вариантов инвестирования (до $1,5 млн) не столь велик, как может показаться на первый взгляд. Гораздо больше возможностей для начинающего инвестора в регионах, где цифры на порядок скромнее. Там минимальная сумма для инвестиций в коммерческую недвижимость составляет примерно $120 тыс. (при минимальной стоимости метра от $3 тыс.). «Но на практике выходить в регионы лучше с суммой около $300–400 тыс.: необходимо иметь резерв для устойчивости проекта»,— предупреждает заместитель директора отдела по развитию компании «Торговый квартал» Олег Мухо.

В ЗЕМЛЮ Один из самых простых способов вложения денег в регионах — покупка земельных участков. Цена одного гектара земли возле областного центра в Брянской, Калужской или Тульской областях, к примеру, составляет 300–500 тыс. руб. Сегодня эти области имеют прекрасный потенциал для развития промышленности. «Но при этом инвестор должен понимать, что его вложения могут остаться неликвидными на многие годы и подвержены рискам»,— напоминает заместитель директора отдела инвестиционных услуг CB Richard Ellis Константин Лысенко.

Кроме того, инвестор может сам найти в регионах подходящее помещение на первом этаже жилого дома и купить его для последующей сдачи в аренду. Помещение нужно оформить в статус юридического лица или ИП, потому что сделки или наличие в собственности у физического лица нескольких объектов коммерческой недвижимости может расцениваться как предпринимательская деятельность. Затраты на оформление юридического лица обойдутся в сумму от 5 тыс. до 10 тыс. руб. с учетом регистрации, $200–300 в месяц будут стоить услуги бухгалтера для ведения отчетности. Процедура перевода помещения в нежилой фонд занимает шесть-десять месяцев и обойдется собственнику в $60–100 тыс. с учетом обустройства отдельного входа и ремонтных работ. Эксплуатационные и налоговые платежи составят от 9 до 30% от ежемесячного арендного дохода.

БРОКЕРЫ И КОНСУЛЬТАНТЫ Удача любого инвестора — найти не просто подходящие, а недооцененные объекты. «А для этого он должен быть не просто частным инвестором, он должен вариться в этом кругу. Его должны знать как инвестора и затем предлагать ему объекты по цене ниже рыночной»,— поясняет директор департамента инвестиционных проектов компании Becar Commercial Property Moscow Дмитрий Елин. Но даже зная всю теорию, на практике непрофессионалу достаточно сложно ориентироваться на рынке. Поэтому большинство начинающих инвесторов обращается в брокерские компании. Главная задача брокера — определить, в какой именно сегмент будет наиболее выгодно вкладывать денежные средства, исходя из возможностей и целей инвестора, а также конъюнктуры рынка. Помимо этого брокеры проанализируют и определят будущую арендную ставку в выбранном помещении, рассчитают доходность вложений в тот или иной объект с учетом налогов, затрат на обслуживание помещения и проч. Параллельно они же ищут подходящих арендаторов. И наконец, брокерская компания предоставит инвестору пакет предложений, подходящих по стоимости объектов, с учетом предстоящих в связи с покупкой затрат и арендной ставки.

ИТАР-ТАСС

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «ШУВАЛОВСКИЙ»

Нередко брокеры имеют также предложения от небольших девелоперов, которые нуждаются в соинвесторах. И это, пожалуй, едва ли не самое главное, чем брокер может быть полезен частному инвестору. Ведь на практике очень сложно договориться о механизме совместного инвестирования. Например, строится какой-либо совместный объект стоимостью $30 млн, и вовсе не факт, что частного инвестора пустят в бизнес и дадут долю в 5–10%. В то же время инвестировать в строящиеся объекты довольно выгодно. «Преимущество помещений свободного назначения в том, что их можно использовать по собственному усмотрению и количество потенциальных арендаторов увеличивается,— поясняет коммерческий директор NAI Russia Владимир Журавлев.— А это позволяет сдавать площади по максимальной цене».

ПРИБЫЛЬ Сегодня рынок коммерческой недвижимости стабильно растет ежегодно на 20–25%. И как прогнозируют эксперты, рост цен на нее будет не менее 20–30% в год, а на интересные объекты, возможно, и больше. Максимальная отдача от вложений ждет инвесторов в торговую недвижимость — порядка 30% годовых. Если же подобные помещения располагаются в центральной части города и охватывают максимальный поток покупателей, то ставки доходности здесь могут достигать и 35–40%. Но для небольшого частного инвестора этот сегмент практически недоступен. Крупные девелоперы не желают связываться с миноритарными акционерами, а лишние $50–70 млн есть не у каждого инвестора.

Поэтому сегодня рынок инвестиций открыт прежде всего для крупных инвесторов, которые работают на больших объемах площадей, поясняет Кирилл Субботин. Пока это преимущественно зарубежные инвестиционные фонды, которые вполне устраивает прибыль в 10%, так как на собственных развитых рынках доходность гораздо ниже.

Если же речь идет об инвестициях в объекты офисной недвижимости, располагающейся в жилых домах, максимальная прибыль инвестора может составить примерно 15% за год, считает генеральный директор Vesco Consulting Алексей Аверьянов. При этом средний срок окупаемости объектов на первых этажах жилых домов в сегменте торговой недвижимости составляет порядка 12–15 лет. Минимум, о котором можно говорить при частных инвестициях в коммерческую недвижимость,— порядка 12% в год. Такую прибыль можно иметь от инвестирования в паевые фонды недвижимости, отмечает аналитик ИК «Финам» Сергей Фильченков. В то время как банк дает в среднем 9,5% годовых.

Некоторые эксперты рынка считают, что сегодня частные инвестиции в коммерческую недвижимость лучше производить через закрытые паевые инвестиционные фонды. По мнению старшего управляющего директора ИФК «РИГрупп-Финанс» Михаила Васильева, у такого способа инвестирования есть сразу несколько преимуществ. Во-первых, это профессиональные управляющие, которые вкладывают деньги именно в те объекты недвижимости, которые, по их мнению, более привлекательны для инвестиций. Во-вторых, стоимость пая в десятки раз ниже, чем минимальная стоимость коммерческой недвижимости,— от 200 тыс. до 1 млн руб.— если совершать покупки, что называется «в лоб». И наконец, это позволяет достичь диверсификации вложений среди нескольких объектов. ■

РЕКЛАМА

ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР «БУГРОВ БИЗНЕС ПАРК»
Продажа
г. Нижний Новгород, Мотальный пер.
Общая площадь после реконструкции 24000 кв.м. Арендопригодная площадь 19200 кв.м. Прилегающая территория 9 га.
Ввод в эксплуатацию сентябрь 2008г.

ТОРГОВО-ОФИСНЫЙ КОМПЛЕКС «ЛИЛЛЬ»
Аренда/Продажа
1-ое Успенское шоссе
Общая площадь 8300 кв.м,
блоки 100-1000 кв.м.
Ввод в эксплуатацию 1 квартал 2008.

БИЗНЕС-ЦЕНТР «СЕРЕБРЯНЫЙ ГОРОД»
Аренда
ул. Земляной вал, менее 2 км от Кремля.
Общая площадь 60000 кв.м, арендуемая площадь 42500 кв.м, блоки арендуемых офисных помещений от 500 кв.м. Сдан Госкомиссии.

ОТДЕЛЬНО СТОЯЩЕЕ ЗДАНИЕ ПОД КАФЕ
Продажа
Южное Бутово, 4 мкр.
Общая площадь 1004 кв.м,
2 этажа + подвал
Земельный участок 1400 кв.м
(договор аренды на 14 лет)

ОТДЕЛЬНО СТОЯЩЕЕ ЗДАНИЕ В ЮВАО
Продажа
Метро Авиамоторная, ул. Авиамоторная.
Четырехэтажное здание общей площадью 1260 кв.м. 1-3 этажи - действующие рестораны, 4 этаж - медицинский центр.
Возможна продажа здания с арендаторами.

АДМИНИСТРАТИВНО-СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС
Аренда
Московская обл.,15-й км МКАД
Двухуровневый складской корпус. Общая площадь - 12820 кв.м, рабочая высота потолков – 8 м, теплый, 12 доков,
6 подъемников на 3 тонны.

ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС
Продажа
Московская обл., 90 км от МКАД,
г. Егорьевск. Общая площадь 55972 кв.м, огороженный участок 12 га. На территории находятся 2 действующие ж/д ветки.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПЛОЩАДКА С Ж/Д ПУТЯМИ
Продажа
Тульская обл., Симферопольское ш., 100 км от МКАД, земельный участок 6,6 га, 3 ж/д тупика (1 повышенный), бетонированная площадка 2 га, приемник цемента, 4 емкости для хранения, 400 кВА, своя скважина.

ЗАО «МИЭЛЬ-Коммерческая недвижимость» С условиями управления портфелем частных активов и проектными декларациями можно ознакомиться в офисе Компании по адресу: Москва, Николоямская ул., д.40, стр.1

Миэль КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
+7 (495) 775-7555
WWW.CRE.MIEL.RU
CRE@MIEL.RU