

Подлужный Д.В.

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ ДЛЯ СДАЧИ В АРЕНДУ: ИЛЛЮЗИИ И РЕАЛЬНОСТЬ

ИПОТЕКА И НОВОСТРОЙ

МЕЧТА

ПАССИВНЫЙ
ДОХОД

РОСТ
СТОИМОСТИ

ФИНАНСОВАЯ
СВОБОДА

РЕАЛЬНОСТЬ

РАСХОДЫ

КОММУНАЛЬНЫЕ
ПЛАТЕЖИ

РЕМОНТ

ПРОСТОИ

АРЕНДАТОРЫ

РАСЧЕТ ДОХОДНОСТИ

Аренда 8 месяц	55 000
Расходы	- 15 000
Налоги	- 3 000
Ипотека	- 25 000
Простои	- 5 000
Чистый доход	= 7 000

Доходность: 8,4% годовых

ДОГОВОР АРЕНДЫ

ИПОТЕЧНЫЙ
ДОГОВОР



ПРАВА О РЫНКЕ



РЕАЛЬНЫЕ РАСЧЕТЫ



ПРОВЕРЕННЫЕ СТРАТЕГИИ



СТАБИЛЬНЫЙ ДОХОД

Дмитрий Подлужный
Инвестиции в недвижимость
для сдачи в аренду:
иллюзии и реальность.
Ипотека и новострой

*<https://litres.ru/74073858>
SelfPub; 2026*

Аннотация

Эта книга — практическое руководство для тех, кто рассматривает покупку недвижимости как способ сохранить и приумножить капитал.

В книге подробно разобраны реальные механизмы работы арендного бизнеса: как выбрать объект, оценить новостройку, проверить застройщика, рассчитать доходность и понять, действительно ли квартира способна приносить прибыль.

Вы узнаете:

- + почему популярные мифы о недвижимости часто приводят к финансовым ошибкам;
- + как работает рынок жилья и от чего зависит стоимость квартиры;
- + когда ипотека становится эффективным инструментом, а когда превращается в опасную нагрузку;

- + какие скрытые расходы ждут владельца недвижимости;
- + как выбрать квартиру, которая будет востребована у арендаторов;
- + как правильно искать жильцов и снижать риски;
- + какие ошибки чаще всего совершают начинающие инвесторы.

Отдельное внимание уделено покупке квартир в новостройках, финансовым расчётам, управлению арендой и созданию инвестиционного портфеля из нескольких объектов.

Содержание

Недвижимость как инвестиция: мечта и действительность	5
Глава 1. Иллюзии инвестора: чему верят новички	14
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Дмитрий Подлужный

Инвестиции в недвижимость для сдачи в аренду: иллюзии и реальность. Ипотека и новострой

Недвижимость как инвестиция: мечта и действительность

Среди множества способов сохранения и приумножения капитала недвижимость уже много десятилетий занимает особое место.

Для одних она является символом стабильности и надёжности,

для других — способом создать дополнительный источник дохода,

а для третьих — возможностью построить полноценный инвестиционный бизнес.

Если спросить обычного человека, какие инвестиции ка-

жуются ему наиболее безопасными, ответ чаще всего будет одинаковым: квартира.

Не акции, не облигации, не криптовалюты и не собственный бизнес. Именно квартира воспринимается как нечто материальное, понятное и осязаемое. Её можно увидеть, потрогать, отремонтировать, сдать в аренду или продать. Она не исчезнет из-за сбоя на бирже и не обнулится за одну ночь.

Именно поэтому тысячи людей ежегодно принимают решение купить квартиру в ипотеку и сдавать её в аренду, рассчитывая, что жильцы будут оплачивать кредит, а через несколько лет объект превратится в источник чистого дохода.

На первый взгляд схема выглядит очень привлекательно. Человек находит новостройку, вносит первоначальный взнос, оформляет ипотеку и получает квартиру. После ремонта в неё заселяются арендаторы, которые ежемесячно платят за проживание. Полученные деньги идут на погашение кредита. Через десять, пятнадцать или двадцать лет ипотека закрывается, а собственник становится владельцем недвижимости, которая приносит стабильный доход.

Звучит почти как финансовая магия.

Однако между красивой теорией и реальной жизнью существует огромная разница. За привлекательными рекламными обещаниями скрываются десятки нюансов, о которых редко говорят застройщики, ипотечные менеджеры, блогеры и продавцы обучающих курсов.

Реальная инвестиционная недвижимость — это не только доход, но и расходы. Не только рост стоимости жилья, но и риск снижения цен. Не только надёжные арендаторы, но и конфликты, простои, ремонты и непредвиденные ситуации.

Поэтому прежде чем рассматривать покупку квартиры как инвестицию, важно понять, где заканчивается мечта и начинается действительность.

Почему люди выбирают квартиры для инвестиций?

Существует несколько причин, по которым недвижимость остаётся одним из самых популярных инвестиционных инструментов.

Первая причина — психологическая. Большинство людей гораздо проще воспринимают квартиру, чем финансовые инструменты. Для покупки акций необходимо изучать рынок, понимать отчётность компаний, следить за новостями и анализировать риски. С недвижимостью всё кажется намного понятнее.

Дом стоит. Квартира существует. Людям всегда нужно жильё. Логика кажется железной.

Вторая причина связана с жизненным опытом. Многие люди видели, как их родители или знакомые покупали квартиры много лет назад, а затем наблюдали рост цен. Кто-то приобрёл жильё в начале двухтысячных и через десять лет продал его в несколько раз дороже. Такие истории создают впечатление, что недвижимость всегда растёт в цене.

Третья причина — возможность использовать ипотеку.

Для покупки большинства инвестиционных инструментов необходимо иметь всю сумму сразу. Квартиру же можно приобрести, располагая лишь частью средств. Остальное предоставляет банк. Именно этот механизм заставляет многих инвесторов задуматься: «Если я могу купить квартиру за десять миллионов, имея только три миллиона собственных средств, почему бы не воспользоваться такой возможностью?»

Четвёртая причина — арендный доход. Многим нравится идея получать деньги каждый месяц независимо от основной работы. Возможность создать дополнительный денежный поток выглядит очень заманчиво.

Некоторые инвесторы идут ещё дальше и мечтают создать целый портфель объектов, который обеспечит им финансовую независимость.

И наконец, существует фактор наследства. Квартиру можно оставить детям, передать родственникам или использовать в будущем для собственного проживания. Для многих это выглядит надёжнее, чем любые другие способы инвестирования.

Все эти причины вполне понятны и логичны. Однако популярность инструмента ещё не гарантирует его прибыльность.

Откуда берутся истории успеха?

Если открыть социальные сети, тематические форумы или видеохостинги, можно найти огромное количество вдох-

новляющих историй.

Кто-то купил квартиру на этапе котлована и через три года продал её на сорок процентов дороже.

Кто-то приобрёл студию в развивающемся районе и быстро нашёл арендаторов.

Кто-то собрал портфель из нескольких объектов и теперь получает ежемесячный доход.

Подобные примеры действительно существуют.

Проблема заключается в том, что люди гораздо охотнее рассказывают о своих победах, чем о своих ошибках.

Редко можно встретить блогера, который подробно расскажет, как три месяца не мог найти арендатора, вложил крупную сумму в ремонт после съезда жильцов или вынужден был продавать квартиру дешевле цены покупки.

Успешные истории становятся заметными именно потому, что они привлекают внимание:

Человек, который заработал миллион, охотно поделится своей историей.

Человек, который потерял миллион, чаще всего предпочитает молчать.

В результате возникает так называемая ошибка выжившего. Мы видим только тех, кто добился успеха, и не замечаем огромное количество людей, чьи ожидания не оправдались. Это создаёт искажённую картину реальности.

На самом деле рынок недвижимости состоит не только из победителей. Он состоит из самых разных инвесторов: опыт-

ных и начинающих, осторожных и рискованных, удачливых и не очень.

И результаты у всех разные. Почему одни зарабатывают, а другие теряют деньги

На первый взгляд может показаться, что успех зависит исключительно от удачи.

Купил вовремя — заработал.

Купил не вовремя — потерял.

На практике всё значительно сложнее.

Одни инвесторы тщательно анализируют рынок, изучают спрос на аренду, рассчитывают доходность и закладывают резерв на непредвиденные расходы.

Другие принимают решения под влиянием эмоций. Они выбирают квартиру потому, что понравился красивый жилой комплекс, впечатлил офис продаж или убедительно выступил менеджер застройщика.

Первые инвесторы работают с цифрами. Вторые — с надеждами. Именно здесь проходит граница между инвестированием и азартной игрой.

Успешный инвестор понимает, что квартира — это, прежде всего финансовый актив. Каждое решение должно быть обосновано расчётами. Нужно учитывать:

стоимость покупки,

размер первоначального взноса,
ипотечную ставку,

расходы на ремонт,
налоги,
страхование,
возможные простои
и
десятки других факторов.

Кроме того, успешные инвесторы всегда рассматривают негативные сценарии:

Что будет, если квартира пустует несколько месяцев?

Что будет, если стоимость жилья снизится?

Что будет, если вырастут расходы на содержание объекта?

Что будет, если доходы собственника временно сократятся?

Чем лучше подготовлен инвестор к подобным ситуациям, тем выше его шансы сохранить прибыльность проекта.

О чём эта книга и кому она будет полезна?

Эта книга не является рекламой недвижимости.

Она не обещает лёгкого богатства, мгновенной финансовой свободы или гарантированной прибыли. Её цель значительно более практична.

Мы подробно разберём, как работает инвестиционная недвижимость в реальной жизни. Поговорим о наиболее распространённых мифах, связанных с покупкой квартир под аренду. Рассмотрим преимущества и недостатки новостроек. Разберёмся, когда ипотека помогает инвестору, а когда становится серьёзной проблемой.

Научимся рассчитывать доходность объекта. Изучим основные риски и способы их снижения. Посмотрим на реальные ситуации, с которыми сталкиваются владельцы арендной недвижимости.

Книга будет полезна:

- тем, кто только задумывается о покупке первой инвестиционной квартиры;

- тем, кто планирует использовать ипотеку для создания арендного бизнеса;

- тем, кто рассматривает покупку жилья в новостройке;

- собственникам, уже имеющим недвижимость и желающим повысить её эффективность;

- всем, кто хочет принимать решения на основе цифр, а не рекламных обещаний.

Если после прочтения этой книги вы сможете объективно оценивать инвестиционные предложения, видеть скрытые риски и принимать более взвешенные решения, значит, её главная задача будет выполнена.

Недвижимость действительно может стать хорошим инструментом для сохранения и увеличения капитала. Но только в том случае, если относиться к ней не как к мечте, а

как к бизнесу, основанному на расчётах, дисциплине и здравом смысле.

Глава 1. Иллюзии инвестора: чему верят новички

Инвестиции в недвижимость окружены огромным количеством мифов. Некоторые из них появились десятилетия назад и передаются буквально из поколения в поколение. Другие активно поддерживаются рекламой застройщиков, банков, агентств недвижимости и многочисленных блогеров.

Большинство начинающих инвесторов приходят на рынок с набором убеждений, которые кажутся очевидными и логичными. Однако именно эти убеждения чаще всего становятся причиной финансовых потерь, разочарований и неверных решений.

Проблема заключается не в том, что недвижимость является плохим инструментом для инвестиций. Проблема в том, что многие люди начинают инвестировать, опираясь на красивые истории и рекламные обещания, а не на реальные расчёты.

В этой главе мы рассмотрим самые распространённые иллюзии, которые мешают инвестору объективно оценивать риски и принимать взвешенные решения:

Квартира сама платит ипотеку

Пожалуй, это самый популярный миф на рынке недвижимости. Его можно услышать от знакомых, увидеть в реклам-

ных роликах или прочитать в социальных сетях. Суть идеи выглядит очень просто:

Вы покупаете квартиру в ипотеку, сдаёте её арендаторам, они ежемесячно оплачивают аренду, а эти деньги идут на погашение кредита. Через некоторое время квартира полностью переходит в вашу собственность.

На бумаге схема выглядит почти идеальной. Представьте человека, который оформил ипотеку на двадцать лет. Его ежемесячный платёж составляет сумму, близкую к средней арендной ставке в выбранном районе. Кажется, что жильцы будут оплачивать кредит вместо него. Но в реальной жизни всё гораздо сложнее.

Во-первых, между ипотечным платежом и арендным доходом редко существует идеальное совпадение. Очень часто ежемесячный платёж оказывается выше арендной ставки. Разницу приходится покрывать из собственного кармана.

Во-вторых, арендатор оплачивает не все расходы. Собственник продолжает нести затраты на:

- налоги;
- страхование;
- ремонт;
- покупку мебели;
- замену техники;
- обслуживание квартиры;
- комиссию агентств;
- юридические услуги.

В-третьих, квартиры не сдаются непрерывно круглый год. После выезда жильцов могут пройти недели или даже месяцы до появления новых арендаторов. В этот период ипотеку всё равно необходимо платить.

Многие начинающие инвесторы впервые сталкиваются с неприятным открытием именно на этом этапе. Оказывается, что квартира не платит ипотеку самостоятельно. Она лишь частично компенсирует расходы владельца.

Настоящий инвестор рассматривает арендный доход как один из элементов финансовой модели, а не как волшебное решение всех проблем.

Новостройка обязательно подорожает

Ещё одна чрезвычайно популярная идея связана с ростом стоимости жилья. Логика выглядит убедительно.

Если квартира покупается на этапе котлована, а через несколько лет дом достраивается, цена должна вырасти.

Многие действительно зарабатывали на такой стратегии. Особенно заметно это было в периоды быстрого роста рынка. Некоторые объекты за время строительства прибавляли десятки процентов стоимости.

Истории таких инвесторов быстро становятся популярными. Но здесь возникает важная ошибка. Люди начинают воспринимать прошлые результаты как гарантию будущих.

На практике рост цен зависит от огромного количества факторов. Среди них:
состояние экономики;

уровень доходов населения;
процентные ставки по ипотеке;
объёмы строительства;
демографическая ситуация;
покупательский спрос.

Представим район, где одновременно строятся десять новых жилых комплексов. Когда строительство завершится, рынок получит тысячи новых квартир. Если спрос окажется ниже предложения, рост цен может остановиться.

Иногда стоимость жилья после сдачи дома практически не меняется. В отдельных случаях цена даже снижается. Особенно это заметно в районах массовой застройки.

Кроме того, инвесторы часто забывают учитывать расходы. Даже если квартира формально подорожала, необходимо учитывать:

инфляцию;
проценты по ипотеке;
ремонт;
комиссии;
налоги.

После всех расчётов прибыль может оказаться значительно меньше ожидаемой.

Рост цены возможен. Но он никогда не является гарантированным.

Арендаторы найдутся всегда

Многие новички убеждены, что хорошая квартира обяза-

тельно будет сдана сразу после размещения объявления.

Причина проста. Жильё действительно необходимо людям. Следовательно, спрос должен существовать постоянно. Однако рынок аренды подчиняется тем же законам, что и любой другой рынок. Здесь есть периоды высокого спроса и периоды затишья. Существует конкуренция между собственниками. Появляются новые жилые комплексы. Меняются предпочтения арендаторов.

Допустим, инвестор приобрёл студию в новом доме. После завершения строительства оказывается, что аналогичные квартиры получили сотни других собственников. Все они одновременно начинают искать арендаторов. Количество предложений резко возрастает. Чтобы привлечь жильцов, приходится:

- снижать цену;

- улучшать ремонт;

- покупать дополнительную мебель;

- вкладываться в рекламу.

Иногда квартира может простаивать месяцами. Каждый месяц простоя означает потерю потенциального дохода. Но расходы продолжают существовать. Ипотека не исчезает. Коммунальные платежи продолжают начисляться. Налоги остаются обязательными.

Поэтому профессиональные инвесторы всегда закладывают в расчёты периоды простоя. Новички же обычно считают, что жильцы будут жить в квартире непрерывно многие годы.

Реальность показывает совершенно другую картину.

Пассивный доход без участия собственника

Словосочетание «пассивный доход» обладает почти магическим эффектом. Оно вызывает образ человека, который отдыхает на пляже, путешествует по миру и получает деньги независимо от своей занятости. Именно поэтому аренда недвижимости часто воспринимается как источник полностью пассивного заработка.

На практике всё выглядит иначе. Даже самая хорошая квартира требует постоянного внимания. Необходимо:

- искать арендаторов;
- показывать квартиру;
- составлять договоры;
- контролировать оплату;
- решать бытовые вопросы;
- организовывать ремонт;
- следить за состоянием имущества.

В один день может сломаться холодильник. В другой день перестанет работать стиральная машина. Через месяц возникнет необходимость заменить смеситель. Ещё через некоторое время жильцы сообщат о протечке.

Каждая подобная ситуация требует времени и участия владельца. Даже если объектом занимается управляющая компания, собственник всё равно остаётся ответственным за принятие ключевых решений.

Поэтому аренда недвижимости чаще является не пассив-

ным доходом, а малым бизнесом. Разница лишь в масштабе.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.