ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Избегая неликвида

Поток частных вложений в московскую и подмосковную недвижимость во втором квартале текущего года существенно снизился. Списать это явление на один только сезон отпусков не получится: свою роль играют и усиливающееся напряжение политической и макроэкономической обстановки, формирующее отсутствие уверенности в будущем рынка, и тот фактор, что основная часть инвесторов активно покупала строящиеся объекты начиная с конца 2013 года, а следовательно, объем инвестиционных денег несколько уменьшился. В этих условиях особое значение приобретает разработка новых подходов к стратегиям инвестирования, говорят эксперты.

— стратегия —

Зима-лето

Зимой, с началом банковского кризиса, который плавно продолжился резкими скачками курса рубля к основным валютам, недвижимость стала особенно привлекательным инструментом если не для преумножения, то хотя бы для сохранения денежных средств. Уже за первый месяц текущего года, по данным «Метриум групп», количество новых квартир в продаже уменьшилось почти на 16% по сравнению с концом 2013 года. Как утверждают в «МИЭЛЬ-Новостройках», в феврале был отмечен рост продаж на 44% по сравнению с январем.

Покупательская лихорадка продолжалась вплоть до мая, когда инвесторы наконец решили сделать передышку и ажиотажный спрос сменился обычным, вернув рынок к традиционным среднемесячным показателям. Лето вступило в свои права, и, как свидетельствуют цифры, предоставленные управлением Росреестра по Москве, все показатели, в мае за счет длинных выходных резко просевшие, в последующие месяцы выравнивались медленно и апрельских значений пока не достигли. Если в апреле было зарегистрировано 1819 договоров участия в долевом строительстве, а в мае их было всего 1516, то в июне и июле — 1802 и 1638 соответственно.

Как начнется новый деловой сезон, пока не очень ясно. Эксперты говорят о том, что большинство инвесторов взяли паузу, намереваясь дождаться финала противостояния между Украиной, Евросоюзом и США, с одной стороны, и Россией — с другой. Неясна также и ситуация с положением дел в экономике внутри страны. «В условиях замедления темпов экономики на рост рынка никто не настроен»,— считает Ирина Могилатова, управляющий партнер агентства недвижимости Tweed.

Оценка ликвидности

Те же инвесторы, которые по разным причинам предпочли остаться на рынке, тщательно выбирают объекты для вложения средств, присматриваясь в первую очередь к самым ликвидным из них. Причем сейчас это утверждение справедливо для любого сегмента рынка.

«Инвесторы по элитной недвижимости, которые вернулись из-за рубежа, находятся в состоянии ожидания, не принимают поспешных решений, но периодически выхватывая наиболее ликвидные предложения с точки зрения расположения объекта и его стартовой цены»,— рассказывает генеральный директор Troika Estate Татьяна Крючкова. «Сейчас наступило время инвесторов-мародеров (или, иначе говоря, ломбардных инвесторов), которые в любом сегменте выкупают объекты с дисконтом 40–50%»,— подтверждает слова коллеги Алексей Аверьянов, генеральный директор Vesco Group.

Надо отметить, что тренд приобретения активов за рубежом сменился на противоположный: россияне стали вкладывать в недвижимость у себя дома. «Перемена покупательского вектора с зарубежного рынка недвижимости на отечественный определенно заметна. Люди стремятся купить такие объекты, которые из-за своих уникальных характеристик в будущем не потеряют в цене, а наверняка и приобретут»,— утверждает Екатерина Румянцева, председатель правления Kalinka Group. При этом на повестке сегодняшнего дня — вложения не столько с целью преумножения капитала, сколько с целью его сохранения, и это абсолютно обоснованно и логично в период экономической турбулентности, замечает эксперт.

Спортивная составляющая

Инвестиционную привлекательность любого проекта определяют несколько основных факторов, среди которых расположение объекта занимает одно из ведущих мест. «Большой интерес для инвесторов представляют районы, находящиеся на этапе своего развития, где ценовой потенциал еще не исчерпан»,— замечает Екатерина Гурьева, директор департамента продаж проекта «ВТБ Арена Парка».

Так, например, район «Динамо», изначально обладающий уникальными характеристиками — расположен близко к центру, вокруг сосредоточены удобные транспортные развязки, имеются две станции метро, был в течение долгого времени незаслуженно забыт девелоперами и почти не развивался. Теперь же, когда здесь строится новый современный городской ансамбль, в котором будут гармонично соседствовать пятизвездный отель Hyatt Regency, Petrovsky Park, четыре офисных здания класса А, шесть корпусов апартаментов бизнес-класса с полностью жилой концепцией, а также спортивные и образовательные инфраструктурные объекты, район ожидают коренные перемены и новое качество жизни.

Развитию района, в свою очередь, способствует появление объектов качественно нового уровня. Причем инвестору особенно важно, выбирая объект, остановиться на таком, чья концепция, что называется, опережает время. Ведь довольно часто проекты «морально устаревают» до того, как их успевают построить. Но если те, кто покупает жилье исключительно для себя и собирается жить в нем многие годы, готовы на какое-то время смириться с таким положением вещей, то у инвестора подобный объект может просто зависнуть на вторичном рынке, а вместе с ним зависнут и деньги, вложенные в покупку.

А вот «дома будущего», где применяются инновационные технологии, концепция тщательно разработана, предусмотрена вся необходимая инфраструктура, пользуются впоследствии устойчивым спросом как у покупателей на вторичном рынке, так и у арендаторов качественного жилья и офисов. «Покупая недвижимость в таком проекте и в таком районе на начальном этапе строительства, можно заработать «премию» не только за счет роста стоимости квадратного метра по мере приближения сдачи объекта и получения собственности, но и за счет роста потенциала района»,— уверена госпожа Гурьева.

А центром притяжения в проекте «ВТБ Арена Парк» станет возрожденный стадион «Динамо», вмещающий под одной крышей стадион, арену и досугово-развлекательный центр. Кроме того, в проекте предусмотрено строительство здания для Академии спорта «Динамо», так что можно предположить, что заядлые спортсмены найдут для себя немало новых возможностей, выбрав апартаменты как место своего основного проживания.

Метро где-то рядом

Другой сильнейший фактор привлекательности объекта — его транспортная доступность. «Самые интересные активы на жилом рынке — одно- и двухкомнатные квартиры, расположенные в центре города либо близко к нему, а также в более удаленных, но благополучных районах рядом с метро»,— считает Павел Луценко, генеральный директор портала «Мир квартир».

С этим согласен и Александр Энгель, руководитель отдела новостроек ГК МИЦ. Компания строит объекты в Коммунарке — районе, в котором транспортная доступность пока далека от идеальной. Однако, считает эксперт, к моменту открытия станции метро «Терешково» стоимость квадратного метра здесь увеличится. Произойдет это до конца 2017 года, так что основания для оптимизма у инвесторов есть, и весьма существенные.

В проекте «Татьянин парк», который ГК МИЦ строит в Коммунарке, активному отдыху будущих жителей также уделили много внимания. Здесь запланирован центральный пешеходный бульвар протяженностью более 850 м, планируется строительство 900-метровой велосипедной дорожки, а также будут оборудованы беговая дорожка шириной 2,25 м и скейт-парк для катания на роликах, скейтбордах и велосипедах. Кроме того, в жилом комплексе заранее позаботились о низкой плотности жилой застройки. По словам господина Энгеля, показатель плотности здесь составляет 7,8 тыс. кв. м на 1 га при нормативе 8,8–12,6 тыс. кв. м на 1 га. Это означает, что воспользоваться досуговой инфраструктурой смогут все желающие, а не только те, кто раньше встал и прибежал.

Арендный доход

В период экономической нестабильности, когда продажи останавливаются или даже падают, у инвестора остается возможность получения дохода от сдачи квартир в аренду. Как показал опыт предыдущего кризиса, многие люди, отказываясь временно от покупки собственной квартиры, пополняют ряды арендаторов и обеспечивают высокий спрос на этом рынке.

«Инвесторы, которые в кризисные 2008–2009 годы ушли в арендный бизнес, предпочитают рентный бизнес другим инвестициям (депозит, ценные бумаги и проч.) не только с точки зрения средней доходности, но и надежности»,— утверждает Алексей Белоусов, коммерческий директор Capital Group.

Он приводит в пример расчет доходов от аренды в ЖК «Аэробус». «На момент ввода в эксплуатацию, в конце 2008 года, стоимость 1 кв. м равнялась $4 тыс.,— рассказывает Алексей Белоусов.— С учетом затрат на ремонт и меблировку стоимость 100-метровой квартиры составляла $500 тыс. Средняя ставка аренды — примерно $3 тыс. в месяц, эксплуатационные расходы — порядка $3 тыс. в год. Путем простых арифметических вычислений чистый доход за вычетом 6% налога составит $31 тыс. в год, обеспечивая доходность на уровне 6% годовых в валюте. При этом с 2008 года стоимость квартиры выросла до $700 тыс. Таким образом, суммарная доходность (аренда и увеличение стоимости квартиры за шесть лет) от момента вложений составляет $350 тыс., или почти 12% годовых в валюте».

Опыт последних пяти-шести лет свидетельствует о возможной доходности инвестиций в недвижимость (аренда и рост стоимости 1 кв. м) в размере 10–15% годовых в валюте. При этом доля рентного дохода может доходить и до 50% от общей прибыли.

«В арх-проекте „Лица“, реализуемом компанией на Ходынском поле, благодаря качественной отделке апартаментов, инновационной составляющей и богатой инфраструктуре (собственный фитнес-клуб, дворовой Wi-Fi кинотеатр, кафе с летней террасой, room-service и проч.) мы рассчитываем, что арендные ставки превысят средние показатели на аналогичное жилье в полтора раза, обеспечив доходность на уровне 7–8% годовых в валюте»,— заключает Алексей Белоусов.

Кроме цен

Эксперты, опрошенные «Ъ-Домом», рекомендуют инвесторам не ориентироваться в первую очередь на цену объекта, которая может показаться соблазнительно низкой, но сопоставить этот показатель с другими характеристиками: локацией, транспортной доступностью, наличием отделки, оснащенностью проекта спортивной, а также развлекательной инфраструктурой.

Нелишним будет рассмотреть также возможности в будущем сдавать приобретенный объект в аренду, в том числе с помощью управляющей компании, которая в ряде случаев берет на себя риски простоя, выплачивая собственнику постоянный, ни от чего не зависящий доход.

Кроме того, полезно проанализировать ситуацию на вторичном рынке того района, где приобретается объект. Есть ли в его пределах аналогичные проекты на той же стадии готовности, в чем их отличия, в какой период построена большая часть зданий в районе, велико ли предложение на вторичном рынке и разброс цен на нем — эти вопросы стоит задать себе до, а не после покупки.

Владимир Абакумов

Заграница не поможет

— деньги —

с1 Ряд девелоперов уже принял решение не начинать новые проекты, свидетельствует Григорий Длуги, директор по продажам коммерческой недвижимости MR Group. Другие, чей доступ к финансированию еще не приостановлен, собираются выводить новые точечные проекты с расчетом, что через два года, на выходе этих объектов, экономический рост восстановится. Так, по сведениям «Пересвет-Инвеста», в июле только на рынок «старой» Москвы вышло семь новых жилых объектов в разных округах.

Помимо повышения ставок банки теперь постараются ужесточить требования к застройщикам и подрядным организациям. Это приведет к тому, что на рынке останутся только сильные игроки. «Крупным игрокам строительного рынка ограничение рублевого финансирования и сворачивание строек не грозит»,— отмечает Дмитрий Овсянников, генеральный директор «Ипотек.ру».

Где деньги лежат?

Очевидно, что девелоперы проектов, использующих фондирование западных банков, и особенно те, чьи проекты находятся на достаточно высокой стадии реализации, постараются перекредитоваться в российских банках, считает Сергей Свиридов. Однако отсутствие так называемых дешевых западных денег приведет к тому, что внутреннее кредитование станет дороже, а следовательно, полагает эксперт, перекредитованные проекты вряд ли окажутся успешными для застройщиков.

Правда, деньги могут приходить в Россию не только из Северной Америки и Европы. Сбербанк, Россельхозбанк, ВТБ и другие банки активно ищут и уже имеют наработанные контакты с китайскими банками. Поэтому в ближайшие два-три месяца на российском рынке появятся деньги из Китая, уверен Алексей Могила, и в какой-то степени этими финансовыми потоками ситуация будет компенсирована. С ним согласен председатель правления группы ЛСР Александр Вахмистров: «Помимо США, Европы, Канады есть еще Азия: Китай, Сингапур, Гонконг и другие страны. В условиях глобальной экономики полностью закрыть доступ к зарубежным деньгам невозможно никакими санкциями».

В свою очередь, Георгий Длуги полагает, что застройщики постараются повысить процент финансирования строительства за счет продаж. Мария Котова, партнер, исполнительный директор Knight Frank Russia & CIS, указывает на то, что в строительстве до сих пор не используются коллективные инвестиции, которые также могут стать дополнительным ресурсом. А в ГК ПИК отмечают, что у девелоперов, как правило, существует подушка в виде земельного банка, которая позволяет работать и строить несколько лет без привлечения финансирования на приобретение новых проектов.

Но в конечном итоге девелоперы будут вынуждены снизить аппетиты по рентабельности, так как не смогут компенсировать все потери за счет физических лиц. В этом уверен председатель совета директоров Kaskad Family Валерий Мищенко.

Ипотека без спроса

Другую опасность для застройщиков, и куда более серьезную, может принести повышение ипотечных ставок, которое почти все эксперты при отсутствии возможности рефинансирования кредитов на Западе считают неминуемым. В конце июля ЦБ РФ в очередной раз повысил базовую процентную ставку, аргументировав это увеличением инфляционных рисков, связанных в том числе с внешнеполитической напряженностью и ее возможным влиянием на курс рубля.

В такой ситуации банки будут вынуждены действовать по одному из двух привычных сценариев: либо ужесточать требования к заемщикам, сужая целевую аудиторию и снижая риски невозвратов, либо повышать процентные ставки по кредитам. А это еще более снизит покупательскую способность населения, а за ней и показатели спроса на жилье, говорит Сергей Шлома, директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимости».

На долю ипотечного займа, особенно в сегменте экономкласса, приходится не менее 40–50% сделок, говорит Валерий Мищенко. Соответственно, при достижении ставками так называемых заградительных показателей спрос начнет сворачиваться, и некоторые эксперты весьма пессимистичны в этом отношении. «Спрос на недвижимость будет падать во всех сегментах»,— прогнозирует Ен Ун Боку. А это, считает Павел Луценко, генеральный директор портала «Мир квартир», приведет к тому, что цены на жилье станут заметно снижаться.

Как они вырастут

По данным Центробанка, средняя ставка по ипотечным кредитам сейчас составляет 12,2% годовых. Большинство участников рынка сходятся во мнении, что за осень ипотечные ставки вырастут до 13,5%, однако есть и более пессимистичные оценки. Вадим Ламин, управляющий партнер Spencer Estate, уверен, что до конца года ставки вырастут, как минимум, до 17–18% годовых.

Константин Шибецкий, директор ипотечного отделения ГК МИЦ, прогнозирует повышение к концу года в пределах 2%, а вот если ставки поднимутся выше этой планки, то их можно будет считать заградительными: люди перестанут брать кредиты. Чуть больший запас для такого роста предполагает Ирина Дзюба, директор ипотечного бизнеса Локо-банка: «При ставке 15–15,5% потребительский спрос на ипотеку жилья будет снижаться до нулевого уровня, критичной можно назвать ставку в 16%».

Пока же, по данным аналитиков Est-a-Tet, реализованный спрос в Москве и области в первом квартале 2014 года достиг максимума за период с 2012 года, а по сравнению с аналогичным периодом 2013 года оказался выше в три с половиной раза. Однако уже во втором квартале 2014 года было отмечено снижение спроса по сравнению с первым кварталом на 40%. Специалисты связывают это падение с началом сезона отпусков и тем, что большой объем отложенного спроса был реализован в первом квартале. Однако отмечается также, что многие потенциальные покупатели взяли паузу, ожидая начала делового сезона и того, как будет развиваться в дальнейшем ситуация в стране.

Марта Савенко