

Подматрасный инвестор диктует условия

> В летнюю жару в Магнитогорске тают цены на вторичном рынке недвижимости

СТРАНА у нас удивительная и парадоксальная. Помнится, на пороге развала Советского Союза «Комсомольская правда» опубликовала прогнозы дальнейшего развития ситуации.

Один из них, данный известным профессором, оказался настолько неправдоподобным, что через год выглядел просто смешным. Другой, озвученный неким дядей Васей, сбился чуть ли не буквально: и великая держава исчезла с политической карты мира, и «деревянный» рубль обесценился в десятки раз, и, как следствие, водка подорожала. Диванный аналитик оказался куда прозорливее матерого эксперта. Минуту с тех пор почти два десятка лет, но результативность «прогнозов» мало изменилась.

«Революция», о которой в последние месяцы чуть ли не в один голос говорили простые люди и которую старались «не замечать» эксперты рынка недвижимости, свершается буквально на наших глазах. Нынешнее лето не принесло ни грамма оптимизма магнитогорским профессиональным риелторам. Всевозможные агентства недвижимости, появившиеся в городе на «строительном буме», фактически впали в спячку. Самое жаркое время года и прежде до минимума уменьшало количество «жилищных» сделок, а ныне вовсе свело их почти к абсолютному нулю. Квартиры не покупают! Даже несмотря на то, что планомерное «усыхание» цены квадратного метра на вторичном рынке жилья продолжается...

— Если так дело пойдет дальше, мы действительно без работы останемся, — сокрушаются участники городского рынка недвижимости.

Когда три-четыре месяца назад впервые за несколько последних лет появились предложения о продаже вполне качественных одно- и двух-



комнатных квартир в «престижном» Ленинском районе по цене меньше 30 тысяч рублей за квадратный метр (и это на фоне как раз в тот момент «упавшего» рубля), риелторы торопили потенциальных покупателей: берите, дешевле не будет — цены достигли дна! Когда сейчас некоторые из владельцев тех самых до сих пор не проданных квартир умерили аппетиты до 24–25 тысяч рублей за квадратный метр, покупателей уже и не знают, чем привлечь. Подешевели даже квартиры в недавних новостройках (правда, не в Ленинском районе), купленные инвесторами для перепродажи на вторичном рынке. Похоже, часть неудавшихся спекулянтов готовы «слить» свою недвижимость как можно скорее даже в убыток себе — лишь бы обрести живые деньги, которые можно вложить в новые финансовые проекты

или попросту сохранить до лучших времен.

Если сопоставить количество объявлений о покупке и продаже самых востребованных одно- и двухкомнатных квартир, можно обнаружить страшноватую для риелторов пропорцию: желающих продать недвижимость в Магнитогорске сейчас раз в тридцать больше, чем желающих ее купить. Даже если учесть, что с объявлениями о своих намерениях выходят все продавцы, но далеко не все покупатели, симптомы впечатляют!

Конечно, первичный и вторичный рынки недвижимости живут по-разному. Особенно в кризис. Застройщики, которые не могут реализовать уже построенное или близкое к завершению жилье, ищут любые схемы его реализации. Сами договариваются с банками и предлагают потенциальным покупателям различные варианты оплаты. «Возможна ипотека!» — такими словами

теперь дополняют свои предложения многие строители. То есть, оформить кредит в банке может не любой желающий купить жилье, а лишь тот, кто приобретает его у определенной строительной компании. На вторичном рынке — ситуация совершенно иная. Банки покупке вторичного жилья сейчас фактически не кредитуют. По сути, здесь произошел «откат» в девяностые годы, когда квартиры если и приобретались в кредит, то исключительно по «уговору», который на Руси дороже денег, между продавцом и покупателем. Вот только экономические условия резко изменились. Если лет десять–пятнадцать назад некоторой части населения вполне хватало «подматрасных» инвестиций для покупки жилья, то сейчас — нет. Покупательный потенциал иссяк. И хотя продавцы недвижимости до упора стремятся «держаться», они, эти цены, все равно плавно и медленно будут снижаться. Вопрос: до какого предела?

Профессиональные участники рынка недвижимости в частных разговорах признаются, что существует довольно простая методика подсчета «честной» цены для жилья экономкласса — как раз такого, что в основном реализуется на вторичном рынке. «Формула» такова: арендная плата за пять–десять лет должна «отбивать» стоимость квартиры. Сопоставьте нынешнюю ежемесячную плату за наем квартиры с сегодняшней ценой этого жилья на городском рынке. Да они отличаются раз в 150 – 200! Другими словами, если руководствоваться «формулой честной цены», обнародованной самими риелторами, то стоимость магнитогорской недвижимости на вторичном рынке даже сейчас, после падения, завышена минимум в полтора раза...

Есть, правда, у этой «медали», как и у всякой другой, обратная сторона. Когда цена, скажем, за однокомнатную квартиру, достигает «социально справедливого уровня», строители, что в России, что на благополучном по европейским меркам Кипре, просто прекращают строить — невыгодно! Количество предложений на первичном рынке недвижимости моментально падает, а вторичный на это неизменно реагирует повышением цен...

В кризисные времена у экономистов принято составлять два сценария развития событий — оптимистичный и пессимистичный. Парадокс, но оживить городской вторичный рынок недвижимости может лишь второй. Если в ближайшее время (полгода) правительство опять слегка девальвирует рубль, чтобы поддержать отечественных производителей и залатать дыры в бюджете, то долгое время, которое сейчас тянет всех на дно, немного обесценится посредством инфляции. Тогда, даже несмотря на рост рублевых цен на квартиры, спрос возрастет, тем более, что валютная (но не долларовая — «американец» может сам рухнуть в любой момент) цена упадет.

Впрочем... Что там прогнозируют диванные аналитики?..

ВЛАДИСЛАВ РЫБАЧЕНКО
ФОТО > АНДРЕЙ СЕРЕБРЯКОВ

ПИФы облигаций – стриги купоны!

ПИФы НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ стоят в авангарде самых доходных инструментов сбережений. В период роста фондового рынка они обогнали по доходности золото и доллары, которые поочередно показывали лучшую доходность, когда рынок падал.



Начавшийся сезон отпусков как обычно характеризуется снижением деловой активности и смещением интереса в сторону более консервативных инструментов инвестирования. Это также связано с тем, что лето 2009-го не предвещает бурного роста фондового рынка, т. к. после значительного подъема в последние месяцы рынки не выглядят дешевыми, а ожидания улучшения ситуации в экономике отыграны.

В подобной ситуации имеет смысл задуматься об инвестировании в фонды облигаций.

Тем более, что текущую ситуацию, складывающуюся на рынке облигаций, можно охарактеризовать одним словом «возвращение».

Об этом говорит то, что цены даже самых качественных бумаг, провалившись к Новому году, уже почти вернулись к уровням прошлого докризисного июня (см. график). Соответственно, приходят в норму и доходности: первый эшелон торгуется вокруг цифры

15–20 % годовых, что уже выше инфляции и не так рискованно.

В условиях назревающей стабильности доходности облигаций начнут снижаться и возвращаться к скучному и вялому докризисному состоянию (8–10 % годовых) — значит, сейчас самое время для входа. Самым оптимальным вариантом для этого являются ПИФы облигаций. ПИФы облигаций — это практически единственный инвестиционный инструмент для инвестора, вкладывающего на короткие сроки и не желающего подвергаться риску убытков.

ПИФ облигаций — это разновидность ПИФа, в портфель которого входит большая доля (до 100 процентов) облигаций. Как известно, облигация — это ценная бумага, дающая право не на управление компанией, а на начисление периодических купонных выплат и номинала в конце срока. То есть для эмитента облигаций это разновидность кредита, по которому он периодически платит проценты (купонные выплаты) и отдает тело кредита в конце срока. Для инвестора облигации — способ вложения

денег, при котором он, наоборот, получает периодические выплаты и номинал в конце срока (в отличие от акций, по которым доход состоит из роста курсовой стоимости, а также дивидендов).

Таким образом ПИФы облигаций предоставляют возможность независимо от рыночной конъюнктуры получать доход и наиболее подходят тем, кто хочет сохранить свои сбережения от инфляции.

Приобрести паи фонда облигаций и произвести любые операции с ценными бумагами вы можете в финансовом центре «РФЦ» на Завенягина, 9.

За дополнительной информацией обращайтесь по телефону 25-60-25.

ООО УК «РФЦ-Капитал» (Лицензия на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами и паевыми инвестиционными фондами № 21-000-1-00097 выдана ФКЦБ России 24 декабря 2002 года).

> Цена жилья социально справедливого уровня для строителей невыгодна