КНИГИ ПО ИНВЕСТИЦИЯМ



ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

квартиры, апартаменты, коммерческие помещения

Виталий Гурьев

Виталий Гурьев

Прямые инвестиции в недвижимость: квартиры, апартаменты, коммерческие помещения

«Автор»
2026

Гурьев В.

Прямые инвестиции в недвижимость: квартиры, апартаменты, коммерческие помещения / В. Гурьев — «Автор», 2026

Квартира, которая приносит арендный доход, — мечта многих российских семей. Но так ли выгодна прямая недвижимость, как кажется на первый взгляд? Эта книга помогает трезво посчитать все цифры. Вы узнаете, как оценивать реальную доходность сдачи в аренду с учетом простоя, ремонта, коммунальных платежей и налогов. Мы разберем разные форматы вложений: квартиры для долгосрочной и посуточной аренды, апартаменты, коммерческие помещения и готовый арендный бизнес. Отдельное внимание уделено управлению объектом, поиску надежных арендаторов и выбору налогового режима. Вы сравните прямую недвижимость с бумажной недвижимостью и облигациями по доходности, ликвидности и рискам и поймете, какой вариант подходит именно вам.

© Гурьев В., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Глава 1. Почему квартира кажется лучшим вложением 6
Конец ознакомительного фрагмента. 14

Прямые инвестиции в недвижимость: квартиры, апартаменты, коммерческие помещения

Эта книга носит исключительно образовательный и информационный характер. Ни одно из её положений не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, предложением купить или продать какой-либо финансовый инструмент, налоговой или юридической консультацией.

Все примеры, расчёты и ставки в книге условны или приведены для иллюстрации. Упоминания реальных компаний не являются рекламой или оценкой их текущей деятельности. Требования Банка России, правила биржи и налоговые нормы изложены по состоянию на момент написания книги и могут измениться.

Перед любым решением сверяйтесь с актуальными документами эмитента и нормативными актами, а при необходимости консультируйтесь со специалистом. Инвестиции связаны с риском, включая потерю части или всего вложенного капитала, и решения о вложении денег вы принимаете самостоятельно и под свою ответственность.

Глава 1. Почему квартира кажется лучшим вложением

Если спросить у десяти российских семей, куда разумнее всего вложить крупную сумму, большинство ответит почти одинаково: в квартиру. Этот ответ звучит так уверенно, будто речь идёт о законе природы, а не об одном из многих способов распорядиться деньгами. Квартира кажется надёжной, понятной и осязаемой, её можно потрогать, сдать, оставить детям. Эта книга не ставит целью разубедить вас в ценности недвижимости. Её задача скромнее и полезнее: научить вас считать, чтобы решение опиралось на цифры, а не на привычку.

Прежде чем говорить о доходности, простоях и налогах, стоит понять, откуда вообще взялась такая вера в квадратные метры. Привычки целого поколения редко возникают случайно. Обычно за ними стоит опыт, причём опыт болезненный, который люди запомнили надолго и передали детям. Если разобраться в этих корнях, станет проще отделить разумную часть народной мудрости от той, что давно устарела.

Для людей, которые застали 1990-е годы, слово «сбережения» связано с чередой потерь. Вклады в государственном сберегательном банке обесценились в начале десятилетия, когда цены за несколько лет выросли в тысячи раз. Затем многие доверили деньги финансовым пирамидам, которые обещали фантастические проценты и исчезли вместе с вкладчиками. Позже, в августе 1998 года, государство объявило дефолт по своим краткосрочным облигациям, рубль обесценился в несколько раз, а часть коммерческих банков закрылась. После такой череды событий трудно поверить, что деньги на счёте или ценные бумаги могут быть надёжными.

На этом фоне квартира выглядела островом устойчивости. Её нельзя было «заморозить» указом, она не исчезала вместе с офисом пирамиды, а при любой инфляции оставалась на месте. Люди видели простую картину: рубли таяли, а стены стояли. Именно тогда сложилось убеждение, что настоящие деньги хранятся в недвижимости, а всё остальное — бумажки, которые в любой момент могут превратиться в ничто.

Вторая причина любви к квартирам связана с тем, что для большинства семей это единственный крупный актив, который они когда-либо покупали. Рынок ценных бумаг долгое время казался чем-то далёким, сложным и опасным, доступным только профессионалам. Недвижимость, напротив, знакома каждому: все где-то живут, все понимают, что такое ремонт, соседи и коммунальные платежи. Понятность создаёт ощущение контроля, а контроль воспринимается как безопасность.

Третья причина — успех предыдущих покупок, который люди видели своими глазами. Тот, кто купил квартиру в начале 2000-х годов, через десять лет мог продать её в несколько раз дороже в рублях. Такие истории передаются из уст в уста, обрастают подробностями и создают впечатление, что недвижимость растёт всегда. Гораздо реже вспоминают, что этот рост пришёлся на особый период быстрого восстановления экономики, роста доходов и появления ипотеки как массового продукта.

Наконец, у квартиры есть особое место в семейной культуре. Для многих это не просто вложение, а символ состоятельности и заботы о детях: «у нас есть квартира для сына» звучит весомее, чем «у нас есть портфель облигаций». Эмоциональная ценность смешивается с финансовой, и человеку становится трудно отделить одно от другого. Когда речь заходит об инвестициях, эта смесь мешает трезво оценить цифры.

Всё сказанное не означает, что предыдущее поколение ошибалось. В своих условиях оно действовало разумно, выбирая актив, который хоть как-то защищал от хаоса. Вопрос в другом: подходят ли выводы тех лет для сегодняшнего дня, когда у частного инвестора есть депозиты со страховкой вкладов, государственные облигации, биржевые фонды и паевые фонды недвижимости. Чтобы ответить на этот вопрос, нужно сначала договориться о том, что именно мы называем инвестициями в недвижимость.

Прямыми инвестициями в недвижимость в этой книге называется покупка конкретного объекта в собственность с целью получать от него доход. Вы становитесь владельцем квартиры, апартаментов, офиса или торгового помещения, ваше имя записано в государственном реестре, и все решения по объекту принимаете вы. Доход приходит в виде арендной платы, а также, возможно, в виде разницы между ценой покупки и ценой продажи. Слово «прямые» подчёркивает, что между вами и объектом нет посредников вроде фонда или компании, акции которой вы покупаете на бирже.

Главное отличие такой покупки от приобретения жилья для себя состоит в критериях выбора. Когда вы ищете квартиру, в которой будете жить, вы думаете о собственном комфорте: близость к работе родителей, школа для детей, вид из окна, любимый парк рядом. Эти соображения законны, но они личные и не обязательно совпадают с тем, что ценят арендаторы. Квартира мечты для вашей семьи может оказаться неудачным объектом для сдачи, а скромная студия у метро, в которой вы сами жить не захотели бы, — отличным.

Покупка для себя оценивается по принципу «нравится или не нравится», а инвестиционная покупка — по принципу «сколько приносит и сколько стоит». Для собственного жилья переплата за красивый вид может быть оправдана удовольствием, которое вы получаете каждый день. Для инвестиционного объекта та же переплата оправдана только в том случае, если арендатор готов за этот вид доплачивать. Если не готов, лишние деньги просто снижают доходность вложения.

Ещё одно отличие касается отношения к расходам. Собственник, который живёт в своей квартире, воспринимает коммунальные платежи и ремонт как обычные траты на жизнь. Инвестор обязан видеть в каждом из этих платежей вычет из дохода, который делает вложение менее привлекательным. Подробный разбор таких расходов ждёт вас в третьей главе, а пока важно усвоить сам принцип: инвестиционная квартира — это маленькое предприятие с выручкой, затратами и прибылью.

Именно здесь кроется распространённая путаница. Многие семьи покупают вторую квартиру «на всякий случай», сдают её, когда получается, и считают это инвестицией. При этом они не знают, сколько на самом деле зарабатывают, потому что не учитывают ни простой, ни ремонт, ни упущенную выгоду. Такое владение ближе к хранению денег в стенах, чем к инвестированию, и в этом нет ничего плохого, если человек честно отдаёт себе в этом отчёт.

Теперь перейдём к мифам, которые окружают недвижимость. Самый живучий из них звучит так: «Недвижимость никогда не дешевеет». Его повторяют с такой убеждённостью, что он кажется аксиомой. Между тем история рынков, как российского, так и зарубежных, знает немало периодов, когда цены на жильё падали, иногда сильно и надолго.

Откуда же взялся этот миф? Во многом он вырос из того, как люди смотрят на цены.

Большинство помнит только номинальную стоимость в рублях, а рубль за последние десятилетия сильно обесценился. Если квартира стоила 2 миллиона рублей, а через пятнадцать лет стоит 6 миллионов, кажется, что она выросла втрое. Если за то же время общий уровень цен в стране тоже вырос примерно втрое, реальный выигрыш владельца близок к нулю. О том, как отличить реальный рост от инфляционного, подробно рассказано в пятой главе.

Вторая причина живучести мифа — особенность рынка недвижимости, на котором продавцы неохотно снижают цены. Когда спрос падает, владельцы квартир не спешат уступать, они предпочитают подождать. Объявления висят месяцами с прежними ценами, а сделок становится меньше. Со стороны кажется, что цены стоят на месте, хотя реальная стоимость, по которой квартиру можно продать прямо сейчас, уже снизилась. Человек, который видит только объявления, не замечает падения.

Третья причина кроется в избирательной памяти. Люди охотно рассказывают о квартирах, которые удачно купили и выгодно продали. Истории о том, как кто-то купил на пике и десять лет не мог вернуть вложенное с учётом инфляции, звучат реже. Никто не любит при-

знавать неудачные решения, особенно когда речь идёт о самой крупной покупке в жизни. В результате общее впечатление складывается из успешных историй, а неудачные выпадают из поля зрения.

Важно понять, что развенчание этого мифа не делает недвижимость плохим вложением. Оно лишь возвращает её в ряд обычных активов, у которых бывают взлёты и падения. Квартира может хорошо защищать капитал на длинном горизонте, но она не обязана расти каждый год и не гарантирует, что продать её можно будет дороже, чем вы купили.

Второй популярный миф касается самой природы арендного дохода. Его называют пассивным, то есть таким, который приходит сам, без усилий владельца. Картина в воображении проста: вы покупаете квартиру, находите жильца, и каждый месяц на карту падают деньги, пока вы занимаетесь своими делами. Реальность сдачи жилья заметно отличается от этой картинки, и чем раньше вы это примете, тем меньше разочарований вас ждёт.

Начнём с того, что объект требует времени ещё до появления первого рубля дохода. Нужно найти и проверить квартиру, провести сделку, сделать ремонт, купить мебель, подготовить объявление, провести показы, выбрать арендатора и подписать договор. Для человека, который делает это впервые, на всё уходят недели и даже месяцы, причём значительная часть работы приходится на вечера и выходные. Даже если часть задач поручить специалистам, их работу нужно контролировать.

После заселения жильца объект не перестаёт требовать внимания. Ломается стиральная машина, протекает смеситель, соседи жалуются на шум, арендатор задерживает оплату или просит снизить цену. Каждый такой случай отнимает время и нервы, а иногда и деньги. Добавьте сюда необходимость следить за коммунальными счетами, раз в год подавать налоговые документы, периодически искать нового жильца. Получается вполне ощутимая работа, просто распределённая неравномерно.

Попробуйте оценить эту нагрузку в часах. Допустим, в спокойный год без смены жильцов вы тратите на квартиру около трёх часов в месяц, а в год, когда жилец съезжает и нужно искать нового, — ещё двадцать-тридцать часов сверху. В среднем выходит пятьдесят-шестьдесят часов в год. Это немного по сравнению с полноценной работой, но это и не ноль. Если вы владеете несколькими объектами, нагрузка растёт почти пропорционально.

Честнее называть доход от сдачи квартиры не пассивным, а малоактивным. Он требует меньше усилий, чем собственный бизнес, но больше, чем владение облигацией или паем фонда, где от вас нужно только нажать кнопку в приложении брокера. Вопрос о том, сколько стоит ваше время и как его учесть в расчёте доходности, подробно разобран во второй главе. Здесь достаточно запомнить, что время владельца — это реальный ресурс, который тоже вкладывается в объект.

Существует способ сделать доход почти пассивным: передать объект в управление профессиональной компании. Она возьмёт на себя поиск жильцов, мелкий ремонт и общение, но заберёт за это часть арендной платы. О стоимости такого управления и о том, как оно меняет итоговую доходность, речь пойдёт в шестнадцатой главе. Пока отметим главное: за пассивность приходится платить, и иногда эта плата съедает заметную долю дохода.

Почему же, несмотря на все хлопоты, квартиры остаются столь притягательными? Значительную роль играет психология владения. Человек устроен так, что ему проще доверять тому, что он видит и может потрогать. Квартира имеет адрес, стены, ключи от двери.

Её можно показать друзьям, в ней можно переночевать в крайнем случае. Цифры на экране брокерского приложения такого ощущения не дают, даже если за ними стоят реальные компании с заводами и магазинами.

Эта осязаемость создаёт иллюзию контроля. Владельцу кажется, что он управляет судьбой своего вложения: выбирает жильца, решает, когда делать ремонт, устанавливает цену. Отчасти это правда, ведь от действий собственника действительно многое зависит. Однако

самые важные факторы, определяющие доходность, находятся вне его власти: общий уровень цен на жильё, ставки аренды в городе, решения властей о застройке района, изменения в налогах. Здесь владелец квартиры так же беспомощен, как акционер крупной компании.

Иллюзия контроля опасна тем, что снижает настороженность. Человек, который покупает акции, обычно понимает, что они могут подешеветь, и готовится к этому. Человек, который покупает квартиру, часто вообще не допускает мысли о неудаче. Он не создаёт резерв на случай простоя, не считает, что будет, если ставки аренды упадут, и вкладывает в объект все деньги до последнего рубля. Когда что-то идёт не так, удар оказывается неожиданным и болезненным.

С психологией связан и эффект привязанности, который знаком многим владельцам. Человек, вложивший в ремонт квартиры душу и силы, начинает оценивать её дороже, чем она стоит на рынке. Ему трудно продать объект, даже когда это выгодно, и трудно признать, что вложение получилось неудачным. Эту особенность полезно знать заранее: она поможет вовремя заметить, что эмоции начали подменять расчёт.

К психологическим ловушкам относится и стадное поведение. Когда все знакомые обсуждают, кто какую квартиру купил и сколько заработал, человеку начинает казаться, что он упускает что-то важное. Это чувство подталкивает к покупке в тот момент, когда рынок уже разогрет, цены высоки, а будущая доходность, соответственно, низка. История рынков показывает, что массовый энтузиазм чаще совпадает с вершиной цикла, чем с его началом.

Хорошо известен и эффект якоря. Когда продавец называет цену квартиры, эта цифра незаметно становится точкой отсчёта для всех дальнейших рассуждений покупателя. Если квартира выставлена за 9 миллионов рублей, а после торга удалось купить её за 8,5 миллиона, покупатель чувствует себя победителем. Между тем вопрос о том, стоит ли этот объект хотя бы 8,5 миллиона с точки зрения арендного дохода, может так и остаться незаданным. Якорь задаёт рамку, а расчёт доходности должен эту рамку проверять.

Ещё одна ловушка связана с тем, что психологи называют подтверждающим восприятием. Приняв решение купить квартиру, человек начинает замечать только те факты, которые это решение подкрепляют. Статья о росте цен на жильё запоминается, а статья о падении ставок аренды пролистывается. Риелтор, который хвалит район, кажется знающим специалистом, а знакомый, предупреждающий о рисках, — завистником. Защититься от этого помогает простой приём: до покупки специально поискать аргументы против неё.

Наконец, стоит упомянуть ловушку невозвратных затрат. Предположим, вы потратили полгода на поиск квартиры, заплатили юристу за проверку, внесли задаток и только потом обнаружили, что реальная доходность гораздо ниже ожидаемой. Отказаться от сделки психологически очень трудно, ведь столько усилий уже вложено. Однако потраченные деньги и время не вернуть в любом случае, а продолжение неудачной сделки лишь увеличит потери. Умение вовремя остановиться — один из самых ценных навыков инвестора.

Все эти ловушки объединяет одно: они заставляют человека принимать решение раньше, чем он посчитал цифры. Поэтому лучшая защита от них — дисциплина. Если у вас есть заранее подготовленный способ оценки объекта и чёткое правило, при какой доходности вы готовы покупать, эмоциям остаётся гораздо меньше места. Именно такой способ оценки мы будем строить на протяжении всей книги, начиная со следующей главы.

Стоит сказать и о том, как на восприятие недвижимости влияет реклама. Застройщики и агентства тратят значительные средства на то, чтобы квартира воспринималась как символ успеха и надёжности. В рекламе почти никогда не говорят о простое, капитальном ремонте дома или налогах, зато охотно рисуют картины спокойной жизни на арендный доход. Это нормальная работа продавца, но покупателю полезно помнить, что рекламная картинка показывает только одну сторону медали.

Чтобы научиться считать, нужно понимать, из чего складывается доход от недвижимости. У него две составляющие, и их полезно держать в голове раздельно. Первая — арендный поток,

то есть деньги, которые арендатор платит вам каждый месяц. Вторая — изменение цены самого объекта за время владения, которое превращается в живые деньги только в момент продажи. Вместе они дают полную доходность вложения.

Удобно представить квартиру как фруктовое дерево в саду. Яблоки, которые дерево приносит каждый год, — это арендная плата. Их можно собрать, продать и потратить, не трогая само дерево. Стоимость самого дерева может расти, если сад становится ценнее, или падать, если дерево стареет и болеет. Хороший садовник оценивает и урожай, и состояние дерева, а не только одно из двух.

Арендный поток хорош своей регулярностью и предсказуемостью. Если квартира сдана, вы примерно знаете, сколько получите в следующем месяце и через полгода. Этот доход можно планировать, тратить на текущие нужды или реинвестировать. Его главный недостаток в том, что он зависит от множества мелких факторов: от того, сдана ли квартира, платит ли жилец вовремя, не пришлось ли срочно менять технику.

Изменение цены объекта ведёт себя совсем иначе. Оно может быть весьма значительным, особенно на длинном горизонте, но предсказать его заранее практически невозможно. Кроме того, этот доход остаётся на бумаге, пока вы не продадите квартиру, а продажа связана с расходами и налогами. Многие инвесторы в недвижимость рассчитывают прежде всего на рост цены, а аренду воспринимают как приятное дополнение. Такая стратегия больше похожа на ставку, чем на расчёт.

Разумный подход состоит в том, чтобы оценивать вложение в первую очередь по арендному потоку, а рост цены считать возможным бонусом, на который не стоит закладываться. Почему это так важно, подробно объясняет пятая глава. Если квартира окупается одной лишь арендой, рост цены сделает вложение отличным. Если без роста цены вложение убыточно, вы фактически покупаете лотерейный билет, только очень дорогой.

Теперь о форматах, которые разбираются в книге. Самый привычный — обычная квартира для долгосрочной сдачи, когда жилец снимает её на год и дольше. Этот формат даёт относительно стабильный доход при умеренных хлопотах, и именно с ним знакомо большинство владельцев. Ему посвящена одиннадцатая глава, где разобраны договор, залог, права нанимателя и выселение недобросовестного жильца.

Второй формат — квартира для посуточной сдачи туристам и командированным. Здесь ставка за ночь намного выше, но и расходов больше, а загрузка непостоянна. Посуточная аренда больше похожа на маленькую гостиницу, чем на классическое владение жильём, и требует совсем другого уровня вовлечённости. О её экономике и правовых ограничениях рассказывает двенадцатая глава.

Третий формат — апартаменты, то есть помещения, которые выглядят как квартиры, но юридически считаются нежилыми. Они часто дешевле обычного жилья и привлекают инвесторов обещаниями высокой доходности. При этом у них есть особенности, о которых покупатели нередко узнают слишком поздно. Разбору этого формата посвящена тринадцатая глава.

Четвёртый формат — коммерческие помещения: магазины на первых этажах, небольшие офисы, склады, машино-места. Здесь арендатором выступает не семья, а бизнес, договоры заключаются на другие сроки, а ставки зависят от трафика и деловой активности. Этот мир живёт по своим правилам, о которых подробно говорится в четырнадцатой главе.

Наконец, пятый формат — готовый арендный бизнес, когда вы покупаете помещение сразу вместе с арендатором и действующим договором. Продавцы любят такие объекты за то, что их легко рекламировать: доход уже есть, осталось только получать его. Однако за привлекательной упаковкой иногда скрываются ловушки, о которых пойдёт речь в пятнадцатой главе. Каждый из пяти форматов имеет свою экономику, свои риски и своего идеального владельца.

Кому же подходит прямая недвижимость? Ответ зависит от трёх вещей: размера капитала, свободного времени и характера. Начнём с капитала, потому что это самое очевидное

ограничение. Даже скромная студия в крупном городе стоит несколько миллионов рублей, а с ремонтом и мебелью сумма вырастает ещё сильнее. Для сравнения, купить облигацию или пай биржевого фонда можно на тысячу рублей.

Если ваш капитал невелик, покупка квартиры потребует либо долгих лет накоплений, либо ипотечного кредита. Каждый из этих путей имеет цену. Накопление означает, что деньги годами лежат на депозите или в облигациях в ожидании покупки. Кредит означает, что значительную часть арендного дохода, а то и больше, вы будете отдавать банку. О том, как заём меняет экономику вложения и когда он оправдан, подробно рассказано в девятой главе.

Второе условие — свободное время и готовность тратить его на объект. Как мы уже выяснили, сдача квартиры требует участия владельца, особенно в первые годы. Если вы много работаете, часто уезжаете или просто не любите бытовые хлопоты, вам придётся либо мириться с нагрузкой, либо платить управляющей компании. Второй вариант снижает доходность, но сохраняет нервы, и для многих это разумный выбор.

Третье условие, о котором говорят реже всего, — характер. Владельцу квартиры нужно уметь договариваться с людьми, иногда твёрдо отказывать, спокойно реагировать на неприятности вроде протечки или задержки оплаты. Нужно терпение, чтобы переждать простой, не снижая цену в панике. Человеку, который тяжело переносит конфликты и неопределённость, прямая недвижимость может доставить больше стресса, чем денег.

Полезно задать себе несколько честных вопросов. Готовы ли вы ответить на звонок жильца в выходной день и разобраться с прорванной трубой? Сможете ли вы спокойно пережить три месяца без арендатора, продолжая платить за квартиру? Не будет ли вас мучить мысль, что деньги заперты в стенах и их нельзя быстро достать? Если ответы вызывают сомнения, стоит присмотреться к другим способам вложений в недвижимость, о которых говорится в девятнадцатой главе.

Рассмотрим несколько условных ситуаций, чтобы понять, кому прямая недвижимость подходит лучше всего. Первая ситуация: семейная пара около сорока лет, у которой уже есть собственное жильё без долгов, стабильный доход и накопленные несколько миллионов рублей помимо финансового запаса. Оба супруга готовы раз в месяц заниматься квартирой, а один из них умеет руководить ремонтом. Для такой семьи покупка объекта для сдачи может стать разумным способом разнообразить вложения и создать дополнительный источник дохода.

Вторая ситуация: молодой специалист двадцати пяти лет, который снимает жильё, копит на собственную квартиру и имеет около миллиона рублей сбережений. Ему часто советуют купить студию «на вырост» в ипотеку и сдавать её. Однако в этом случае почти весь капитал уйдёт на первоначальный взнос, а платёж банку может превысить арендный доход. Человеку, который сам ещё не решил жилищный вопрос и может сменить город ради карьеры, такая конструкция способна связать руки на годы.

Третья ситуация: человек на пенсии, который получил наследство и хочет обеспечить себе прибавку к пенсии. С одной стороны, регулярный арендный доход выглядит привлекательно. С другой стороны, хлопоты с жильцами, ремонтом и налогами с возрастом даются труднее, а потребность в быстром доступе к деньгам на лечение может возникнуть внезапно. Для такого человека важно трезво сравнить квартиру с более простыми и ликвидными инструментами, которые не требуют участия.

Четвёртая ситуация: предприниматель, у которого основной доход и так связан с недвижимостью, например с ремонтом или строительством. Ему кажется естественным вкладывать свободные деньги в квартиры, потому что он хорошо разбирается в этой сфере. Знание отрасли действительно даёт преимущество, однако при спаде на рынке недвижимости такой человек может одновременно лишиться и основного дохода, и стоимости вложений. В этом случае концентрация рисков фактически удваивается.

Эти примеры показывают, что одна и та же квартира может быть удачным вложением для одного человека и неудачным для другого. Объект сам по себе не бывает хорошим или плохим, он подходит или не подходит конкретному владельцу с его деньгами, временем, планами и характером. Поэтому, прежде чем изучать объявления, полезно честно описать собственную ситуацию: сколько денег вы готовы вложить, на какой срок, сколько времени готовы тратить и что будете делать, если деньги понадобятся раньше.

Такое описание полезно сделать письменно, а не держать в голове. Мысли, перенесённые на бумагу, становятся конкретнее, а противоречия между ними заметнее. Может выясниться, что вы хотите одновременно высокую доходность, полную безопасность, минимум хлопот и возможность забрать деньги в любой момент. Ни один актив, включая недвижимость, не способен дать всё это сразу, поэтому придётся решить, чем вы готовы пожертвовать.

Для одних главным окажется стабильный ежемесячный доход, и они будут готовы мириться с хлопотами. Для других важнее сохранность капитала на десятилетия вперёд, а текущая доходность отойдёт на второй план. Третьи поймут, что им критически нужна возможность быстро вернуть деньги, и тогда прямая недвижимость, скорее всего, отпадёт сама собой. Любой из этих выводов ценен, потому что он сделан до покупки, а не после неё.

Отдельно стоит обсудить порог входа и долю недвижимости в капитале семьи. Предположим, у семьи есть 8 миллионов рублей накоплений, и она хочет купить на них квартиру для сдачи. После покупки практически все сбережения окажутся в одном объекте, в одном доме, в одном районе одного города. Если в этом районе построят ещё несколько жилых комплексов и ставки аренды упадут, пострадает весь капитал семьи сразу.

Профессиональные инвесторы называют такую ситуацию концентрацией. Её противоположность — распределение денег между разными активами, которые ведут себя по-разному. Когда одна часть портфеля дешевеет, другая может расти или оставаться стабильной, и общий результат получается более ровным. Квартира в этом смысле неудобна: её нельзя купить частями и распределить по разным городам, если у вас нет очень большого капитала.

Простое правило помогает понять, не слишком ли велика ставка. Подумайте, какую долю вашего капитала составит объект после покупки. Если это 30–40 процентов, а остальные деньги лежат в других активах, концентрация умеренная. Если это 90 процентов и больше, а сверху ещё и кредит, ваше благополучие оказывается почти полностью привязано к судьбе одной квартиры. Такой выбор может быть оправдан, но он должен быть осознанным.

Посмотрим, как это выглядит в цифрах. Допустим, семья вложила в квартиру 8 миллионов рублей, и через несколько лет из-за избытка предложения в районе рыночная стоимость объекта снизилась на 10 процентов. Если квартира составляла весь капитал семьи, потеря равна 800 000 рублей, то есть десятой части всех сбережений. Если же квартира занимала треть капитала, а остальные деньги лежали в облигациях и на вкладах, общий капитал уменьшился лишь примерно на 3 процента. Одно и то же событие ощущается совершенно по-разному в зависимости от того, насколько велика была ставка.

Нельзя забывать и о финансовой подушке. Если все сбережения ушли на квартиру, а потом случилась болезнь или потеря работы, деньги понадобятся срочно. Продать квартиру быстро и без потерь удаётся редко, поэтому семья может оказаться в трудном положении, владея активом стоимостью в миллионы. Разумно сначала создать запас на несколько месяцев жизни в ликвидной форме, а уже потом думать о покупке объекта.

Именно поэтому эта книга начинается не с выбора квартиры, а с расчётов. Большинство ошибок в недвижимости совершается на этапе, когда человек уже влюбился в конкретный объект и подгоняет цифры под своё решение. Гораздо разумнее сначала понять, сколько на самом деле может приносить недвижимость, какие расходы съедают доход и с чем вообще стоит сравнивать результат. Тогда выбор объекта превращается в проверку цифр, а не в эмоциональный порыв.

Подведём итог первой главы, прежде чем двигаться дальше. Любовь россиян к квартирам выросла из горького опыта 1990-х годов и подкреплена успешными историями 2000-х, но она не отменяет того, что недвижимость — обычный актив со своими рисками. Цены на неё могут падать, доход от аренды не бывает полностью пассивным, а осязаемость объекта создаёт обманчивое чувство контроля. Доходность складывается из арендного потока и изменения цены, и опираться разумнее на первое. В следующей главе мы перейдём от общих рассуждений к цифрам и разберём, как правильно считать доходность сдачи в аренду, чтобы отличить реальное вложение от красивой рекламы.

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.