

ОФИСЫ ОТОДВИГАЮТ ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ

ИНВЕСТОРЫ В НЕДВИЖИМОСТЬ С БЮДЖЕТОМ, СОПОСТАВИМЫМ СО СТОИМОСТЬЮ ЭЛИТНОЙ КВАРТИРЫ В МОСКВЕ, — ОТ 40 МЛН РУБЛЕЙ — ОБРАТИЛИ ВНИМАНИЕ НА КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ.

ЕКАТЕРИНА ГЕРАЩЕНКО («Ъ-ДОМ», № 210 ОТ 15.11.2018)

Число заявок на поиск небольших офисов под сдачу в аренду выросло более чем вдвое. Консультанты отмечают, что тем, кто сдает в аренду элитное жилье, нужно рассчитывать на возврат инвестиций через два десятилетия, владельцам офисов — на восемь-десять лет. В случае прямого сравнения доходности инвестиций в элитное жилье и соразмерного по цене офисного помещения квартиры проигрывают. Доходность сдачи в аренду жилья составляет 4–5% годовых, а офисов — 8–10%. Сами по себе эти цифры ничего не говорят об особенностях каждой стратегии, но спрос есть на обе, отмечают участники рынка недвижимости.

Риелторы, специализирующиеся на элитном жилье, называют покупку дорогих квартир пенсионной стратегией. «Этот бизнес не приносит больших доходов, активы окупаются очень долго — в среднем 20–25 лет», — отмечает председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева. По ее словам, если покупка очень удачная, можно рассчитывать на быструю окупаемость и высокий доход, но такие случаи — исключение. Покупка элитного жилья для сдачи в аренду позволяет собственнику рассчитывать на медленный и небольшой доход. Поэтому доля инвесторов в арендную недвижимость на рынке не превышает 5–10%, добавляет госпожа Румянцева.

Чтобы превратить аренду квартиры в бизнес, гарантированно потребуются дополнительные вложения и временные затраты — на управление или наем соответствующих специалистов. «Маловероятно, что тот, кто может вложить в покупку элитной квартиры от 30 млн рублей, станет заниматься арендой», — отмечает управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая. Стоимость аренды премиальных квартир не зависит от цены, которую за нее заплатил владелец, она определяется ее ликвидностью и востребованностью. Под данным Kalinka Group, по цене наиболее востребованы лоты в диапазоне 250–350 тыс. рублей в месяц. «Стоимость таких квартир может быть и 80 млн, и 200 млн рублей. А окончательная ставка аренды зависит от локации», — отмечает Екатерина Румянцева.

Обычно арендаторам с такими бюджетами интересны квартиры с двумя-тремя спальнями, со свежим ремонтом, в современном жилом комплексе с паркингом, удобно расположенные внутри Садового кольца или близко к его границам. На поиск жильцов в ликвидную квартиру уходит месяц-два. По словам эксперта, максимальный срок экспозиции элитной недвижимости при условии, что она в принципе пригодна для жизни, — два года. «Потом собственник либо уводит объект с рынка, понимая, что он простаивает, либо снижает цену», — говорит Екатерина Румянцева. «Потенциальный круг арендаторов дорогих квартиры очень узок», — соглашается госпожа Литинецкая. Поэтому инвестиционная стратегия при выборе объектом



ОФИС В УДАЧНОМ МЕСТЕ ОБЕСПЕЧИТ БОЛЕЕ ВЫСОКУЮ ПО СРАВНЕНИЮ С ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ ДОХОДНОСТЬ

вложения элитной недвижимости строится на перепродаже актива. Госпожа Румянцева считает, что ее предпочитают 75% инвесторов в недвижимость.

Самая распространенная тактика предполагает покупку на этапе стройки и дальнейшую продажу квартиры после того, как дом готов. По словам госпожи Румянцевой, у многих такая схема не вызывает доверия, хотя потенциал роста стоимости может достигать 30%. «С момента закрытых предпродаж, которые сегодня практикует большинство застройщиков, к сроку вывода объекта на рынок цены в нем подрастают в среднем на 10–15%, еще 15% к стоимости прибавляется за весь строительный цикл», — перечисляет она. Дополнительную разницу в цене в пользу покупателя можно получить за счет закрытых скидок, которые бывают, когда застройщику нужно выполнить план продаж. «В отдельных случаях при правильно выбранном объекте для инвестиций и покупке по специальным условиям доходность такой инвестиции может достигать 40–45%», — указывает Екатерина Румянцева. Но такие показатели скорее исключение. По оценке Марии Литинецкой, в среднем инвестору стоит рассчитывать на возврат 15–20% сверх суммы вложений при продаже через два-три года.

В Москве в продаже 52 элитных и 55 премиальных проектов квартир и апартаментов. «Выбор и конкуренция продавцов огромны», — уточняет госпожа Литинецкая. Готовые элитные дома обычно не дешевают — это рынок от-

носительно стабильных цен, так как они складываются во многом из ощущений продавца, то есть владельца квартиры. «Часто собственники, вложившиеся в дизайн и отделку, не готовы расстаться с квартирой по ее рыночной цене», — объясняет Екатерина Румянцева. Но следует учитывать и другое: скачки курса валют и моральное старение объектов. Госпожа Румянцева привела в пример квартиры в районе Остоженки, которые в кризис подешевели на 40% из-за перехода на расчеты в рублях и изменения покупательских предпочтений. «Во многих домах нет паркинга, а планировки не соответствуют современным стандартам», — объясняет она. Есть и противоположные примеры, когда новые ликвидные квартиры растут в цене на 50% по готовности дома из-за высокого спроса на объект.

Если рассчитать стоимость аренды элитной квартиры ценой 30–40 млн рублей (в этот бюджет попадают варианты площадью 70–90 кв. м), то ставка окажется около 140 тыс. рублей в месяц (данные «Метриума»). В Sminex привели пример стоимости аренды коммерческого помещения в той же ценовой категории. Получилось, что офис в одном из бизнес-парков компании на проспекте Мира площадью 159 кв. м за 29,3 млн рублей сдается за 270 тыс. рублей в месяц. А купленный за 44 млн офис (205 кв. м) будет обеспечивать выручку от аренды из расчета 398,6 тыс. рублей в месяц. Коммерческий директор Capital Group Петр Исаев говорит, что есть ставки аренды в офисе стоимостью 30–40 млн

рублей на уровне 300–400 тыс. рублей в месяц (за 100 кв. м). «В сегменте аренды жилой недвижимости процент индексации ставки минимален и не превышает 1%, в договорах аренды коммерческий площадей рост ставки на 5–10% в год — это норма», — рассказывает коммерческий директор Sminex Роман Семчишин.

Более высокая по сравнению с жилой недвижимостью доходность и возможный в ближайшие годы дефицит предложения на рынке офисных площадей подстегнули интерес инвесторов к небольшим офисам площадью до 1 тыс. кв. м. «Сейчас вакансия на офисном рынке достигла минимума за пять лет», — отмечает господин Семчишин.

По словам управляющего партнера Knight Frank Алексея Новикова, строящиеся сейчас бизнес-центры будут готовы в 2020–2022 годах. «Не исключено, что до этого возникнет дефицит офисных площадей и ставки аренды достигнут пиковых значений», — полагает эксперт. «Если ранее лидером по доходности были помещения стрит-ритейла, то сейчас офисы сравнялись с этим сегментом и демонстрируют значения в 10–12% годовых», — констатирует он. По словам Петра Исаева, небольшие офисные блоки востребованы всегда — такая покупка может быть не только доходным, но и залоговым инструментом: «Инвестор покупает помещение на собственные средства, сдает в аренду и может быстро вернуть до 70% затрат на приобретение за счет кредита под залог арендного потока».

Участники рынка сходятся во мнении, что инвестиции в офисы нельзя назвать простым способом получения дохода. «При грамотном вложении они окупаются быстрее», — напоминает руководитель отдела оценки ГК Stone Hedge Кристина Недря. Риски покупки офиса с целью сдачи в аренду связаны с задержкой арендных платежей, трудностями поиска арендатора и потенциальным простоем помещения, неверно оцененными эксплуатационными расходами и локацией объекта, налоговыми обременениями (владелец офиса оплачивает налог на прибыль, имущество и землю). На амортизационные расходы можно закладывать 2–3% арендной выручки, рекомендует директор дирекции по продажам коммерческой недвижимости MR Group Александр Сурменев. На поиск арендаторов может уходить два-четыре месяца, предупреждает он. По словам Романа Семчишина, гораздо быстрее сдаются офисы с отделкой: он оценивает стоимость аренды в 30 тыс. рублей за квадратный метр.

Текущий объем предложения офисных помещений площадью 100–1 тыс. кв. м составляет 1,5 млн кв. м, подсчитали в OF.ru. В активный первичный продаж находится не более 100–120 тыс. кв. м. Для сравнения: объем всего рынка качественной офисной недвижимости Москвы оценивается примерно в 20 млн кв. м. ■