ИНВЕСТИЦИИ ВЫЕЗЖАЮТ ИЗ КВАРТИР

ВОПРОС СОХРАНЕНИЯ СБЕРЕЖЕНИЙ В 2025 ГОДУ НА ФОНЕ РАСТУЩЕЙ ИНФЛЯЦИИ ВСТАЛ В РОССИИ ОСОБЕННО ОСТРО. ТРАДИЦИОННО САМЫМ ПОНЯТНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ С НИЗКИМ ПОРОГОМ ВХОДА БЫЛО ЖИЛЬЕ. ОДНАКО СЕГОДНЯ ОКУПАЕМОСТЬ ТАКИХ ВЛОЖЕНИЙ СТАЛА МАЛОПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЙ. КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE КИРИЛЛ КОСОВ РАЗБИРАЛСЯ, КАКИЕ СЕГОДНЯ ЕСТЬ АЛЬТЕРНАТИВЫ ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ И СБЕРЕЖЕНИЯ КАПИТАЛА ДЛЯ ЧАСТНОГО ИНВЕСТОРА.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

КАК ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ, ИНВЕСТИРОВАНИЕ НАЧИНАЕТСЯ НЕ С ИНСТРУМЕНТА, А С ЛИЧНОЙ ФИНАНСОВОЙ ГИГИЕНЫ

Виталий Голубев, коммерческий директор ЖК «Охтинские высоты», рассуждает: «Если говорить о продуктах с низким порогом входа, помимо жилья, то у частных инвесторов обычно в фокусе несколько направлений: небольшие коммерческие форматы „у дома“, кладовые и места хранения, машино-места, а также финансовые инструменты, где не нужно управлять объектом, например, фонды недвижимости или продукты, завязанные на арендный поток. Их плюс — меньший входной чек и иногда более понятная операционная модель». К минусам таких инструментов господин Голубев относит ликвидность и чувствительность к локации и управлению: коммерция и „малые форматы“ сильнее зависят от трафика и качества соседства.

РИСКИ ВЫРОСЛИ Станислав Ступников, партнер и генеральный директор компании «МТЛ. Управление активами», уверен: «Традиционно самым востребованным и понятным остается сегмент апарт-отелей, но сегодня для девелоперов и инвесторов выросли риски, в том числе из-за возможности отказа в получении гостиничной функции девелоперу. Следующий сегмент — это офисы. Их давно не строили, вакансия снизилась, а спрос вырос, соответственно, офисы востребованы. Растет тренд на офисы в многособственнических проектах, а также на офисы и помещения универсального назначения в проектах МФК». Однако, замечает эксперт, инвестиционно привлекательными они становятся только при наличии профессиональной УК, у которой есть опыт управления многособственническими проектами, а также объектами с различными функциями: офисами, торговыми центрами, апарт-отелями, так как для управления такими проектами нужны компетенции в разных сегментах.

Яна Лепешина, руководитель по продажам сети апарт-отелей Vertical, также полагает, что на рынке недвижимости сегодня существует несколько инструментов инвестирования с относительно невысоким порогом входа: апартаменты, машино-места и офисные помещения. Выбор конкретного продукта зависит от объема инвестиций и целевого уровня доходности, который ожидает инвестор.

По ее подсчетам, жилая недвижимость в текущих условиях обеспечивает доходность от аренды в среднем на уровне 4–6% годовых. «При этом после ужесточения регулирования краткосрочной аренды потенциал роста этой доходности существенно ограничен. Основным преимуществом жилых объектов остается возможность использования семейной ипотеки, однако этот инструмент также имеет ряд ограничений и не всегда подходит инвесторам, ориентированным именно на доход»,— говорит госпожа Лепешина.

Инвестиции в машино-места могут приносить доходность в 7–8% годовых и отличаются относительно низким порогом входа. «Вместе с тем такой актив обладает меньшей ликвидностью: в случае необходимости быстрой продажи реализовать паркинг сложнее, чем жилой объект»,— рассказала эксперт.

Офисные помещения потенциально способны обеспечить более высокую доходность, однако требуют учета большого количества вводных параметров — от локации и качества здания до структуры спроса — и предполагают более сложный выход из инвестиции, замечает госпожа Лепешина.

На этом фоне, говорит она, апартаменты сегодня являются одним из наиболее привлекательных инструментов для частных инвесторов. В качественных апарт-отелях с продуманной концепцией и профессиональной управляющей компанией доходность от аренды может достигать 12% годовых, а рост стоимости актива — около 5% в год. Такие проекты отличаются высокой ликвидностью и востребованностью на рынке благодаря подтвержденной финансовой модели.

Дополнительным фактором привлекательности апартаментов остается широкий выбор рассрочек и отсрочек платежей, которые сегодня чаще всего предлагаются именно в этом сегменте.

ДОСТУПНЫЙ ФОРМАТ Михаил Костромин, партнер и коммерческий директор «Активо», считает, что коммерческая недвижимость — альтернатива жилой: она защищает капитал от инфляции, дает стабильный доход и растет в цене. «Жилая недвижимость, как правило, подразумевает самостоятельное управление квартирой, в коммерции все популярнее становится вариант инвестирования в ЗПИФ — доступный формат без необходимости заниматься управлением. Это наиболее защищенная форма для коллективных инвестиций, которую уже „распробовали“ инвесторы: за последние три года количество пайщиков ЗПИФ выросло в 20 раз»,— говорит он.

По подсчетам господина Костромина, сегодня доходность коммерческой недвижимости составляет в среднем 12,5–13% в складах, 11–12% в офисах, до 15–16% может доходить в ритейле.

«Главный тренд 2025 года — доминирование складов: около 80% активов ЗПИФ приходится на логистику. Сегмент „разогрет“ успешными сделками и ростом арендных ставок с 4 до 12 тыс. рублей в 2021–2024 годах. Активы, купленные в 2021–2022 годах, показывают высокую капитализацию и доход, поэтому инвесторы продолжают выбирать складские фонды»,— делится господин Костромин.

Партнер Bright Rich | CORFAC International Сигуш Бабоян полагает, что более интересной альтернативой жилью является покупка небольших офисных блоков для сдачи в аренду. «Благодаря росту стоимости аренды офисные помещения обеспечивают собственнику более высокий доход. С начала 2024 года по конец 2025 года ставки аренды в бизнес-центрах класса А выросли на 42,8%, до 3 тыс. рублей за квадратный метр, класса В+ — на 36,7%, до 2,1 тыс. рублей. Такая динамика связана с низким объемом строительства новых бизнес-центров в Санкт-Петербурге и высоким спросом на площади. На середину декабря вакансия на офисном рынке город составляет 4%, что говорит о серьезном дефиците площадей»,— рассказала она.

Также перспективным инструментом для частных инвесторов выглядит ЗПИФ недвижимости (ЗПИФН), полагает госпожа Бабоян. Этот инструмент позволяет пайщикам инвестировать в капиталоемкие проекты в сфере офисной и складской недвижимости с высоким порогом входа. Кроме того, ЗПИФН дает им возможность диверсифицировать риски, поскольку, как правило, фонды владеют объектами в разных сегментах рынка или регионах. «При этом необходимо обращать внимание на эффективность работы управляющей компании, поскольку от этого зависит доходность инвестора»,— указывает она.

Правда, соглашается госпожа Бабоян, по сравнению с инвестированием в жилье, перечисленные инструменты имеют свои недостатки: «Поиск арендатора офиса занимает более длительный период времени, чем квартиры. Кроме того, в жилой недвижимости ниже эксплуатационные расходы, а налоги проще в администрировании. Выбор перспективного офисного блока требует большей экспертизы и погружения в рынок. Также необходимо учитывать, что объекты с большим числом собственников являются сложными в управлении, что требует профессионализма управляющей компании. ЗПИФН является инструментовм с ограниченной ликвидностью, поскольку инвестор может выйти из числа пайщиков фонда только через определенное время. Кроме того, важную роль играет эффективность управляющей компании, которая принимает все решения».

Госпожа Бабоян говорит, что среднегодовая доходность ЗПИФН составляет 14–15%. Годовая арендная доходность в офисном сегменте составляет 8–10%. Порог входа в ЗПИФН сильно зависит от фонда и может составлять как 100 тыс. рублей, так и 12 млн рублей. «Небольшие офисные блоки продаются по цене от 250 до 500 тыс. рублей за квадратный метр. В результате стоимость помещения площадью 70 кв. м может варьироваться от 17 до 35 млн рублей»,— делится она и напоминает, что средняя доходность от сдачи в аренду жилья составляет 6–7%.

ГЛУБОКОЕ ПОГРУЖЕНИЕ Исполнительный директор девелоперской компании Glincom Иван Татаринов полагает, что самые очевидные инструменты инвестирования — паевые инвестиционные фонды (ПИФы), акции, облигации и фонды ликвидности. «Государственные и корпоративные облигации часто предлагают проекты с низким порогом входа (через брокера от 1 тыс. рублей), обеспечивают стабильный купонный доход и более предсказуемую доходность, чем акции»,— рассуждает он.

Он также напоминает, что еще есть краудинвестинг и краудлендинг — онлайн-платформы, позволяющие частникам вкладывать деньги в бизнес-проекты, в том числе иногда в недвижимость, по схемам долевого участия или займа. «Например, платформы для совершения сделок с внебиржевыми ценными бумагами, вроде Rounds, дают частникам возможность участвовать в проектах малого и среднего бизнеса с относительно низкими суммами. Однако здесь от инвестора требуется более глубокое погружение в тему, также желательно наличие опыта инвестирования»,— замечает господин Татаринов.

В любом случае, нужно понимать, что инвестирование начинается не с инструмента, а с личной финансовой гигиены. Пока нет подушки безопасности хотя бы на шесть месяцев жизни, инвестиции несут в себе неоправданный риск. Начинать нужно с простых и ликвидных инструментов, названных выше. Они обучают ключевому навыку: жить с колебаниями стоимости активов и не паниковать. Нельзя гнаться за высокой доходностью — она всегда сопровождается высоким риском. Для новичка важнее сохранить капитал и понять механику рынка, чем сорвать куш. Кроме того, важна четкая диверсификация. Лучше иметь несколько разных вариантов дохода, и даже при небольших суммах это можно сделать через фонды. ■