

ставка составляет 1–2%. Такая ставка легко перекрывается доходом от сдачи жилья в аренду, что действительно выгодно. Особенно в тех локациях, которые со временем растут в цене. Инвестировать же в комплексы на периферии — это априори ловушка, так как впоследствии возникают разнообразные проблемы, среди которых внутренняя конкуренция, длительный срок реализации, низкая ликвидность».

Катерина Соболева, вице-президент Besar Asset Management, добавляет: как таковой спекулятивный заработок еще жив, но уже не так выгоден, как два-четыре года назад. Она обращает внимание на то, что большой объем предложений заставляет людей демпинговать в ценах при продаже, а значит, не так серьезно зарабатывать на росте стоимости своего актива. «Объекты, действительно интересные для спекулятивного заработка, сейчас редкость, нужно отслеживать их и покупать срочно, на самом старте продаж. Желательно, чтобы это был дом точечной застройки недалеко от метро с развитой инфраструктурой поблизости. Частные инвесторы часто „ведутся“ на низкую стоимость, тогда как стоит смотреть на ряд иных факторов, чтобы эта стоимость действительно существенно увеличилась при сдаче дома в эксплуатацию: локация, застройщик, концепция, инфраструктура. Многие люди сейчас

готовы переплатить за интересную концепцию и приятное окружение, поэтому покупка студии в Девяткино уже не сможет принести кратный заработок», — замечает госпожа Соболева.

НЕ ЛУЧШИЙ ИНСТРУМЕНТ Есть, впрочем, в среде экспертов и те, кто полагает, что недвижимость сегодня — не лучший инструмент для вложений. Николай Соколов, директор по работе с клиентами «БКС Премьер», говорит: «На наш взгляд, в недвижимость имеет смысл вкладывать средства, если она приобретает для целей улучшения собственных жилищных условий. И в этом смысле на рынке недвижимости практически ничего не изменилось с проведенной реформой долевого строительства. Основные проблемы инвестиций в недвижимость связаны с высоким порогом входа и низким уровнем ликвидности активов на рынке жилья, что является важным фактором при серьезных ценовых колебаниях на валютном и на финансовых рынках в целом. Если инвестору понадобится быстрый выход в кэш, в случае с недвижимостью это будет возможно лишь при условии определенного дисконта к рынку. И даже в этом случае на сделку потребуется время».

Евгений Богданов, основатель проектного бюро Rumpi, указывает: «Инвестирование в первичную недвижимость никогда не

являлось наиболее доходным вариантом вложения средств. Если говорить именно про потенциальный доход, то лучший способ — это рискованные акции компаний второго и третьего эшелона. Доходность здесь может составлять сотни и тысячи процентов, правда, в обмен на такой же громадный риск. Недвижимость привлекательна тем, что это „твердый“, практически безрисковый актив, при этом довольно прогнозируемо, медленно, но верно дорожающий. Однако высокую доходность недвижимость никогда не обеспечивала».

Господин Соколов отмечает, что рискованной может быть и стратегия получения пассивного (рентного) дохода от сдачи в аренду жилья. «Расчет на то, что квартира будет все время сдаваться и что ее содержание не потребует расходов, порой очень существенных, может оказаться неверным. Новая система работы с эскроу-счетами также отнюдь не идеальна с инвестиционной точки зрения, ведь риски недостройки даже при компенсации вложенного номинала будут подразумевать убытки инвестора. Смещение сроков, инфляция, изменение курса национальной валюты — все это может сделать инвестиции в строящееся жилье неоправданными», — замечает господин Соколов.

По его мнению, у частных инвесторов есть возможности для инвестиций с более высокой доходностью, а зачастую

и с меньшими рисками. Это могут быть как консервативные, так и рискованные инструменты и стратегии. «Среди консервативных инструментов инвесторы могут выбрать ОФЗ или корпоративные облигации крупных эмитентов. Кроме того, на фоне инвестиционного бума на фондовом рынке и притока большого количества новичков на рынок появилось множество структурных продуктов — по сути, уже готовых инвестиционных портфелей, рассчитанных на разные сроки, уровень потенциальной доходности и защиту капитала», — рассказывает господин Соколов. С учетом того, что государство сегодня предоставляет возможность инвесторам открыть индивидуальный инвестиционный счет (ИИС), позволяющий получить налоговый вычет по НДФЛ в размере 13% (до 52 тыс. рублей в год), и приобретать на него ценные бумаги (в том числе и крупных компаний-застройщиков) и структурные продукты, это позволяет получить дополнительную доходность. В недвижимости, напротив, у инвесторов растут налоговые обязательства (имущественные налоги, НДФЛ в случае продажи при владении менее пяти лет). ■

«ДОХОД ОТ ВЛОЖЕНИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ ГОРАЗДО ВЫШЕ, ЧЕМ ОТ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ»

Опрошенные корреспондентом Guide Романом Русаковым эксперты считают, что в ближайшие годы инвестирование в строящуюся недвижимость по-прежнему будет оставаться привлекательным.

АНТОН БЕЛОУСОВ, директор по продажам агентства недвижимости Lighthouse:

— Заработать на инвестициях в новостройки частный инвестор может, как и ранее. Мнение, что из-за перехода на проектное финансирование стоимость «первички» на стадии котлована сравняется со «вторичкой», поэтому застройщикам будет невыгодно продавать квартиры на стадии строительства дешевле, неверно. Во всяком случае, не в ближайшие два-три года. Действительно, расходы строительных компаний при проектном финансировании вырастут на 3–5%. Однако, во-первых, многие застройщики, в том числе крупнейшие, по-прежнему имеют возможность продавать квартиры по старой аккредитивной схеме. Соответственно, остальным придется выстраивать свою ценовую политику в рамках рынка, возможно, уменьшая маржинальность проектов. Во-вторых, застройщики по-прежнему нуждаются в относительно равномерных продажах на протяжении всего цикла строительства. Это позволит получить наиболее привлекательные условия по финансированию от банка и снизить процентную ставку по кредиту. Кроме того, содержание непроданных до сдачи дома квартир зачастую застройщику невыгодно.

РОМАН ЛЯБИХОВ, генеральный директор ГК «Атлант»:

— По моим оценкам, в Московском регионе доходность от вложений в новостройки массового сегмента, реализующиеся с использованием эскроу-счетов, на сегодняшний день составляет около 20%, что несколько ниже, чем до кризиса, когда частный инвестор, вложившись на этапе котлована, мог продать квартиру во введенном доме на 25–30% дороже. Однако и теперь доход от вложений в недвижимость гораздо выше, чем от банковских вкладов. Особенно сейчас, когда ставки во всех банках снижаются вслед за ставкой рефинансирования. Если сравнить с 2016–2019 годами, то доля инвестиционных покупок однозначно будет расти. Ведь на привлекательность подобных вложений влияет не только формальный рост цены по мере строительства дома. Это еще и риск недостройки, общая динамика цен на рынке, наличие сбережений у населения. Понятно, что после кризиса, когда доходы населения упали, застройщики переносили сроки ввода или вовсе останавливали стройки, а квартиры дешевели, привлекательность инвестиций резко снизилась. В последние 12–14 месяцев на рынке наблюдается устойчивая тенденция к росту, а сами покупатели чувствуют себя гораздо увереннее. Так что даже притом, что доходность инвестиций по эскроу-счетам будет несколько ниже, чем при действии «старой схемы», интерес к

инвестициям в новостройки будет расти. Сами условия проектного финансирования для застройщиков создают все предпосылки для высоких темпов строительства. Это позволяет инвесторам быстрее «выйти в деньги» и, соответственно, также повышает привлекательность данного вида инвестиций.

ДМИТРИЙ КИСЕЛЕВ, заместитель председателя правления «Охта Групп»:

— Раньше считалось, что покупка квартир на ранних стадиях автоматически приносит доход. Так и было, но инвесторы несли риски задержки сроков и вообще заморозки строительства. С учетом новой схемы с эскроу-счетами риски уменьшились, но по законам финансового рынка уменьшилась и доходность. Уровень доходности инвестиций «на котловане» определяется не только ставками финансового рынка, но и готовностью девелопера снизить цену на ранних стадиях для сбора средств. С переходом на эскроу-счета девелопер все равно заинтересован в привлечении, так как чем больше средств привлечено, тем мягче условия банка-кредитора. Однако при правильных отношениях с банком недостаток средств не ведет к остановке строительства и банкротству проекта. Соответственно, девелоперы будут давать меньшие скидки, что опять же ведет к уменьшению доходности покупки «на котловане». Уровень доходности сейчас, пожалуй, можно сравнивать с обычным банковским депозитом или чуть выше.

АНЖЕЛИКА АЛЬШАЕВА, генеральный директор агентства недвижимости ГК «КВС»:

— Если брать показатели по проектам, выведенным в продажу в 2017–2018 годах, то доходность по ним могла достигать до 40% с момента старта продаж до ввода в эксплуатацию. Наибольший рост показывали студии, одно- и двухкомнатные квартиры в городских районах у станций метро. Объекты, которые реализуются по эскроу-счетам, возможно, такого роста не покажут, поскольку стартовая стоимость квадратного метра в них уже выше, а задачи реализовать весь объем недвижимости к моменту ввода в эксплуатацию нет. Напротив, нужно найти баланс между количеством продаж на начальных этапах — накоплениями на эскроу-счетах, которые влияют на ставку по кредиту, и объемом квартир, которые реализуются на поздних этапах по более высокой стоимости. Мы, например, оставляем ряд квартир для продажи уже готовыми, после ввода в эксплуатацию. При этом говорить, что инвестиционная составляющая вложений в жилье исчезнет, также неверно. Квартира, которую нужно ждать полтора-два года, и квартира, в которую можно

въехать сразу, при равных качественных характеристиках не могут стоить одинаково.

ДМИТРИЙ ЕФРЕМОВ, руководитель аналитического центра ООО «Главстрой Санкт-Петербург»:

— Заработать частному инвестору на ранней покупке квартиры по-прежнему можно, но это уже не такая привлекательная инвестиция, как 10–15 лет назад. В связи с изменениями в 214-ФЗ разница в стоимости жилья на этапе котлована и готового дома сокращается. Однако выгода от ранней покупки сохраняется как в денежном эквиваленте, так и благодаря широкому выбору планировок и этажности, что немаловажно для повышения ликвидности квартиры. Как правило, с целью инвестиций приобретаются студии и «однушки», которые в дальнейшем можно сдавать в аренду. Наиболее перспективными являются качественные проекты от надежных застройщиков, расположенные в пешей доступности от метро в районе с развитой инфраструктурой, — квартиры в таких домах всегда будут пользоваться особой востребованностью. Также важным фактором является наличие внутренней конкуренции в локации. Если это новый жилой массив, то в районе может быть достаточно много предложений со схожими характеристиками, в отличие от проектов точечной застройки в окружении старого фонда. Альтернативным вариантом для инвестиций являются вложения в коммерческую недвижимость. Речь может идти о приобретении помещений для стрит-ритейла, предприятий сервиса и питания.

ОЛЬГА УЛЬЯНОВА, директор департамента рекламы и маркетинга ГК «Полис Групп»:

— Недвижимость в российской экономике выступает даже не как инструмент инвестирования, а как инструмент сбережения денежных средств. И актуальность в этом вопросе новостройки не потеряют, даже приобретут, потому что риски вложения в недвижимость с введением эскроу-счетов, безусловно, снизятся. Если же все-таки говорить о целевом инвестировании, то заработать на недвижимости по-прежнему можно. Цена квартиры на стадии котлована будет ниже, чем на стадии введения дома в эксплуатацию, но с учетом жесткого банковского контроля ценовая динамика составит в среднем 15–17% за весь период строительства, тогда как раньше доходность инвестирования в недвижимость могла достигать 25% и даже 30% за весь период строительства. ■