

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Рента вместо продажи

северная столица

Стабилизация цен на квартиры сыграла злую шутку с частными инвесторами. Вложения в строящуюся недвижимость с целью последующей перепродажи перестали приносить им прежние дивиденды. Однако застройщики не растерялись и предложили своим клиентам новый бизнес

Программа-максимум

Эксперты вспоминают, что до кризиса стоимость квартир в строящихся объектах Петербурга с момента начала продаж до ввода объекта в эксплуатацию в среднем увеличивалась от 40% до 80%. Однако сейчас этот показатель составляет лишь 20%.

Исключением являются только студии, от реализации которых можно по-прежнему получить хорошую прибыль вплоть до 30–100%. Но из-за

будущего увеличения норматива по метражу жилой площади для малогабаритных квартир этот сегмент уже в ближайшее время вообще может быть выведен с рынка.

Все это приводит к неутешительному выводу, что покупка инвестиционных квартир с целью дальнейшей перепродажи не является столь же выгодным бизнесом, как это было до кризиса. При этом риски остаются на прежнем уровне: сроки строительства дома могут

быть увеличены, что еще больше снижает доходность инвестиционной покупки, или же дом может быть вообще не достроен. «За исключением отдельных объектов или отдельных типов квартир, вложения в жилую строящуюся недвижимость с целью ее последующей продажи для извлечения прибыли стали непривлекательны для большинства инвесторов», — резюмирует генеральный директор УК «Петрополь» Марк Лернер.

Между тем, по данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», на сегодняшний момент на первичном рынке города около 10% квартир покупается с инвестиционными целями. Так что теория клиентов-инвесторов застройщикам невыгодно, и быстро отреагировав на сложившуюся ситуацию, они сделали ставку на организованное развитие рентного бизнеса.

По подсчетам специалистов компании SATO, сегодня в Петербурге около 300 тыс. квартир, или 15% жилого фонда города, сдаются в аренду. Однако эти цифры будут увеличиваться, в частности за счет того, что городская администрация в своей стратегии социально-экономического развития Петербурга до 2020 года делает ставку на развитие высокотехнологичных производств. Благодаря этому в Петербурге растет число приезжих специалистов, нуждающихся в съемном жилье, и в значительной степени именно эта категория населения сформирует устойчивый спрос на долгосрочную аренду жилья. Кроме того, как считает руководитель отдела элитной жилой недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate Анна Брун, поток людей из других регионов постоянно пополняется за счет студентов колледжей и вузов.

В пользу развития рентного бизнеса безоговорочно говорит и тот факт, что на цивилизованном рынке, к которому мы постепенно приходим, рост цен на жилье обычно не превышает уровня инфляции. Доходность же от аренды квартир хоть и не так высока, как от продажи, однако, по словам Марка Лернера, надо иметь в виду, что сама квартира также растет в цене, капитализируя доход.

Впрочем, новая программа «Рантье», запущенная в конце июня холдингом RBI в партнерстве с компанией ASTERA, обещает своим участникам доходность, вполне сопоставимую с рентабельностью от инвестиций с целью перепродажи: до 20% годовых при объеме вложений от 2 млн рублей. Столь высокий уровень прибыли от аренды RBI и ASTERA рассчитывают обеспечить за счет грамотного профессионального управления аренд-



Петербургские девелоперы уверяют, что недвижимость в доходном доме может принести до 20% годовых. ФОТО АЛЕКСАНДРА КОРКОВА

ными отношениями, включающего подготовку и выставление счетов, переподписание договоров, замену арендаторов, претензионную работу, ведение отчетов, работу с арендаторами по возмещению ущерба, юридическое сопровождение и страхование. Кроме того, на предварительном этапе клиенту помогают с подбором «правильного» варианта инвестиции, поиском самого арендатора, а также координируют отделку и дополнительный home service. «Если клиент рассматривает покупку квартиры или коммерческого помещения с инвестиционной целью, то для него подготовят специальный бизнес-кейс, где детально представлено, на каких объектах холдинга, сколько и на чем можно заработать», — объясняет Анна Брун. — Анализируя данные, клиент выбирает, куда инвестировать, в зависимости от тех результатов, которых он ждет».

Не выше инфляции

Между тем некоторые участники рынка весьма скептически относятся к обещаниям по доходности, которую предлагают RBI и ASTERA. «Лично у меня их программа вызывает довольно много вопросов», — признается руководитель аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов. — Например, за счет чего конкретно клиенту будет обеспечиваться прибыль в 20% годовых при условии, что сегменты жилой и коммерческой недвижимости находятся в состоянии равновесия? Кроме того, нельзя забывать, что сама компания-организатор рассчитывает получать какие-то средства, а значит, ее годовая выручка должна составлять не 20%, а на-

много больше». По словам эксперта, если говорить об инвестициях в сегмент недвижимости, то сейчас, в условиях стагнирующего рынка, они ни при каких условиях не могут принести сверхдоходов. Размер получаемой прибыли на рынке жилья при наиболее выгодной схеме, включающей покупку квартиры, сдачу ее в аренду до полной окупаемости и последующую продажу, будет сопоставим с обычным банковским вкладом под 10% годовых.

Марк Лернер также считает, что доходность от аренды бизнеса сравнима с инфляцией и в среднем составляет 7–10%, поэтому по крайней мере сегодня сложно рассчитывать на что-то большее. В связи с этим, по мнению опрошенных экспертов, более реалистично выглядит программа компании NAI Besag, предлагающая своим клиентам прибыль от 11% до 12% годовых. Ее можно будет получить, вложив средства в приобретение помещений (юнитов) в строящемся доходном доме М-73 на Московском проспекте, 73.

Как рассказал президент NAI Besag и владелец этого объекта Александр Шарпов, потенциальными покупателями юнитов являются как частные инвесторы — владельцы крупного бизнеса, так и предприятия, приобретающие жилье для сотрудников, привлекаемых из других регионов. Предполагается, что первоначальная продажа помещений М-73 в собственность инвесторам будет проходить параллельно с оформлением договора с управляющей компанией, которой владелец юнита передаст право самостоятельного управления объектом недви-

жмости. «Таким образом, инвестор получает возможность вложить средства в объект и получать фиксированную доходность, не предпринимая никаких усилий», — комментирует директор управляющей компании NAI Besag в Санкт-Петербурге Наталья Скаландис.

Аналогичную программу по управлению доходной недвижимостью NAI Besag предложила и ГК «Пионер», которая в настоящее время занимается возведением 16-этажного апарт-отеля YE'S на 900 апартаментов в Выборгском районе Санкт-Петербурга на пересечении проспекта Просвещения и улицы Хошимина. Часть квартир компания «Пионер» оставляет себе, а 200 апартаментов выставлены в свободную продажу. По данным компании, их стоимость начинается от 2,23 млн рублей, минимальная площадь составляет 27 кв. м. Каждому покупателю апартаментов YE'S предлагается индивидуальный вариант доходных программ. Так, по программе «Гарантированный доход» инвестор заключает с управляющей компанией договор, гарантирующий получение прибыли в размере 10% годовых в течение трех лет, начиная с 1 июня 2014 года, вне зависимости от внешних факторов. Все расходы, связанные с содержанием апартаментов и обеспечением гарантийных обязательств по недвижимому имуществу, мебели и бытовой технике, берет на себя специально созданная управляющая компания Besag YE'S.

Еще более заманчиво выглядит программа «Двоение капитала», которая, кстати, так же, как и программа «Рантье» от RBI и ASTERA, предлагает своим клиентам те самые 20% годовых. «Покупателю гарантируется 100-процентная окупаемость вложенных средств в течение пяти лет с момента инвестирования», — рассказывает первый заместитель директора ГК «Пионер» на проспекте «Санкт-Петербург» Александр Погодин. — С 1 июня 2014 года он заключает договор аренды апартаментов с возможностью их последующей продажи, а по завершении срока действия программы инвестор может воспользоваться правом продажи апартаментов по цене, эквивалентной удвоенной стоимости лота на момент приобретения, либо продолжить получать доход от сдачи недвижимости в аренду, получив премию за истекший период».

Управляющих на всех не хватает

Ста независимые эксперты стараются не делать каких-либо определенных прогнозов относительно дальнейшего развития программ, ориентированных на клиентов-рантье. Руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева заметила, что оценить перспективность данного сегмента довольно сложно. «С одной стороны, рынка подобных проектов в городе нет, а понятие „доходный дом“, например, носит скорее исторический харак-

тер», — рассуждает госпожа Трошева. — В то же время в городе существует развитый рынок аренды жилья, и инвестиционная составляющая в нем существенна. Бывают случаи, когда в жилых домах квартиры выкупаются целыми этажами. В этой связи можно предположить, что и апартаменты в отеле, расположенном в неплохом месте, будут успешно продаваться и сдаваться в аренду. Решение же компании часть помещений продавать, а часть — сдавать самостоятельно связано, скорее всего, с необходимостью ускорить окупаемость проекта. Такая практика уже давно существует на рынке торговых и офисных помещений».

Руководитель комитета по оценочной деятельности Пилди управляющих и девелоперов Игорь Лучков полагает, что данный рынок если и будет развиваться, то очень медленно. «Слишком велика конкуренция со стороны дешевого приватизированного в 1990-е годы жилья», — объясняет он. Однако эксперт не исключает, что в случае депрессии на альтернативных рынках девелоперы все больше будут продвигать подобный продукт. «Для инвесторов доходность невелика, но и риски минимальны. По крайней мере, не сравнить с рисками долевого», — говорит Лучков.

Осторожен в своих прогнозах и директор по строительству Mirland Development Corporation Лев Марголин. «Пока рынок в самом начале своего развития, трудно говорить о перспективах, все зависит от того, как скоро появятся четкие правила игры на этом рынке. А в России еще пока в полной мере не отработана законодательная база ни по доходным домам, ни по апарт-отелям. Препятствием для развития этого сегмента также является и тот факт, что поскольку апарт-отель — коммерческая недвижимость, то и ипотечный кредит частному инвестору придется брать под коммерческую недвижимость. А они предлагают по более высоким ставкам», — предупреждает господин Марголин.

Кроме того, пока в Петербурге только несколько игроков заявили о возможности предоставления услуг по управлению рентными проектами. А без этого, по мнению Льва Марголина, стабильно высокий доход для частных инвесторов невозможен. «Без помощи профессионального управляющего рантье несет риски и не всегда сможет выйти на приемлемую доходность», — убежден эксперт.

Уже работает

Сами застройщики программ для частных инвесторов в успехе своего начинания ни в коем случае не сомневаются. «К настоящему моменту сформировался довольно многочисленный сегмент людей, готовых инвестировать средства в покупку петербургской недвижимости», — объясняет Анна Брун. — Причем это не только жители Петербурга. Слой состоятельных людей сложился в ресурсодобывающих регио-

нах, где уровень доходов позволяет им формировать излишек средств, которые они готовы инвестировать в недвижимость. При этом, по словам госпожи Брун, квартиры в регионах сравнимы по стоимости с петербургским жильем, но генерируют гораздо меньший доход. В то же время уровень цен на столичную недвижимость в разы превышает петербургский при аналогичном уровне арендных доходов. В результате рынок северной столицы становится наиболее привлекательным и для регионов, и для москвичей, поскольку здесь пока еще осталось относительно доступное жилье, а спрос на аренду очень высок.

Руководитель Управления аренды квартир компании «Инком-Недвижимость» Галина Киселева также считает, что у Петербурга в сегменте инвестквартир для сдачи внаем большие перспективы, чем у других регионов, в том числе у столичного. «В Москве слишком дорогая земля, поэтому строить доходные дома в черте города, тем более без определенной поддержки властей, девелоперам не выгодно», — уверена госпожа Киселева. — Строки окупаемости составят не менее 20 лет. Поэтому если развить формат доходных домов в столице, то делать это стоит только за МКАД: здесь достаточно подходящих участков под застройку по приемлемым ценам. Кроме того, количество предложений арендного жилья в Подмоскovie в разы меньше, чем в столице».

Между тем ГК «Пионер» уже начала реализацию аналогичного проекта в Москве. Начало строительства нового многофункционального центра с апартаментами на Митинской улице запланировано на текущий год, в настоящее время ведется активная работа по проектированию и согласованию объекта. По словам Александра Погодина, в первую очередь этот проект будет интересен клиентам-рантье и бизнесменам, постоянно бывающим в командировках.

Что касается петербургских проектов, то всего за месяц действия программы «Рантье» было заключено три сделки по покупке квартир с последующей их сдачей в аренду. «Первые сделки по „Рантье“ подтвердили наши расчеты на спрос», — заявляет Анна Брун. — Основные клиенты — это покупатели квартир в Петербурге, проживающие в других регионах, а также те, у кого в собственности находится сразу несколько объектов, управлять которыми самостоятельно сложно и хлопотно. Мы рассчитываем, что до 80% тех, кто покупает квадратные метры с инвестиционными целями, станут клиентами новой программы. Ведь риски потери «до нуля» в случае инвестиций в недвижимость минимальны или отсутствуют, а стабильность вложений обеспечивается за счет планомерного и поступательного развития рынка», — говорит Анна Брун.

Татьяна Елекова

КРЕМЛЬ 1,6 КМ ТАГАНСКАЯ ПЛОЩАДЬ 0,7 КМ

Таганская

СТАРТ ПРОДАЖ

bernikov берников

Дом слан
Большой двор с садом
Панорамное остекление

8 (495) 232-08-08
www.magistrat.ru

Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью

реклама

ART

НОВЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС В ПАВШИНО

ЛУЧШИЕ НА СТАРТЕ!
КВАРТИРЫ 98 000 РУБ./М²

АКЦИЯ!

ИДЕИ, ДОСТОЙНЫЕ ОЛИМПЕЙСКОГО ЗОЛОТА!

Жилой комплекс Public Arts Towers - это знаковый проект, приуроченный к Олимпиаде-2014. Здесь собраны самые модные тенденции. Только в Public Arts Towers - стильные арт-интерьеры, калейдоскоп живописных парков (арт-парк, природный парк, спортивно-развлекательный парк), теннисные корты, беговые дорожки, многоуровневый паркинг, европейский детский сад и другие детали, которые Вас удивят. Беспрецедентность проекта - насыщенность территории (9 Га) широким спектром услуг! Здесь каждый найдет то, что ему необходимо для комфортной жизни! Разве это не потрясающе - быть причастным к тому, что раньше не делал никто!

Сроки акции: 26.07.2012 - 31.08.2012. ООО «Риэл-сервис», с проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.krost-realty.ru. Реклама.

КРОСТ КОНЦЕРН

795-0-888
www.krost-realty.ru