Автор: Павел Ткаченко
28.12.2009 10:22

Зарабатывать на недвижимости – первое, что приходит на ум неискушенному частному инвестору, не желающему играть в «русскую рулетку» с фондовым рынком и не доверяющему банкам после известных прошлогодних событий.

Инвестировать в недвижимость – хорошо. Но как на этом зарабатывать? Вот одна из точек зрения – опробованные лично мной работающие способы заработка на недвижимости:

– купить недвижимость, передержать ее какое-то время и продать, когда цена на нее поднимется;

– купить недвижимость в аварийном состоянии, отремонтировать и продать по цене, превышающей ваши затраты на покупку и ремонт;

– купить недвижимость в аварийном состоянии, отремонтировать и сдавать ее в аренду;

– предугадать повышение цен на недвижимость в определенном месте, купить объект, немного передержать и продать как проект – «недвижимость в перспективном месте с потенциалом для бизнеса». Например, квартира в старом доме на первом этаже с окнами на пустырь, на котором (как вам известно) будет построен огромный торговый комплекс.

Сегодня я остановлюсь только на одном способе – втором – на примере обычной квартиры.

Разумеется, основной вопрос – где найти квартиру в аварийном состоянии, продавец которой адекватно снизил и ее стоимость? И ответ прост – искать, искать и еще раз искать. Но вот что искать?

Количество комнат. Идеально для целей инвестирования подходят двухкомнатные стандартные квартиры. Почему? Потому что они незначительно отличаются по цене от однокомнатных в сопоставимом районе, но площадь их выше. Трехкомнатная же проигрывает двухкомнатной по необходимым затратам на ремонт – и работы, и материалов на нее уйдет больше.

Состояние. Желательно, чтобы в квартире было что-то, ярко свидетельствующее об аварийности. Например, квартира после пожара или квартира, выкупленная у деклассированных элементов (попросту – у алкашей). Также удручающее впечатление обычно производит разрушенный санузел, выбитые окна, разрушенные межкомнатные перегородки. Почему именно такие квартиры следует искать? Потому что непрофессионала в этом случае будет достаточно несложно склонить к существенному снижению цены.

Чего следует избегать? Жилых квартир «обычного» внешнего вида – при всей кажущейся незатратности их ремонта они представляют наиболее запущенную

категорию жилья, ремонт которого вам выльется «в копеечку». Однако снизить цену хозяева вряд ли согласятся – для них квартира находится в состоянии «переклей обои, заходи и живи», а значит и стоить должна соответственно.

Итак, у нас есть «убитая двушка». Дальше – чистый маркетинг. Высчитываем сценарии развития событий: за сколько квартиру можно сдать, если она в нормальном состоянии, за сколько, если в состоянии «евро» (ох уж это слово), ее можно продать в нормальном состоянии, за сколько – в «евро», и за сколько – в состоянии, подготовленном «под отделку».

Затем считаем свои затраты и составляем примитивный бизнес-план (не пугайтесь, все просто).

Итак, затраты

До нормального состояния в квартире нужно:

- Заменить (по необходимости) стояки горячей и холодной воды, а также отопления.

- Поклеить недорогую плитку (очень часто она выглядит достаточно «импортно»), поставить недорогие, но новые сантехприборы.

- Поставить недорогую металлическую дверь («китай» за 100 долларов вполне сойдет).

- Реставрировать окна (если есть что реставрировать) либо поставить экономичные пластиковые (самый дешевый профиль, побольше не открывающихся – «глухих» – створок, минимум дополнительной фурнитуры, пластиковый неширокий подоконник, пластиковые откосы).

- Перенести выключатели света на высоту 80 см от пола (элемент «евро») и добавить розеток.

- Установить недорогую, но новую фурнитуру (розетки, выключатели).

- Точечно отремонтировать бетонную стяжку на полу (по примеру наших дорожных служб, весной ремонтирующих дороги). Постелить недорогой, но свеженько выглядящий линолеум «под паркет» (так вид лучше).

- Ровнять стены не нужно – разве что особо яркие неровности. Недорогие виниловые обои соответствующей структуры скрывают большинство неровностей.

- Отреставрировать межкомнатные двери (или заменить на недорогие пустотелые полотна производства недалекого зарубежья, но никакого дерева из ближайшей столярной мастерской – или рассохнется, или по цене будет намного выше).

И никакого гипсокартона – никто за это не заплатит лишнего доллара!

Такой ремонт (а он в лучшем случае обойдется вам в 2 месяца и 2-3 тысячи долларов) вполне освежит любую «убитую» квартиру. Визуально она подорожает минимум вдвое от ваших вложений в ремонт, а в некоторых случаях – существенно больше.

Что еще можно сделать?

Если вы увлекаетесь дизайном квартир – то сейчас самое время сделать «авторский» дизайн. В «убитых» квартирах, как правило, межкомнатные перегородки на ладан дышат. Вот уже и идея для авторской перепланировки, например, объединения одной комнаты и кухни в студию (только не забудьте о необходимости оформить все документально – иначе квартиру вам не продать. Если вы не затрагивали капитальных стен, а часто именно так и происходит, то узаконить такую перепланировку достаточно просто и недорого). А это – уже другой сегмент покупателей и другие деньги.

Правда, и затраты в этом случае будут повыше, так как придется и стены подровнять (акцентирую: подровнять, а не выровнять!), и материалы использовать чуть дороже, и добавить каких-то авторских элементов (оклеить стены кухни самым дешевым ламинатом – очень просто, а смотрится по меньшей мере оригинально; откосы окон оклеить мелкой разноцветной плиточкой, как для бассейнов; сделать на стенах вставки их искусственного «дикого» камня). Все это оживляет интерьер, делает его неповторимым, уникальным, и за это определенная категория покупателей готова платить.

Чего делать не нужно?

Не нужно делать «как для себя» – на этом не заработаешь. Если вы не планируете жить в квартире, то и не ориентируйтесь на свои потребности. Кто покупает квартиру с ремонтом? Только неискушенный покупатель, которого необходимость проводить ремонт страшит. А значит, и потребности у него – чтобы не текло, не капало и не свисало, и визуально нравилось! Он никогда не узнает, что под обоями шпаклевка не Knauf, а ее местный аналог, а в ванной не испанская плитка – а более дешевая белорусская! А значит – не нужно и тратить на это силы, время и деньги!

Не нужно экономить на описанных выше вещах! Например, смесители поставьте пусть и китайские, но более-менее прочные. И купите их там, где дают гарантию! Кстати, часто в строительных магазинах распродают материалы позапрошлогодних коллекций по очень привлекательным ценам. Так, смеситель Grohe можно купить за 50 долларов! А одна эта деталь может «вытянуть» всю ванную комнату из категории «эконом» в категорию «элит» (при правильной подаче, разумеется!).

То же самое с напольным покрытием: пройдитесь по магазинам – иногда остатки очень качественного линолеума можно приобрести со скидками в 50%, что делает их

сравнимыми по цене с недорогим (и часто некачественным) линолеумом.

Обои – обратите внимание на цвет, фактуру, общее впечатление. Не берите «цыганщину» с блестками – это не модно уже лет 20, или огромными цветами, как у вашей мамы и бабушки. Пусть это будет геометрический рисунок и максимально спокойные тона, желательно светлые. Они смотрятся лучше и больше нравятся той категории покупателей, на кого ориентирован ваш продукт.

И не экономьте на качестве работы – халтура может испортить впечатление даже от самых дорогих и качественных материалов, в то время как опытный мастер может сделать «конфетку» и из самого обычного материала.

Дополнительный заработок

В дополнение к самому продукту можно заработать вот на чем.

Купить квартиру в кредит**.** Тогда первоначальные затраты будут намного меньше, а поскольку вы собираетесь квартиру скоро продавать – то ваша переплата не будет большой. Конечно, старайтесь найти кредит с минимальными первоначальными платежами – я имею в виду страховки, комиссии и все то, что не идет в погашение стоимости самой квартиры.

Сделать часть ремонтных работ самому, если это возможно.

Продавать квартиру через посредника, которым выступит ваш друг/коллега/родственник – тогда половина гонорара достанется также вам.

Разумеется, это не все, что можно сказать по этой обширной теме. Но должен же я был оставить вам поле для импровизации?!