ДОМ строительство

Послепродажная подготовка

аренда

Московские девелоперы осваивают профессию рантье. Покупателям квартир в крупных жилых комплексах застройщики теперь предлагают помощь по сдаче их в аренду. Эта услуга должна стать востребованной у покупателей, рассматривающих квартиру как объект инвестиций.

Компания Mirax планирует в скором времени заняться сдачей в аренду квартир своих клиентов ФОТО НИКОЛАЯ ЦЫГАНОВА

В жилых комплексах «Дон-строя» так много квартир, что их приходится не только продавать, но и сдавать в аренду ФОТО АЛЕКСЕЯ КУДЕНКО

Продаем и сдаем

Цены на квартиры растут как на дрожжах, растет спрос на них и со стороны покупателей. Подливают масла в огонь и эксперты рынка недвижимости, настаивающие на том, что в скором времени стоимость квадратного метра в Москве достигнет уровня Лондона или Парижа. Друзья и коллеги по работе, поддавшись общему волнению, также непрерывно твердят, что пора поспешить с выбором пока еще все-таки доступного жилья.

Непрерывный рост цен удерживает тех, для кого покупка квартиры является инвестиционным проектом, от ее перепродажи. Для многих выбор остается за умелым управлением купленным жильем и ожиданием того момента, когда квартира в Москве будет еще дороже, чем сейчас. Поэтому все чаще девелоперы сталкиваются с просьбами покупателей квартир в своих жилых комплексах не только подыскать им вызывающего доверие постояльца, но и проконтролировать условия выполнения договора аренды.

Впрочем, несмотря на растущий спрос со стороны квартирных инвесторов на подобные услуги, многие застройщики с настороженностью и явно скептически относятся к сдаче в аренду уже проданных квартир. Заинтересованность же тех, кто рассматривает такую возможность, подогревается успешным опытом западных коллег. Так, директор отдела жилой недвижимости компании Knight Frank Екатерина Тейн рассказывает, что, к примеру, в Лондоне сдача квартир в аренду застройщиком (guarantee rent) — очень распространенная услуга. По словам госпожи Тейн, такая схема удобна покупателю, поскольку основные риски при поиске потенциального арендатора квартиры ложатся на строительную компанию: «Вне независимости от того, сдается она в аренду или нет, ее владелец получает гарантированный доход в размере 4–6% в год».

Схема предоставления подобной услуги выглядит примерно следующим образом: клиент приобретает квартиру, заключает договор страхования со страховщиком и договор guarantee rent с девелопером; также застройщик обычно предоставляет услуги по управлению квартирой, ремонт и т. п. Как правило, максимальный срок договора, заключаемого с клиентом, не превышает трех лет.

Аренда для своих

В Москве в сфере доверительного управления жильем, принадлежащим частным инвесторам, пока делаются только первые шаги. Впрочем, утверждать, что для столичных застройщиков схема сдачи в аренду квартир будет в новинку, все-таки не совсем верно. Многие компании уже давно ввели практику бронирования для себя нескольких так называемых инвестиционных квартир в своих жилых комплексах. По оценке директора департамента городской недвижимости Vesco Realty Веры Лукиной, как правило, московские девелоперы резервируют около 30–35% квартир в строящемся доме, часть которых потом может быть продана по рыночной стоимости готовых предложений, а часть — сохранена для себя. Цель подобной политики — повышение капитализации компании. По словам вице-президента корпорации Mirax Group и руководителя компании Mirax Service Максима Привезенцева, застройщики получают в свое распоряжение актив, который может приносить сразу три вида дохода — от аренды квартир, от роста их стоимости и упрощение процедуры получения банковских кредитов.

Если же говорить о guarantee rent по-московски, то первой компанией на столичном рынке недвижимости, решившей заняться сдачей в аренду уже проданных квартир в своих жилых комплексах, стала группа «Дон-строй». «В конце прошлого года нами была создана управляющая компания „ДС-Риэлти“, одним из направлений деятельности которой является работа по аренде квартир,— рассказал заместитель гендиректора компании „Дон-строй“ Тимур Баткин.— Прежде всего это квартиры в жилых комплексах компании, а их насчитывается сегодня более 5 тыс.». Господин Баткин уверен, что для компании это не только доходный бизнес, но и возможность предоставлять своим клиентам полный цикл услуг. По его словам, теперь клиент «Дон-строя» не только может купить квартиру, но и сдать ее в аренду, не обращаясь к услугам сторонних риэлтеров. Вслед за «Дон-строем» услугу по сдаче квартир своих покупателей планирует предоставлять и корпорация Mirax Group. «Это направление вполне перспективно. Для клиента решаются проблемы по поиску арендатора, что, самое главное, экономит его время»,— говорит Максим Привезенцев.

Игра на доверие

И все же так как в Москве рынок услуг по управлению жилой недвижимостью частных инвесторов только начинает развиваться, правила игры на нем до конца еще не определены. Это отмечают не только сами застройщики, но и риэлтерские компании, которые, по словам Веры Лукиной, лишь в редких случаях соглашаются на доверительное управление на условиях не менее 20% месячной платы, причем агентствам неинтересны квартиры с арендными ставками менее $2 тыс. в месяц. Обычно в комплекс услуг по управлению жильем включаются поиск арендаторов, юридическое сопровождение сделки, контроль за соблюдением условий договора найма.

Впрочем, при очень схожем предложении по сравнению с риэлтерским агентством у застройщика есть и неоспоримое преимущество. Его услуги интересны клиенту с точки зрения максимальной экономии времени. Покупая квартиру у одной компании в еще строящемся здании, он с ней же заключает договор доверительного управления объектом, и недвижимость начинает приносить доход уже сразу после завершения отделочных работ. Без лишних хлопот, не вникания в тонкости процесса, человек, раз уж он заплатил застройщику немалую сумму за саму квартиру, с большой вероятностью доверит ему и сдать ее в аренду. К тому же таким образом он получает максимальный комплекс услуг в одной компании, что позволяет ему почти единовременно решать все проблемы, связанные с новой квартирой, не разрываясь между девелопером и риэлтерским агентством.

Так как подобное предложение, особенно от застройщика, для многих все-таки в новинку, дерзкие первопроходцы вполне успешно могут устанавливать свои расценки в этом сегменте. К примеру, разовая комиссия «ДС-Риэлти» составляет 50% от месячной арендной платы и взимается либо с арендатора, либо с арендодателя в зависимости от того, кто обратился за предоставлением услуги. Одной из дополнительных услуг компании является бесплатная оценка квартир. И, конечно, по словам Тимура Баткина, «ДС-Риэлти» может взять на себя и работы по отделке квартир для дальнейшей сдачи в аренду. Вопросы безопасности решаются службой безопасности компании «Дон-строй». В корпорации Mirax Group условия предоставления услуги по сдаче в аренду несколько иные, а комиссия составляет одну месячную ставку аренды. «Помимо поиска арендатора в стоимость услуги входит стандартный пакет услуг жилого комплекса: одно паркоместо, охрана,— рассказывает Максим Привезенцев.— Отдельно постояльцы платят за интернет, телефон, электроэнергию, уборку квартиры».

Спорное решение

Несмотря на столь радужные перспективы развития, не все разделяют энтузиазм новичков на рынке квартир в аренду от застройщика. Многие сетуют на непопулярность доверительного управления в России как такового. Большинство подобных квартирных инвесторов уже давно превратились в профессиональных управленцев приобретенными активами и отнюдь не хотят делиться доходами с ушлыми риэлтерами. К тому же, по мнению заместителя гендиректора компании «Новый город» Натальи Ветлугиной, мешает развитию этой услуги наличие у собственников жилья настойчивого желания контролировать процесс по сдаче его квартиры в аренду от начала до конца. «Работает принцип: „Я хочу знать, кто и как живет в моей квартире, уж больно тяжело она мне досталась“»,— делится опытом госпожа Ветлугина. Она уверена, что если этот бизнес и будет развиваться, то скорее путем создания доходных домов.

Свою незаинтересованность в новом предложении многие девелоперы объясняют также тем, что в квартирах в их жилых комплексах живут сами покупатели и необходимость в услуге по сдаче их квартир в аренду отпадает сама по себе. «Общий процент инвестиционных квартир в „Авгур Эстейт“ не более 15–20%. Главным образом потому, что они приобретаются для проживания»,— утверждает гендиректор управляющей компании «Управление по ремонту и эксплуатации» Андрей Шаров. Заместитель гендиректора компании «Новая площадь» Евгений Фетисов добавляет, что введение такой услуги для клиентов, купивших квартиру, просто не имеет никакого экономического смысла — хотя бы из-за того, что хочешь ты или нет, все равно придется конкурировать с огромной армией риэлтерских агентств. Кроме того, по его мнению, рынок услуг имеет значительно более низкую доходность, чем девелоперская деятельность.

Впрочем, некоторые девелоперы все же не исключают того факта, что иногда подобная услуга оправданна, особенно если клиент, купивший квартиру с целью инвестирования средств, не хочет вкладывать деньги в ремонт. Кому как не застройщику проще и быстрее всего обустроить апартаменты, разработав для покупателя индивидуальный дизайн интерьера. После того как квартира готова к вселению, девелопер подыскивает арендатора и получает свою долю от стоимости аренды, чтобы компенсировать затраты. «Окупить ремонт можно в среднем за год-полтора,— рассказывает гендиректор компании „Пересвет-Реал Эстейт“ Игорь Конюхов.— Первый год владелец квартиры платит больший процент компании, чем последующие».

ТАМАРА МЕЛЬНИКОВА

Рецепт Успеха™

Забота и нежность в теплоизоляции ROCKWOOL

Выбор теплоизоляции при строительстве дома оказывает существенное влияние на качество жизни в нем. Комфорт напрямую зависит от хорошей теплоизоляции! Поэтому внимательно отнеситесь к выбору утеплителя.
Компания ROCKWOOL — мировой лидер в производстве теплоизоляции на основе каменной ваты — представляет на российском рынке минераловатные плиты ЛАЙТ БАТТС™ для утепления стен, перекрытий, полов по лагам чердачных и мансардных помещений.

Плиты ЛАЙТ БАТТС™:
- негорючие;
- долговечные, не дают усадки;
- паропроницаемые — здоровый климат внутри дома;
- снижают расходы на отопление дома;
- обеспечивают прекрасную звукоизоляцию.

Теплокровля (495) 230 69 07
Дино-Строй (495) 231 78 43
ТД Ремстройкомплект (495) 105 04 70
Уникма (495) 933 00 44
Теплый дом-СТ (495) 424 15 01
Спецстрой-Т (495) 221 61 40
Промстройконтракт (495) 247 90 91
Стройконсалтгрупп (495) 518 92 01
ПК-Термоснаб (495) 995 49 87
Максмир (495) 755 77 70
Ниско Констраши (495) 728 42 13

Бесплатная горячая линия: (800) 200 22 77
www.rockwool.ru
ROCKWOOL® НЕГОРЮЧАЯ ИЗОЛЯЦИЯ
ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

РОСКОШЬ КАК СТИЛЬ ЖИЗНИ

КУТУЗОВСКАЯ РИВЬЕРА — жилой комплекс PREMIUM-класса, расположенный в одном из самых престижных районов Москвы: на западе столицы, рядом с Кутузовским проспектом. Максимально удобная и развитая инфраструктура комплекса, roomservice пятизвездочного отеля, передовые системы обеспечения безопасности, уникальное благоустройство территории делают Вашу жизнь комфортной и безопасной. Здесь гармонично сочетаются тонкий стиль, комфорт и элегантная роскошь.

MIRAXGROUP
ГС-1-99-02-27-0-7704504913-015080-1

Все предложения по жилой и коммерческой недвижимости на сайте **WWW.7211000.RU**

721-1000
КРУГЛОСУТОЧНО