

ДО УРОВНЯ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ПОГРЕШНОСТИ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ДОЛЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ, ПРИОБРЕТАЮЩИХ ЖИЛЬЕ НА СТАДИИ КОТЛОВАНА ДЛЯ ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ЕГО ПЕРЕПРОДАЖИ, СОКРАТИЛАСЬ В НЕСКОЛЬКО РАЗ. НА ДОХОДНОСТЬ ТАКИХ ВЛОЖЕНИЙ СЕРЬЕЗНО ПОВЛИЯЛИ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ПАДАЮЩАЯ СТАВКА ДЕПОЗИТОВ В БАНКАХ ЗАСТАВЛЯЕТ НЕКОТОРЫХ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ ПО-ПРЕЖНЕМУ РАССМАТРИВАТЬ СТРОЯЩЕЕСЯ ЖИЛЬЕ В КАЧЕСТВЕ ИНСТРУМЕНТА ДЛЯ ВЛОЖЕНИЙ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Впрочем, как полагают аналитики, в ближайшие пять лет интерес к покупке жилой недвижимости в инвестиционных целях будет снижаться на 5–8% в год. К моменту, когда рынок окончательно перейдет на систему с эскроу-счетами, доля инвестиционных покупок в их классическом понимании будет на уровне статистической погрешности.

Новая система работы с дольщиками повлияла на то, что стартовая стоимость жилья стала выше. Застройщики вынуждены привлекать проектное финансирование и закладывать проценты по кредиту в стоимость квадратного метра. При этом деньги дольщиков замораживаются на 2,5–3 года, поэтому у застройщика нет интереса к системе, при которой низкая стоимость на старте дополнительно привлекает покупателей и увеличивает динамику спроса на начальном этапе строительства.

РЕЗКАЯ СМЕНА ВЕКТОРА Алексей Федоров, руководитель отдела рынков капитала и инвестиций Maris в ассоциации с CBRE, отмечает, что после принятия закона об эскроу-счетах для застройщиков почти пропал смысл привлекать покупателей низкими ценами на ранних этапах строительства. Поэтому вместо 30% роста цены от котлована до ввода в эксплуатацию сегодня в финансовой модели закладывается рост 5–10%. «В связи с этим доля инвестиционных покупок существенно сократилась — с прежних 20–30% до малозначимых 5%. Наверное, на этом уровне она и стабилизируется, так как всегда будут инвесторы, которым важно просто «припарковать» деньги в бетоне, а на доходность они почти не смотрят», — рассуждает он.

Эксперт полагает, что с точки зрения доходности для частных инвесторов в недвижимость лучшим средством вложения сегодня является готовый арендный бизнес — готовые торговые и офисные помещения с уже заключенным договором аренды. Сегодня такие предложения можно найти с доходностью 8–10%.

«Сейчас доля инвесторов в жилье сократилась до 4–5%, в то время как на пике она доходила до 15%. Профессиональные инвесторы в недвижимость переключились на рынок апартментов и стрит-ритейл. Он более понятен и обеспечивает больший доход. Говорить о перспективах инвестиций в связи с переходом на эскроу-счета рано, слишком мало проектов выведено. В то же время можно предположить, что со снижением рисков снизится и доходность», — полагает руководитель Partapart.ru Евгений Воронков.

Впрочем, некоторые участники рынка полагают, что сокращение доходности ин-



В БЛИЖАЙШИЕ ПЯТЬ ЛЕТ ИНТЕРЕС К ПОКУПКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЦЕЛЯХ БУДЕТ СНИЖАТЬСЯ НА 5–8% В ГОД

вестиций в строящееся жилье связано не только с изменениями в законодательстве.

ИНВЕСТОРАМ ШАНСА НЕ ОСТАВИЛИ Константин Кузьмин, управляющий «Avenue Apart на Дыбенко», эти слова подтверждает: «Инвесторов на рынке жилой недвижимости стало меньше: они переместились на рынок апартментов, который позволяет не только получить доход роста цен, но и в дальнейшем получать пассивный доход от профессиональной сдачи апартментов в аренду».

Впрочем, некоторые девелоперы с этой точкой зрения не согласны и полагают, что рост цен за последний год сделал инвестирование жилья на ранних стадиях строительства вновь привлекательным. «С учетом роста цен на рынке за последний год можно было вкладываться и не на стадии котлована. Если брать наш объект „Граффити“, то в среднем рост цены на стадии строительства составлял от 7 до

10% в год. Он складывался и из общего роста цен на недвижимость, и из роста по мере строительной готовности. Но что будет происходить в этом году, пока неясно», — делится Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

Роман Кучевский, исполнительный директор Glorax Development, согласен с этим мнением: «При инвестициях в недвижимость существенную роль играет спекулятивная составляющая, которая связана с ростом цены пропорционально росту строительной готовности объекта. Квартиры в проектах Glorax Development к моменту ввода в эксплуатацию прибавляют в цене до 20%. Изменения законодательства существенно не повлияли на доходность вложений покупателей. А вот степень сохранности их денежных средств стала выше».

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», отмечает: «Если раньше частный инвестор приобретал

квартиру на стадии котлована с целью перепродажи, то сейчас мы ощущаем фокусировку внимания на доходную недвижимость с целью последующей сдачи в аренду — апартменты. Это более консервативный, но не менее надежный инвестиционный сценарий: стабильная доходность на уровне 10–12% годовых или около 1% от стоимости такой недвижимости в месяц».

ВЫСОКИЙ ПОРОГ Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», замечает, что порог входа на рынок для частных инвесторов, желающих заработать на вложениях в первичную недвижимость, увеличился. «Если пару лет назад разница при покупке квартиры на начальной стадии и продаже сразу после сдачи достигала 40%, а в ряде ЖК даже 50%, то сейчас таких вариантов ЖК для инвестирования нет. Однако заработать на инвестициях в жилую недвижимость можно. Сейчас за период строительства (два-три года) цены в среднем растут на 25–30%, нужно выбирать качественные объекты от надежных застройщиков», — полагает она.

Госпожа Трошева добавляет, что после перехода строительной отрасли к новым правилам работы увеличение стоимости проектов с использованием проектного финансирования составит в среднем около 10%. Данные затраты будут закладываться в стоимость квартир.

«Проценты по банковским вкладам, депозитам всего лишь 5–6%, чуть выше ПИФЫ — 7–8%. Акции (до 15% годовых, но риск высок) и сохранение средств в валюте вообще непрогнозируемы. Рынок недвижимости (жилая, коммерческая) — это понятный для покупателей инструмент инвестирования и относительно малорисковый», — рассуждает госпожа Трошева.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, говорит: «Большая доля инвесторов-новичков ошибочно считает удачным решением о привлечении ипотечных средств для инвестирования в квартиру. Это иллюзия. Ипотечный кредит — это уже потеря денег. Для того чтобы такая сделка стала выгодной, необходимо учитывать многие факторы (как для вложения средств, так и для последующего использования объекта недвижимости). Это целесообразно, если квартира приобретается в высоколиквидном проекте, который через полгода вырастет на величину минимум в два раза больше, чем ставка ипотечного кредита. Такой объект недвижимости можно будет быстро продать. Часто покупатели сравнивают наш рынок с европейским, где процентная