

«Куплю за X, продам за Y» — так считают до первой сделки. Потом добавляются налог, комиссия, ремонт и время. Эти 8 правил — как считать после.

| ГАЙД ДЛЯ ИНВЕСТОРА · БЕСПЛАТНО

Как считать доходность котлована

Я не продаю котлованы — считаю доходность под задачу капитала. 8 правил для инвестора в новостройку: формула, ошибки, сигналы хорошей сделки. На цифрах рынка Москвы 2026.

8

ПРАВИЛ РАСЧЁТА И
ОЦЕНКИ

| ФОРМУЛА: ЧТО ВЫЧИТАТЬ ИЗ РОСТА ЦЕНЫ

01 Доходность котлована — это (цена продажи – цена покупки) минус ВСЕ расходы. Не «продам дороже на 30%».

Чистая прибыль = (Цена продажи – Цена покупки) – Налог при продаже – Комиссия агента – Подготовка к продаже – Содержание после сдачи дома. Если хоть один пункт не учли — реальная доходность будет на 5-10 процентных пунктов ниже того, что вы себе нарисовали.

Минимум четыре строки расходов до итоговой цифры. Один пропущенный пункт — и расчёт врёт на годовую доходность.

02 Налог 13% — если продаёте раньше 5 лет владения. Считается с разницы цен, а не с полной выручки.

Срок владения отсчитывается от регистрации права собственности (после сдачи дома). До истечения 5 лет — НДФЛ 13% от разницы покупка/продажа. Сверх 5 млн ₽ разницы — 15%. Срок 3 года действует только при единственном жилье. Это база — статья 217.1 НК РФ.

Забыли про налог в формуле — реальная доходность падает на 4-7 процентных пунктов. Критично, если рост цены умеренный.

03 Комиссия агента при продаже — 3-5% от цены сделки. Сразу в формулу, не «потом разберёмся».

Стандартная комиссия агента-риелтора в Москве при продаже квартиры бизнес-класса — 3-5% от цены сделки. Продаёте сами — экономите комиссию, но теряете 2-4 месяца экспозиции, всё это время несёте расходы на содержание квартиры.

Продаёте сами и не считаете время — типичная ошибка. Месяц лишней экспозиции в бизнес-классе = 30-80 тыс. ₽ расходов на содержание + срыв вашего планируемого срока выхода.

04 Подготовка к продаже: ремонт white-box → готовое, мебель, дизайн. 1-3 млн. ₽ в бизнес-классе.

Застройщик сдаёт white-box или с минимальной отделкой. Чтобы квартира продавалась за полную цену, нужна готовая отделка: 50-80 тыс. ₽/м² в бизнес-классе. Плюс содержание квартиры в период экспозиции: коммуналка + налог на имущество + охрана 30-80 тыс. ₽/мес.

«Продам как сдали» = дисконт 8-15% к цене готовой квартиры. Часто это съедает половину прибыли. Считайте либо ремонт в формуле, либо честный дисконт за white-box.

| СИГНАЛЫ ХОРОШЕЙ СДЕЛКИ

05 Локация: метро в шаговой доступности или строящееся, район с понятным планом развития.

Главный источник роста цены — развитие района вокруг. Метро в проекте на ближайшие 3–5 лет, новые дороги, бизнес-кластеры, парки в плане города. Без драйвера района цена растёт 5–8% в год — ниже среднегородского темпа Москвы (по данным market-intel май 2026 — около +15–20% г/г по бизнес-сегменту). Капитал сохраняется. Не растёт.

Район без планов развития = ниже среднегородского темпа Москвы. Капитал сохраните, заработать нечего.

06 Застройщик: топ-10 по объёму сданного, минимум 5 лет в бизнес-классе, без срывов 12+ месяцев.

У надёжного застройщика срыв сроков 3–6 месяцев — норма, 12+ месяцев — редкость. Каждый месяц срыва добавляет вам расходов на содержание капитала (стоимость денег) и сдвигает выручку. История сдач — публично на ЕИСЖС (наш.дом.рф).

Застройщик «с нуля» или с историей срывов 12+ мес на двух проектах подряд — закладывайте +6 месяцев к плану и пересчитайте доходность с учётом этого срока.

07 Спрос: вторичка района растёт быстрее общегородского индекса Москвы за последние 2 года.

Сравните динамику цен вторички района за последние 2 года с общегородским индексом. Если район растёт быстрее — там есть драйвер. Средняя экспозиция квартиры в районе на продаже — <90 дней. Это сигнал ликвидного спроса в момент вашего выхода.

Вторичка района экспонируется по 6+ месяцев — будете продавать долго. 3–4 месяца лишней экспозиции = 100–300 тыс ₽ расходов + сдвиг по всем срокам.

08 Цена покупки: дисконт 25–35% к цене готовой квартиры-аналога. Меньше — риск не окупается.

В 2022–2024 нормальный дисконт «котлован vs готовая квартира» составлял 25–35%. В 2026 рынок сжался: в ряде проектов дисконт сократился до 10–20%. Меньше 20% в текущих условиях — сделка не оправдывает риски срыва сроков и неликвидности капитала. Проще купить готовое или подождать.

Дисконт 10–15% к аналогам = плохая сделка. Либо застройщик переоценил, либо квартиру невозможно сравнить (нерыночная локация/планировка).

СЧИТАЮ ДОХОДНОСТЬ В EXCEL — ЛИЧНО

Назовите ЖК и корпус — посчитаю доходность вашего сценария в Excel.

Кодовое слово в Telegram + ЖК/корпус + горизонт выхода (3 / 5 / 7 лет).
Excel с расчётом — обычно к концу следующего рабочего дня. Покажу 3
сценария: базовый / срыв сроков / ускоренный выход.

КОТЛОВАН

TELEGRAM @IVAN_SUNSIDE

ЗВОНОК / SMS +7 (925) 078-80-90

Иван Гладышев

НЕДВИЖИМОСТЬ МОСКВЫ · БИЗНЕС-КЛАСС · КОММЕРЦИЯ КЛАССА А

ИЗ ТОЙ ЖЕ СЕРИИ:

НАЛОГИ (налоги в недвижимости 2026) · **СПИСОК** (12 вопросов застройщику)

Канал @V_PRIZME_MOSCOW — ежедневный разбор рынка коммерции и бизнес-класса
Москвы. **подписаться**