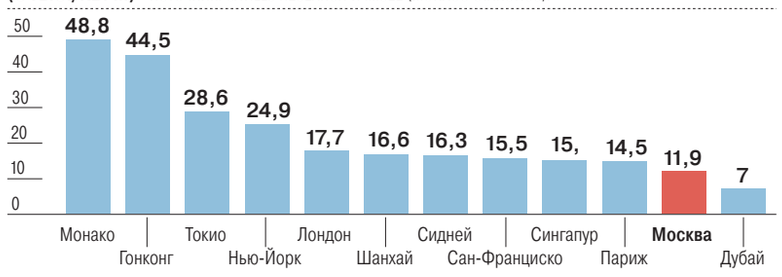
ДОМ ТЕНДЕНЦИЯ

Дорого и богато

Премиальное жилье оказалось под пристальным вниманием инвесторов, вкладывающих свои средства в недвижимость. Самые дорогие объекты по-прежнему продаются в Монако, где, в отличие от других городов мира, растут и цены, и ставки аренды высокобюджетных апартаментов. Москва в премиум-списке входит в десятку, но до Монте-Карло — столицы Монако — ей пока далеко, как, впрочем, до Гонконга или Нью-Йорка.

— индикаторы —

ЦЕНА ПРЕМИАЛЬНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В МИРЕ ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА (€ ТЫС./КВ. М) ИСТОЧНИК: SAVILLS RESEARCH И IMSEE (MONACO STATISTICS).



УРОВЕНЬ АРЕНДНЫХ СТАВОК НА ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В 2018 ГОДУ (€/КВ. М)
ИСТОЧНИК: SAVILLS RESEARCH И CHAMBRE IMMOBILIÈRE MONÉGASQUE.

С видом на море

Монако по-прежнему остается самым дорогим рынком премиальной жилой недвижимости в мире. По подсчетам Savills, средняя цена здесь на сегодняшний день составляет €48,8 тыс. за 1 кв. м. В 2018 году всего в Монако было продано жилой недвижимости на общую сумму €2,7 млрд: по сравнению с позапрошлым годом прирост составил 31%. При этом средняя стоимость сделки составила €5,2 млн.

Общее количество сделок на рынке Монако в 2018 году также увеличилось на 15% по сравнению с показателями 2017 года. Количество продаж лотов в новостройках выросло на 44% и составило 72 трансакции, что является рекордом для рынка одного из самых крохотных княжеств мира. По наблюдениям главы подразделения Savills Ирене Люк, в прошлом году основными покупателями премиальной недвижимости в Монако стали клиенты из Великобритании, с Ближнего Востока, из Турции и Греции. Не факт, что все эти покупатели приобретали апартаменты в Монте-Карло для постоянного проживания, а в качестве инвестиции. Судя по подсчетам Savills, цены в Монако по сравнению с другими востребованными рынками не падают, а только растут: за минувший год они в среднем увеличились на 18%. Средний уровень цен на премиальную жилую недвижимость здесь сейчас на 237% выше, чем в Париже, на 194%, чем в Лондоне, но всего на 10% больше, чем в Гонконге.

Монако одновременно является и самым дорогим арендным рынком премиальной недвижимости, что влияет на выбор инвесторов, вкладывающих средства в дорогое жилье. Средний размер арендных ставок здесь превышает €1,2 тыс. за 1 кв. м. Следом идет Нью-Йорк, где аренда обойдется в €970 за 1 кв. м, затем Гонконг и Токио — €930 и €710 за 1 кв. м соответственно. Пятерку самых дорогих городов по аренде премиального жилья, по версии Savills, замыкает Москва, где этот показатель по итогам прошлого года составил €550 за 1 кв. м.

При этом Москва даже не входит в пятерку городов по стоимости премиальной жилой недвижимости. По данным Savills, средняя стоимость такого жилья в российской столице не превышает €11,9 тыс. за 1 кв. м. Дешевле только в Дубае — €7 тыс. за 1 кв. м (см. подробнее инфографику).

Московский вариант

В Москве с дорогой жилой недвижимостью пока даже все неплохо, особенно если речь идет о девелоперах и инвесторах. Апрель стал даже рекордным по количеству сделок, сообщили в Savills. В прошлом месяце на рынке премиальных новостроек Москвы было приобретено 75 квартир и апартаментов, всего с начала года в данном сегменте прошло 300 трансакций. В целом апрель текущего года оказался одним из наиболее успешных весенних месяцев за последние несколько лет: средний уровень спроса продолжает оставаться стабильно высоким, комментирует управляющий партнер Savills в России Дмитрий Халин. Он обращает внимание на то, что за первые четыре месяца 2019 года на рынке прошло почти столько же трансакций, сколько за весь 2009 год, когда было заключено 315 сделок. Таким образом, в нынешнем году сделки в сегменте премиальных новостроек проходят в три раза чаще, чем десять лет назад. «Все чаще покупатели обращают свое внимание именно на новые проекты в уже известных и востребованных локациях: Хамовники, Пресненский район и Якиманка,— говорит господин Халин.— С начала года в этих центральных районах проходило две трети всех первичных сделок с премиальными квартирами и апартаментами. При этом проекты, где продажи были открыты менее года назад, сейчас распроданы более чем наполовину».

Средневзвешенная цена предложения на конец апреля для премиальных новостроек составила 849 тыс. руб. за 1 кв. м. За последний месяц было отмечено незначительное снижение — на 0,5%, с начала года снижение составило 2,6%. Максимальные цены — от 1 млн руб. за 1 кв. м —характерны для проектов в трех районах Москвы — Патриаршие пруды, Остоженка и Замоскворечье. Наиболее доступными остаются лоты в Таганском и Пресненском районах — 733 тыс. и 524 тыс. руб. за 1 кв. м соответственно.

Антон Боровой

Жилье как пенсионный фонд

— инвестиции —

с13 При этом потенциальному покупателю с самого начала в любом случае лучше определиться с целью покупки — сдача в аренду или перепродажа. Во втором случае Виталий Разуваев советует обращаться внимание на квартиры, а в первом — подойдут расположенные в хорошей локации апартаменты.

Мария Литинецкая считает, что секрет идеального выбора достаточно прост: «Если бы вы сами с удовольствием жили и снимали рассматриваемую квартиру, значит, и для бизнеса она хорошо подойдет». При этом эксперт добавляет, что основной интерес арендаторов сейчас сосредоточен на жилье комфорт- и бизнес-классов. «Следует выбирать новостройки на ранней стадии строительства с привлекательной архитектурой, закрытой территорией, паркингом и хорошей транспортной доступностью»,— перечисляет госпожа Литинецкая.

Гендиректор агентства «Бон Тон» Наталия Кузнецова считает важным фактором поиска объекта для инвестирования отсутствие вблизи массового предложения, которое бы оттягивало спрос на себя. Согласно ее оценкам, средняя площадь квартир, приобретаемых в инвестиционных целях в Москве, составляет 58,5 кв. м для комфорт-класса, 74,9 кв. м для бизнес-класса и 96,5 кв. м для сегмента премиум.

Директор по маркетингу ГК А101 Дмитрий Цветов полагает, что пока большей востребованностью у покупателей инвестиционного жилья пользуется предложение в старых границах Москвы: «Сейчас мы часто видим, что москвичи в возрасте 40–45 лет покупают для себя новую квартиру в Новой Москве, а старую используют для сдачи в аренду». По его словам, такие сделки существенно отличаются от традиционной покупки инвестиционного жилья, предполагая иную площадь и бюджет.

Директор по продажам Lexion Development Алексей Лухтан считает, что в Новой Москве, как и в старых границах города, показатель существенно зависит от конкретного проекта, в некоторых случаях на инвестиционные сделки приходится 15% проданного жилья. Представитель N1.ru Анастасия Гринева добавляет, что, хотя продажи первичной недвижимости сейчас находятся на высоком уровне во всех крупных городах, растущая доля инвестиционных сделок пока характерна в основном для московского рынка: «Объекты в других регионах всегда привлекательны, но круг потенциальных инвесторов сильно ограничен».

КОНСТАНТИН КОКОШКИН

Пустующие квартиры могут принести их владельцам доход — если не сейчас, то позже

Невысокие ожидания

Прогнозировать дальнейшее поведение потенциальн0

ых инвесторов в жилую недвижимость девелоперы и консультанты пока берутся с опаской. Виталий Разуваев считает, что все будет зависеть о того, как именно на рынок повлияет внедрение механизма эскроу-счетов: «С одной стороны, для инвестора это хороший сигнал идти в недвижимость — его средства теперь гарантированно сохранны, но, с другой стороны, вероятное банкротство большинства застройщиков сильно подорвет надежность отрасли в целом».

Мария Литинецкая утверждает, что рост числа инвестиционных сделок остановится из-за прогнозируемого снижения доли привычного для них предложения — объектов на начальной стадии строительства: «После изменений законодательства застройщики будут получать доступ к средствам дольщиков только после завершения строительства, поэтому им станет намного выгоднее стартовать с уже готовыми проектами».

С этими доводами соглашается Кирилл Игнахин: «Рост цен, как и повышение входного порога, в любом бизнесе будет способствовать снижению интереса инвесторов». Господин Игнахин при этом не исключает возможности некоторого ажиотажа вокруг проектов новостроек, которые и после 1 июля будут реализовываться по старым правилам: именно в них будут спешить вложиться инвесторы.

Структура спроса на жилье в Москве на различных стадиях строительства

Стадия строительства	Доля в сделках по ДДУ		
	1 квартал 2017 года	1 квартал 2018 года	1 квартал 2019 года
Котлован	33%	23%	40%
Нижние этажи	21%	15%	15%
Верхние этажи	26%	28%	17%

Источник: ЦИАН.

Впрочем, многие девелоперы настроены далеко не так пессимистично. Финансовый директор компании «Талан» Евгения Романенко указывает, что переход на эскроу-модель повышает надежность проектов и гарантирует покупателям сохранность их инвестиций в пределах 10 млн руб. На этом фоне, по ее мнению, многие примут решение инвестировать свои накопления в бизнес застройщиков. Никто не исключает, что на рынке арендного, следовательно, и инвестиционного жилья могут появиться новые игроки.

Виталий Разуваев предполагает, что ими могут стать, например, бывшие владельцы хостелов. Многим собственникам этого бизнеса в скором времени придется от него отказаться: осенью в силу вступают поправки, согласно которым средства размещения фактически не смогут располагаться в жилых домах. При этом, согласно данным 2ГИС, еще в феврале именно в них работали 40% московских и 76% санкт-петербургских хостелов. «Часть бывших собственников хостелов выйдет на новый уровень бизнеса: приобретение на стадии строительства для последующей сдачи в краткосрочную аренду жилья»,— предполагает господин Разуваев. По его мнению, апартаменты для этих целей обычно подходят лучше, чем квартиры: объект должен отличаться хорошей транспортной доступностью.

Распределение предложения сдающихся в аренду квартир по округам Москвы в начале 2019 года*

Округ	Доля в совокупном предложении
ЦАО	27%
ЗАО	9%
ЮЗАО	12%
САО	8%
СЗАО	6%
СВАО	8%
ВАО	9%
ЮАО	13%

**Всего лотов: 65 248.*
Источник: данные «Инком-Недвижимости».

Конкурентная среда

Но потенциальным инвесторам в арендное жилье следует быть готовыми к высокому уровню конкуренции. Замдиректора департамента аренды квартир компании «Инком-Недвижимость» Оксана Полякова подчеркивает, что ажиотажный спрос на первичное жилье вместе с ухудшением экономической конъюнктуры уже оказали значительное влияние на предложение сдаваемого жилья. Сейчас в Москве в аренду предлагаются 65,2 тыс. объектов недвижимости, 53,4 тыс. квартир и 11,8 тыс. комнат. Согласно оценкам госпожи Поляковой, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года показатель вырос на 63%.

Такой рост предложения в «Инком-Недвижимости» связывают с ажиотажным спросом на жилье в прошлом и позапрошлом годах, который возник на фоне снижения стоимости ипотечного кредитования. Часть выкупленных тогда лотов неминуемо перешла в арендный фонд. «Некоторые купили жилье для детей, которые пока не подросли, у других после сделки не осталось средств на ремонт жилья, и теперь его рассчитывают сделать за счет арендаторов, часть москвичей из-за снижения доходов вынуждена сдавать единственное жилье, на время арендуя более дешевое или переезжая к родственникам»,— перечисляет Оксана Полякова. Эксперт ждет, что часть предложения на рынок добавят и текущие инвестиционные сделки. «На фоне повышения пенсионного возраста растет число желающих стать рантье — часть денег люди стараются разложить в банки, часть — вложить в недвижимость, чтобы „укрепить тылы“»,— рассуждает госпожа Полякова.

Несмотря на растущий объем предложения, резкого падения цен на аренду жилья в массовом сегменте в «Инком-Недвижимости» не ждут. «В условиях снижения покупательной способности рубля, повышения стоимости товаров значительно снижается рентабельность бизнеса, ведь собственнику необходимо содержать квартиру, периодически устранять неисправности, проводить ремонт и так далее»,— заключает Оксана Полякова.

Александра Мерцалова

«ВЛОЖЕНИЕ ЗНАЧИТЕЛЬНЫХ СРЕДСТВ В РОССИЙСКИЕ АКТИВЫ — ЭТО В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ РИСК»

Директор департамента городской недвижимости компании Knight Frank АНДРЕЙ СОЛОВЬЕВ о наиболее перспективных проектах для покупки инвестиционного жилья.

На мой взгляд, инвестиции в жилье экономкласса сейчас не самое выгодное вложение. Объемы его строительства в Москве постоянно растут. По данным Росстата, ввод жилья в городе по итогам первого квартала составил 1,3 млн кв. м — это в 4,6 раза больше, чем за аналогичный период годом ранее. Девелоперы реализуют мегапроекты, а это всегда большой риск для потенциального инвестора. Его ключевая задача — увеличение стоимости купленной на начальной стадии строительства недвижимости после завершения работ. Но если мы говорим о крупных девелоперских проектах, которые сейчас выведены на массовый рынок, риск, что продажи квартир от застройщиков к моменту окончания строительства не закончатся, слишком высок. А предложить более выгодные условия, чем девелопер, собственник все равно не сможет.

Совсем другая картина вырисовывается в сегменте бизнес-класса. Такой недвижимости в хороших локациях возводится не так много, и к моменту завершения работ ее цена может вырасти на 30–50%. Условно: вложив на начальной стадии строительства 8 млн руб. в покупку однокомнатной квартиры, уже через три года можно заработать 11 млн руб. Благодаря высокой ликвидности предложения пользуются спросом. В первую очередь инвесторов интересует квартал вокруг делового центра «Москва-Сити». Жилье здесь можно не только выгодно продать, но и успешно сдавать в аренду.

Спрос обеспечивает развитие делового района, в частности переезд в него госструктур. Учитывая сложившуюся в Москве традицию держать часть капитала в жилой недвижимости, такой тип инвестирования оказывается довольно выгодным для потенциальных вложений. Важно грамотно выбрать тип приобретаемой недвижимости, если мы говорим о сделках, которые совершаются для последующей перепродажи: выгоднее вкладываться в квартиры, для сдачи в аренду более оптимальным вариантом остаются апартаменты.

Жилье премиального сегмента рынка (стоимостью 60–180 млн руб. за лот) вымывается значительно медленнее и редко рассматривается в качестве потенциальной возможности для инвестиций. Отдельные проекты могут представлять интерес, но в этом случае речь должна идти о достаточно опытных покупателях. Элитные квартиры в клубных дома, цена которых сейчас начинается от 180 млн руб., практически никогда не приобретаются с целью вложений — такая ситуация для рынка характерна с начала 2010-х годов. Об этом говорят не только консультанты, но и девелоперы проектов. Такая политика объясняется в основном стоимостью объектов: во-первых, психологически потратить значительную сумму проще на свои нужды. Во-вторых, вложение значительных средств в российские активы — это в любом случае достаточно большой риск.

Еще один значительный фактор — бремя собственности. Налоги на элитную недвижимость сейчас довольно высоки, кроме того, клубные дома предполагают значительные эксплуатационные расходы. Выходит, в случае, если купленную квартиру не удается реализовать сразу, собственник начинает нести существенные потери. Но даже делая покупки для собственного пользования, обеспеченные покупатели стараются выбирать более ликвидные объекты.

Доходность бизнеса по сдаче квартир в аренду относительно размещения средств на банковском депозите

Период	2016 год	2017 год	2018 год	Апрель 2019 года
Средняя ставка по рублевым депозитам на срок до 1 года (без вкладов «до востребования»)*	7,04% годовых	6,69% годовых	6,56% годовых	7,54% годовых
Средний бюджет покупки двухкомнатной квартиры комфорт-класса в новостройке в Москве**	8,1 млн руб.	8,6 млн руб.	9,4 млн руб.	10 млн руб.
Доходность от размещения на депозите такой же суммы в месяц	47 520 руб.	47 945 руб.	51 386 руб.	62 833 руб.
Средняя ставка аренды двухкомнатной квартиры в Москве (новый фонд, комфорт-класс)	46 000 руб.	48 000 руб.	51 500 руб.	53 000 руб.
Возврат инвестиций через сдачу в аренду	14,6 года	14,9 года	15,2 года	15,7 года

**Данные 30 крупнейших банков. **Данные bnmap.pro. Источник: расчеты «Бест-Новостроя».*