потом жилье сдается в аренду».

Привлекательные лоты

Интерес инвесторов к жилой недвижимости носит выборочный характер. Ирина Доброхотова указывает, что эту тенденцию подтверждает наличие на рынке оптовых сделок — более трех лотов на одного покупателя, при этом в некоторых проектах число выкупаемых квартир или апартаментов превышает 100. Директор по продажам «НДВ-Супермаркет недвижимости» Татьяна Подкидышева соглашается, что для дальнейшей перепродажи инвесторов интересуют прежде всего объекты, в которых после завершения строительства рост цен может составить 20–30%. На этом фоне, по ее мнению, в некоторых проектах доля таких сделок достигает 20–25%.

В рамках выбора потенциального инвестиционного жилья Ирина Доброхотова советует обратить внимание на не слишком компактные одно-двухкомнатные квартиры на средних этажах. Для дальнейшей сдачи в аренду квартиру желательно оформить в спокойных тонах, дом должен быть хотя бы частично заселен, а в шаговой доступности — объекты транспортной и другой инфраструктуры.

с16