

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Жилье с низкой доходностью

Начавшийся в прошлом году кризис вынудил держателей капиталов искать альтернативные направления для инвестиций, самым очевидным из которых стала покупка квартиры. Но далеко не для всех такое вложение в итоге окажется выгодным. Ажиотажный спрос на жилье уже начал стимулировать рост предложения на рынке долгосрочной аренды, что делает сдачу квартиры все менее выгодным занятием. Но отказываться от привычного инструмента большинство потенциальных рантье по-прежнему не готовы.

— аренда —

На фоне падения цен на нефть, обвала рубля, снижения доходности банковских вкладов и запуска программы льготного ипотечного кредитования одним из ключевых трендов рынка недвижимости стал рост числа инвестиционных сделок по покупке квартир. Если в 2019-м, по подсчетам компании «Этажи», на их долю приходилось 5–6% всех продаж, то по итогам прошлого года эта доля выросла до 18%. При этом в компании отмечают, что если поначалу инвесторы рассматривали в основном новостройки, то после вымывания в сегменте ликвидного предложения перешли на вторичный рынок.

В Москве, согласно расчетам аналитического центра «Инком-Недвижимость», на первичном рынке к инвестиционным сейчас относятся 40% сделок, а на вторичном — 17%. Год назад эти значения оценивались в 30% и 14% соответственно. Управляющий директор компании МИЭЛЬ Мария Жукова отмечает, что с июня 2020 года и до настоящего момента с приделом на последующую сдачу в аренду на вторичном рынке Москвы покупается около 30% квартир. Это вдвое выше аналогичного значения 2019 года.

Новая аренда

Резкий рост инвестиционных продаж жилья неминуемо приведет к увеличению объема предложения на рынке аренды. Гендиректор We know Александр Галицын констатирует, что для последующей сдачи в аренду недвижимость покупается примерно половина инвесторов. «Хотя если рост стоимости купленного на первичном рынке актива после получения разрешения на ввод в эксплуатацию составит более 50%, часть потенциальных рантье может «выйти в кэш»: в этом случае перепродажа квартиры — более доходная инвестиционная стратегия, чем сдача в аренду», — поясняет он.

Тем не менее замдиректора департамента аренды компании «Инком-Недвижимость» Оксана Полякова отмечает, что в Москве за минувший год объем предложения жилья в аренду уже вырос на 18%. Часть объектов ушла на рынок из-за отъезда из города арендаторов, но многие и вышли на рынок. Рост предложения, по мнению эксперта, продолжится и к 2022 году общий прирост экспозиции найма может составить 20%. Руководитель департамента аренды компании «Этажи» Ольга Павлинова тоже прогнозирует рост предложения жилья в аренду к концу года. «С одной стороны, часть нынешних арендаторов переедет в свои квартиры, купленные в строящихся домах, с другой — часть тех, кто вложил свои сбережения и не планирует продажу, решат сдать их в аренду», — рассуждает она.

Этот эффект на рынке будет ощущаться в долгосрочной перспективе: руководитель аналитического центра ЦИАН Алексей Попов напоминает, что ажиотажный спрос обычно не сразу влияет на рынок аренды.



Число покупателей инвестиционных квартир растет, хотя доходность от сдачи жилья в аренду падает

Как квартира для сдачи в аренду была получена в собственности

Вариант	Доля респондентов (%)
Квартира была куплена для собственной жизни	46
Квартира была куплена для сдачи в аренду	30
Квартира получена в наследство	23
Квартира получена в подарок	1

Источник: данные опроса московских рантье ЦИАН.

«В основном покупают квартиры на стадии строительства, наиболее дешевые варианты — на котловане, до момента их массового появления в базах объявлений пройдет не менее двух лет», — рассуждает он. Александр Галицын тоже ждет, что объем нового предложения на рынке аренды будет расти в перспективе следующих трех-пяти лет.

Рост конкуренции

В отличие от цен на новостройки и вторички, ставки долгосрочной аренды, согласно данным ЦИАН, сейчас практически не растут, а по итогам прошлого года в большинстве городов-миллионников они даже продемонстрировали отрицательную динамику. Алексей Попов поясняет, что сегмент аренды напрямую зависит от ситуации в экономике, поэтому не получится стимулировать его нерыночными мерами поддержки, такими как, например, программа льготного ипотечного кредитования. Возврат к росту цен до восстановления рынка труда, по мнению эксперта, маловероятен. «Некоторые арендодатели и сейчас пытаются повышать расценки, мотивируя тем, что недвижимость дорожает, но на фоне слабого спроса со стороны

арендаторов это редко завершается заключением сделки», — рассказывает он.

В таких условиях увеличение объема предложения — фактор, который будет сдерживать рост цен на аренду и в текущем году, поясняет Ольга Павлинова. С этим соглашается и господин Галицын — правда, с оговоркой, что динамика ставок будет также зависеть и от инфляции, роста или снижения доходов населения. Хотя заметно снижение ставок госпожа Павлинова не ждет: при покупке жилья для сдачи собственники рассчитывают свою потенциальную доходность и редко готовы решительно менять ее в сторону снижения. «Это чисто психологический фактор, но надо учитывать и то, что ежегодно растут затраты собственников на содержание жилого помещения, существует риск появления системы контроля за уплатой налогов от сдачи жилья», — говорит она.

Самая высокая конкуренция собственников будет наблюдаться в сегменте массового жилья. Оксана Полякова рассказывает, что 80% экспозиции жилья в аренду в Москве сейчас — объекты классов эконом и комфорт. К ним же относится и большинство приобретаемых квартир для сдачи в аренду. «Улучшенные характеристики экономичных объектов в новостройках на окраинах города способны привлечь внимание арендаторов, но не повысить цену», — говорит эксперт. Первые три года после сдачи дома в эксплуатацию жилье в нем сдается в среднем на 10% дешевле.

Рост цен на недвижимость и стагнация ставок аренды ведут к снижению доходности для инвесторов. Согласно расчетам Ок-

саны Поляковой, если в 2019 году окупить типовую однушку можно было в среднем на 16 лет, а доходность оценивалась в 6,2%, то сейчас эти показатели выросли до 19,5 года и 5% соответственно. В компании МИЭЛЬ доходность от сдачи средней однокомнатной квартиры у метро за 9 млн руб. оценивают в 3,5% годовых, учитывая арендную ставку 30 тыс. руб., выплату налога со стороны собственника как самозанятого (4%) и вложение 1 млн руб. в обновление ремонта, мебели и технику.

Впрочем, к оценке доходности существуют разные подходы. Например, Ольга Павлинова интегрирует в формулу среднюю стоимость ипотечного кредита: «Если в январе 2020 года при первоначальном взносе 15% и ставке 9,7% годовых средний срок окупаемости однокомнатной квартиры, сдаваемой в аренду в крупных городах России, был 27 лет, то в январе 2021-го при ставке 6,5% срок сократился до 17,8 года». Но, как показывает практика, покупка инвестиционной арендной квартиры в кредит не такой распространенный случай. Согласно данным опроса ЦИАН, за счет сдачи недвижимости выплачивают ипотеку только 16% московских рантье.

Консервативные инвесторы

Несмотря на очевидно растущие издержки и снижающуюся доходность, ждать резкого падения интереса инвесторов к покупке жилья не стоит. Согласно данным ЦИАН, среднему московскому рантье сейчас 39 лет, он сдает квартиру всего четыре года, и получаемые средства формируют 25% его дохода. 30% собственников купили жилье само-

Какую долю вашего ежемесячного дохода составляют средства от аренды жилья?

Вариант	Доля респондентов (%)
До 25% получаемых средств	56
26–50% получаемых средств	25
51–75%	9
76–100%	10

Источник: данные опроса московских рантье ЦИАН.

стоятельно, а 27% в перспективе планируют купить еще квартиры для сдачи в аренду. Попрощаться с арендным бизнесом думают только 3% рантье, но большинство из них (66%) действительно называют в качестве причины низкую доходность и выбор другого финансового инструмента.

Алексей Попов поясняет, что сдача квартиры в аренду — пассивное вложение, которое априори не предполагает высокой доходности. Инвесторы, которые хотят получить более высокие доходы от недвижимости, по его мнению, могут обратить свое внимание на посуточную аренду или инвестиции в нежилые помещения. «Но там нужно и тратить свое личное время, и нести повышенные риски, в отличие от почти гарантированных платежей от долгосрочных арендаторов квартир», — поясняет он. Александр Галицын соглашается, что рост цен на недвижимость и снижение доходов населения должны сделать арендный бизнес менее доходным. «Но большинство частных инвесторов живут в парадигме «все равно аренда будет дорожать», — уверен он.

Тем, кто по-прежнему готов вкладываться в жилье, Оксана Полякова напоминает, что доходность аренды тем выше, чем ниже цена приобретенного для этих целей объекта и его арендной ставки. «Жилье экономкласса в пешей доступности от удаленной станции метро или МЦК быстро найдет арендатора и начнет приносить прибыль», — говорит она. При этом, по мнению эксперта, выгоднее рассматривать предложения на вторичном рынке, в современных домах с хорошим состоянием коммуникаций и входной двери. «Жилье в новостройках требует больших затрат на приведение его в пригодное для проживания состояние», — напоминает Оксана Полякова.

Александра Мерцалова

ГДЕ ЕЩЕ В РОССИИ ВЫГОДНО БЫТЬ РАНТЬЕ?

Принято считать, что рантье выгодно быть в Москве или Санкт-Петербурге, поскольку в этих городах более или менее оптимальная доходность от сдачи квартир. Однако, как подсчитали аналитики, в России есть другие города, где также можно выгодно сдавать жилье. Так, например, в **Казани** с третьего квартала прошлого года спрос заметно растет: только в июле—сентябре 2020 года увеличение составило 2,3 раза, выяснили в «Авито Недвижимости». Доходность от сдачи недвижимости в долгосрочную аренду в Казани составляет 5,3% годовых.

К концу прошлого года цены на покупку квартиры в **Воронеже** оказались на 19% ниже средних по России, выяснили в «Авито Недвижимости». При этом стоимость долгосрочной аренды жилья в городе, напротив, к ноябрю выросла на 10% год к году, подсчитали в Рейтинговом агентстве строительного комплекса (РАСК).

За год, по данным портала «Мир квартир», плата за наем жилья увеличилась только в 5 из 16 городов-миллионников, включая **Новосибирск, Волгоград, Омск, Красноярск и Самару**. Но в большинстве случаев в этих городах доходность рантье составляет около 4% годовых. Несмотря на то что в России пока особо не заработаешь на сдаче квартиры, сограждане продолжают покупать жилье в инвестиционных целях. Многие непрофессиональные инвесторы чувствуют себя увереннее с квартирой на руках, поскольку это материальный актив, который нигде не денется и сможет приносить доход, пусть и небольшой. Люди традиционно доверяют квадратным метрам больше, чем банкам. «Если вы хотите купить квартиру, просто чтобы на руках был материальный актив или для сдачи в аренду, то стоит выбирать небольшую квартиру (одно-двухкомнатную) с хорошей транспортной доступностью в современном доме», — советует эксперты рынка.

Экономия на «квадратах»

— мнение —

В 2020 году свыше 230 тыс. российских семей рефинансировали максимальное за всю историю число ипотечных кредитов. Как повлияло снижение ипотечных ставок на бум рефинансирования и сохранится ли эта тенденция в 2021 году, рассказывает генеральный директор агентства недвижимости «Бон Тон» НАТАЛИЯ КУЗНЕЦОВА.

Ставки рефинансирования сейчас действительно очень привлекательны и стартуют с 7,1%. Даже при неплохих условиях год назад, когда ставки были на уровне 9%, выгода очевидна. Большим спросом пользуется рефинансирование по программе семейной ипотеки. Тут ставки еще ниже — от 4,7%. Говорить о возникновении рисков «мыльного пузыря» не имеет особого смысла, поскольку при рефинансировании финансовая нагрузка на заемщика снижается.



Тенденция к продолжению рефинансирования сохранится, поскольку еще довольно много заемщиков, которые продолжают выплачивать ипотеку по 12%. Эти кредиты они активно оформляли во время господдержки в 2015–2016 годах.

Что касается предложений об отмене льготной ипотеки или о ее существенной корректировке для ряда регионов, то такой шаг не повлияет на рефинансирование, ведь эти два процесса между собой не связаны. Льготную ставку можно получить только при приобретении новостройки. Снижение ставок, как по рефинансированию, так и по стандартным программам, возможно в случае снижения ключевой ставки.

Если сравнить текущую ситуацию, средневзвешенная ставка ипотеки на первичном рынке в самом начале 2021 года составила 6,03%, что на 2,14% меньше, чем год назад. Количество выданных кредитов выросло на 57,9% по сравнению с уровнем

прошлого года, а объем в деньгах увеличился на 74,3%. Средний размер кредита составил 5,7 млн руб., что на 9,6% больше, чем в конце 2019 года. Средний срок выданного кредита составил 19 лет.

При снижении ключевой ставки даже на 0,25% средняя ставка по ипотеке будет не менее 7–7,5%. Это уже выше на 1–1,5%, чем ставка по льготной ипотеке. Для потребителя она будет уже психологически высокой, что приведет к снижению спроса.

Расходы на ипотеку оказывают опосредованное влияние на инфляцию. Льготная ипотека как раз позволяет уменьшить нагрузку на домашний бюджет и перераспределить расходы более эффективно. Низкие процентные ставки по льготной ипотеке сейчас помогают заемщикам: их ежемесячные расходы на обслуживание обязательств снизились. Доступная ипотека должна носить не временный характер, а стать постоянно действующим инструментом. Как уже

видно сейчас, она повысила спрос в целом на рынке на 30–40%. И чтобы это не приводило к ажиотажному спросу и росту цен, средняя ставка по ипотеке в долгосрочной перспективе должна быть на уровне 5,5–6%.

Ипотечный пузырь опасен для экономики при условии роста уровня просроченных ипотечных кредитов, доли высокорисковых заемщиков, обесценения ипотечных ценных бумаг и падения цен на недвижимость. Как следствие, происходит обвал ипотечного рынка в целом. В случае с ипотечным рынком России ситуация не выглядит рискованной даже в силу того, что доля ипотеки в ВВП составляет всего 5%. Для сдерживания роста доли высокорисковых активов регулятор еще в 2018 году ужесточил требования к банкам по резервам по ипотечным кредитам. По данным ДОМ.РФ, доля просроченных платежей в общем объеме задолженности по ипотечным жилищным кредитам в РФ составляет 0,8%, на рынке Москвы — 1%.