

ПОКУПКА ЖИЛЬЯ ЭКОНОМКЛАССА В МОСКВЕ – ЭТО ИНВЕСТИЦИЯ?



Александр Москатов,
Управляющий директор «МИЭЛЬ-Сеть офисов недвижимости»

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ



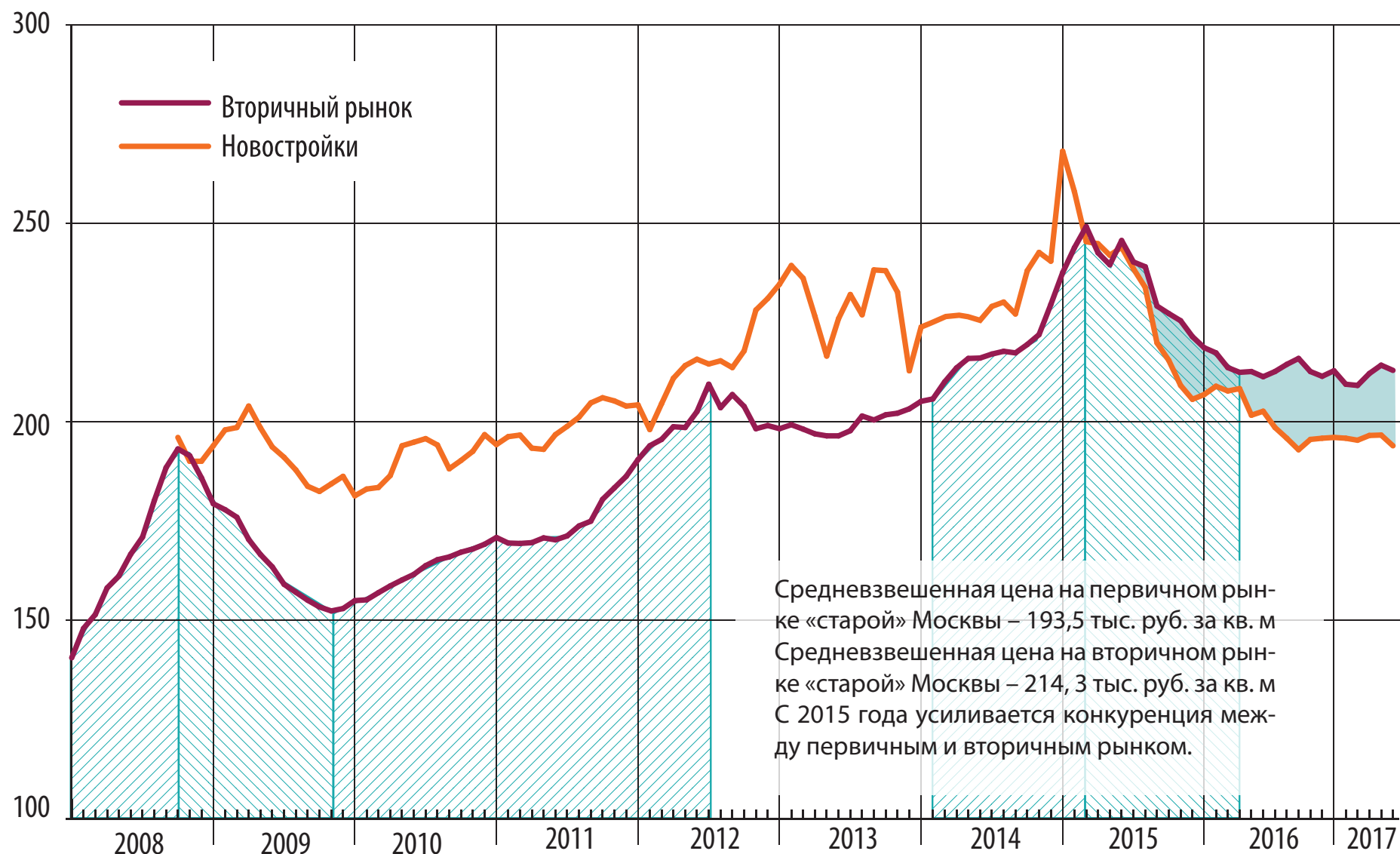
Вторичный рынок

- Рост доли сделок с объектами до 6 млн рублей (с 20% до 30% за два года)
- Рост доли менее ликвидных объектов в предложении
- Стабилизация средней цены предложения
- Разрыв между ценовыми ожиданиями продавцов и покупателей
- Высокая доля «альтернатив»
- Рост доли ипотечных сделок
- Конкуренция с новостройками

Первичный рынок

- Количество сделок (ДДУ) растет
- Рекордный объем предложения – 2,892 млн кв. м, или 45,3 тыс. квартир
- Новые проекты выходят с демпингом
- Цена стагнирует
- Появились явные лидеры – проекты, где сконцентрирован максимальный объем спроса, у остальных – сложности с реализацией

ДИНАМИКА ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ И ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ



ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ



На вторичном рынке средняя цена

— **минус 5% в год.**

Торг

На первичном рынке средняя цена

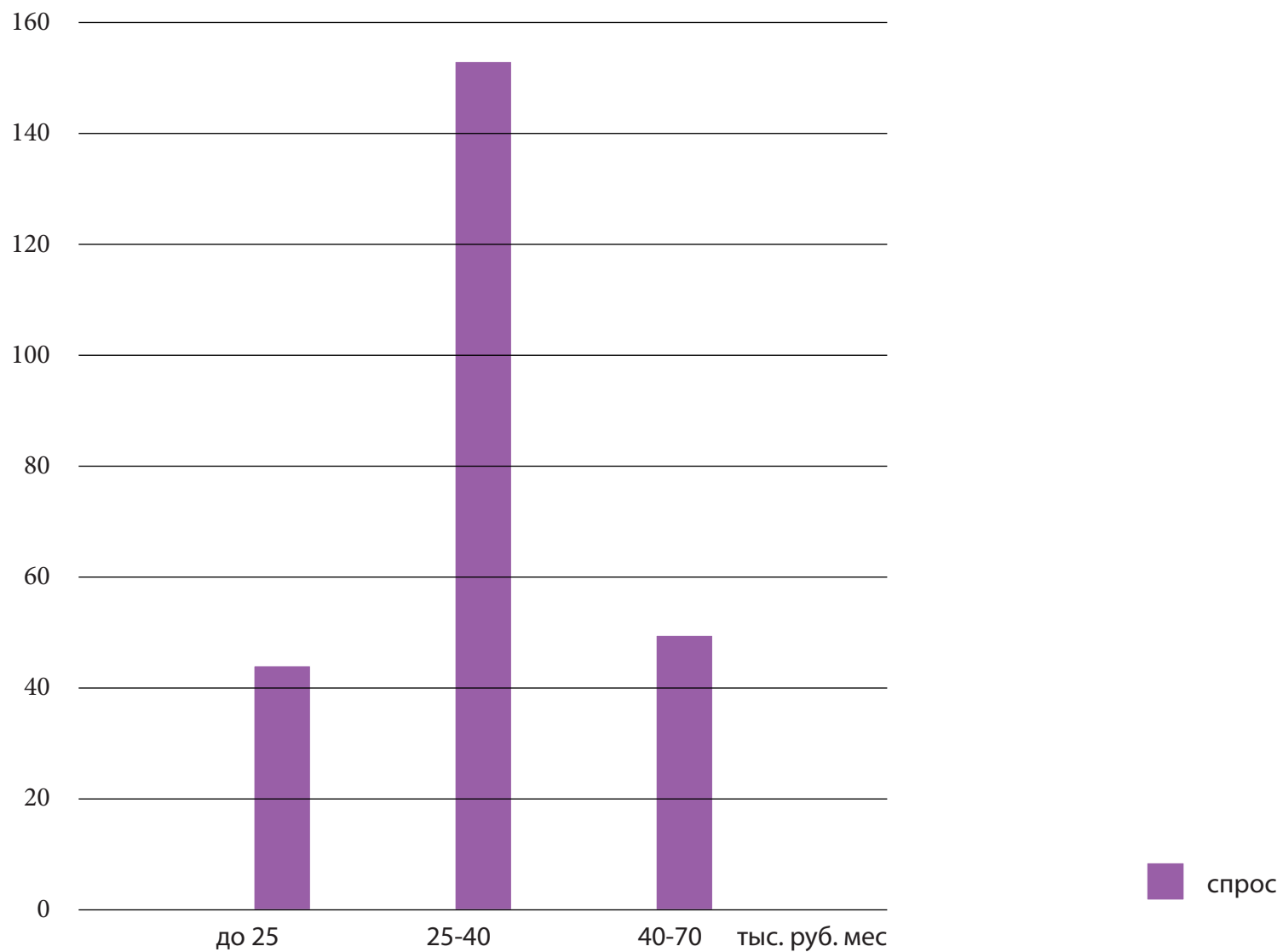
— **в пределах минус 1-2%.**

Дисконты

ДИНАМИКА ИНДЕКСОВ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР НА РЫНКЕ АРЕНДЫ ЖИЛЬЯ



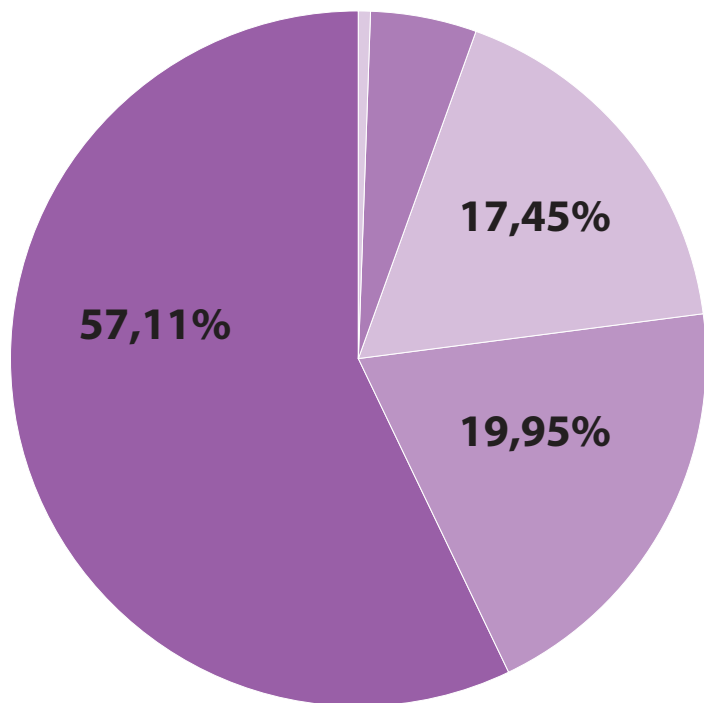
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА ПО ЦЕНОВЫМ ДИАПАЗОНАМ



ЧТО ПОЛЬЗУЕТСЯ СПРОСОМ У АРЕНДАТОРОВ

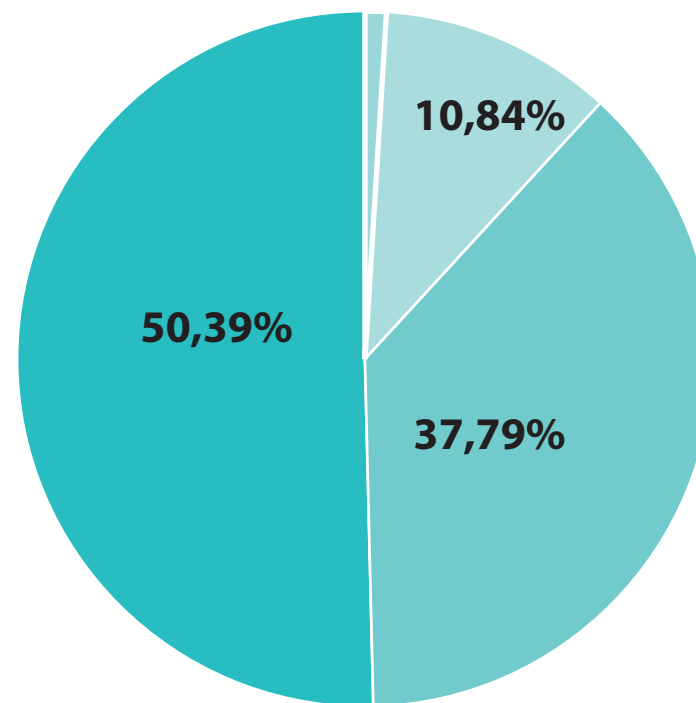
Традиционно наибольшим спросом пользуются одно- и двухкомнатные квартиры стоимостью найма в пределах 40 тыс. руб./мес.

- максимальный спрос – от 25 до 40 тыс. руб./мес. (57,11%);
- на квартиры от 40 до 70 тыс. руб./мес. – 19,95%;
- квартиры до 25 тыс. руб./мес. составил 17,45%;
- квартиры от 70 до 130 тыс. руб./мес. – 4,93%;
- квартиры дороже 130 тыс. руб./мес. – 0,56%.



Распределение спроса по комнатности:

- однокомнатные квартиры – 50,39%;
- двухкомнатные квартиры – 37,79%;
- трехкомнатные – 10,84%;
- многокомнатные – 0,99%.



АРЕНДНЫЕ СТАВКИ



	Изменение к июлю 2017, %	Изменение к августу 2016, %	Стоимость найма, тыс. руб./мес.
1-комнатные	↑ +1,06	↑ +0,19	29,74
2-комнатные	↑ +0,58	↓ -0,75	37,76
3-комнатные	↑ +0,05	↑ +1,17	46,95

ВЫБОР КВАРТИРЫ ДЛЯ ПОСЛЕДУЮЩЕЙ СДАЧИ В АРЕНДУ



- **Новостройки** или **вторичка**
- **Сегмент**
Чем больше вложения, тем ниже доходность
- **Максимально готовые** для проживания
квартиры
- **Комнатность** –
одно-, двухкомнатные квартиры
экономкласса в новых домах
- **Месторасположение** –
ближе к метро, в районах
с развитой инфраструктурой

ДОХОДНОСТЬ ОТ СДАЧИ КВАРТИРЫ В АРЕНДУ



Квартира экономкласса

- Средняя доходность – **4-7%**
- Средний срок окупаемости – **18 лет**
- Формула дохода от сдачи в аренду:

$$\frac{\text{месячная стоимость найма} \times 12 - 13\% \text{ НДФЛ}}{\text{покупки} + \text{стоимость дополнительных вложений}} \times 100 = \text{стоимость}$$



- Управление недвижимостью
- Переход на упрощенную систему налогообложения – налог на доход для физических лиц при сдаче квартиры в аренду составляет 13% в год, для зарегистрированных ИП – 6%
- Страхование квартиры, залоговый депозит, опись имущества

ДОХОДНОСТЬ ОТ АРЕНДЫ, БАНКОВСКИЕ ДЕПОЗИТЫ И ДОХОДНОСТЬ ОТ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Сегменты	% в год	Преимущества	Недостатки
Жилые помещения эконом и комфорт-класса	4-7	Большой выбор, высокая ликвидность, невысокие эксплуатационные расходы	Относительно низкая ставка
Банки	6-8	Средняя ставка	Риски банковского сектора, ограничения по выплате АСВ
Коммерческая недвижимость	8-11	Высокая ставка	Ограниченный выбор, низкая ликвидность, высокие эксплуатационные расходы, налог на имущество



Спасибо за внимание!

