

«ЭЛИТНЫЙ СТРИТ-РИТЕЙЛ НЕ БУДЕТ ДЕШЕВЕТЬ ДАЖЕ В ВАЛЮТНОМ ЭКВИВАЛЕНТЕ»

ВСЕ БОЛЬШЕ ИНВЕСТОРОВ ИНТЕРЕСУЕТСЯ СТРИТ-РИТЕЙЛОМ, А РОСТ СПРОСА СТИМУЛИРУЕТ ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ РЫНКА ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, УБЕЖДЕН АРТЕМ ГУДЧЕНКО, ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ КОМПАНИЙ RENTA. БЕСЕДОВАЛ АЛЕКСАНДР ЕРМАКОВ

GUIDE: В чем преимущества стрит-ритейла перед другими инструментами для инвестора?

АРТЕМ ГУДЧЕНКО: Стрит-ритейл отличается хорошей доходностью 14–16% годовых при умеренном уровне риска. Для частного инвестора на рынке недвижимости альтернатив этому инструменту на данный момент нет. За последние пять лет доходность вложений в жилье для последующей сдачи в аренду просела до 4–5% годовых, уступив даже банковским вкладам. Если к этому добавить стоимость восстановительного ремонта, период экспозиции, оплату услуг брокеров и налогообложение, о котором чаще всего предпочитают забывать, то о реальном доходе вообще стоит забыть.

Инвестиции в строящееся жилье — по сути, кредитование рисков застройщика — с введением системы проектного финансирования, эскроу-счетов и страхования договоров долевого участия также уходят в прошлое. Альтернатива в виде вложений в апартаменты с учетом высокой стоимости их эксплуатации и значительной сезонности рынка краткосрочной аренды также оказалась скорее маркетинговой уловкой, и значительная часть инвесторов уже разобралась в ее реальной доходности.

G: Какие факторы, благоприятные и неблагоприятные, следует учитывать инвестору в стрит-ритейле?

А. Г.: Важнейшие параметры качественной инвестиции — это соотношение цены и доходности, с одной стороны, и ликвидность объекта, то есть насколько легко можно превратить этот объект в деньги, — с другой. Для оценки этих параметров разумно обратиться к специализированным компаниям, поскольку для такой экспертизы требуются профессиональные знания и навыки.

Прежде всего нужна грамотная оценка текущей и будущей доходности объекта. Опытный брокер должен провести маркетинг ставок аренды в данной локации по типам арендаторов и сделать разумный прогноз их развития. Инженерная служба должна оценить технические возможности помещения. Чем более универсально помещение с точки зрения его характеристик (высота потолков, размер витрины, наличие дополнительных входов, вентиляции и прочего), тем больше категорий арендаторов могут туда потенциально зайти. Кроме того, стоит учитывать уровень обеспеченности помещения коммунальными ресурсами (электричество, вода, газ, отопление) и возможность их увеличения.

Далее специалисты службы технической эксплуатации проводят анализ технических рисков, включая затраты на эксплуатацию и возможный ремонт помещения, риски постановки здания на капитальный ремонт и прочие факторы, которые могут существенно скорректировать доходность.

Служба проектирования и согласования обязана проверить объект на наличие несо-



гласованных перепланировок и фасадного оборудования (кондиционеры, вентиляция, роллеты, маркизы). Все эти улучшения в дальнейшем придется согласовывать с КГА и МВК, а в некоторых случаях и с КГИОП. Кроме того, если дом жилой, то это еще и стопроцентное голосование жильцов по любым вопросам, связанным с перепланировками и внесением изменений в проект или облик дома. И чем дороже дом, тем меньше шансов получить одобрение от всех жильцов, которые, как правило, очень трепетно относятся к внутреннему пространству своего дома.

На заключительном этапе профессиональные юристы должны удостоверить чистоту предшествующих сделок, надлежащее качество правоустанавливающих документов и структурировать сделку. Если объект продается с действующим договором аренды, он долгосрочный и зарегистрирован как обременение, то надо понимать, что, пока он действует, обойти его положения не получится, а значит, условия договора, права и обязанности сторон, в том числе риски и в том числе финансовые, следует изучить весьма основательно.

G: Каковы характеристики рынка стрит-ритейла сегодня?

А. Г.: На петербургском рынке стрит-ритейла сегодня примерно 100 тыс. помещений совокупной площадью около 15 млн. кв. м. Это в 4–5 раз больше, чем площадь всех торговых комплексов. И ежегодно с объемом ввода нового жилья эта цифра прирастает примерно на 150–200 тыс. кв. м. При этом на одного собственника приходится в среднем не более двух объектов. Соответственно, какой-то очевидной стратегии, попытки управлять рынком на стороне арендодателя, конечно, нет.

G: Какой процент инвесторов обращается к профессиональным брокерам?

А. Г.: Специфика рынка в том, что инвесторам нужны не только брокеры. В группе компаний Renta мы предлагаем мультифункциональный сервис по таким направлениям, как брокеридж, оценка, техническая эксплуатация, инженерные сети, проектирование и согласование, строительные-монтажные работы, юридическое сопровождение. По сути, мы предлагаем инвесторам аутсорсинг всех компетенций, которые нужны для поиска выгодных объектов и эффективного управления, снижения рисков и затрат эксплуатации. Это позволяет управлять недвижимостью, извлекая из нее максимальный доход при минимальном количестве усилий.

G: В чем разница между стрит-ритейлом на первичном и вторичном рынке? И что сегодня более привлекательно для инвестора?

А. Г.: У каждой модели есть как плюсы, так и минусы. К плюсам на первичном рынке можно отнести минимальные юридические риски, а также меньшее количество скрытых технических дефектов, поскольку дом новый. Но это не значит, что их нет. Любой объект требует полного технического обследования и юридической экспертизы. На рынке строящегося жилья можно найти более интересное соотношение цены и предполагаемого дохода коммерческого помещения. Есть варианты, когда цена объекта небольшая, потому что, во-первых, его потенциал еще не раскрыт, а во-вторых, застройщику нужны деньги. Эти два фактора играют на стороне инвестора.

Из минусов стройки ключевым является непонятное окружение. Когда вы покупаете отдельное помещение в сложившейся инфраструктуре района, есть все данные для оценки потенциала: арендаторы, автомобильный и пешеходный трафик. Когда вы хотите купить помещение на этапе стройки в новом квартале, вы знаете только, какой

здесь инфраструктура может быть. Вы знаете только намерения девелоперов. Непредсказуем и сам период запуска — начала фактической жизни нового комплекса. Застройщик может оказаться в сложной экономической ситуации, а объект — превратиться в долгострой. В таком случае и у вас нет возможности реализовать свои инвестиционные планы, вы не управляете своим активом.

Наконец, стоит помнить и о таком риске, как крайне низкая инфраструктурная обеспеченность самих помещений. Потому что большинство коммерческих помещений в жилых домах проектируются как офисы — так легче всего пройти госэкспертизу. Чтобы избежать потерь, неквалифицированным инвесторам мы рекомендуем обратить внимание на вторичный рынок — в сторону сложившейся застройки с понятными правилами игры.

G: Что такое элитный стрит-ритейл?

А. Г.: Элитные объекты стрит-ритейла — в нашем понимании это высококачественные помещения с высокой ставкой аренды, месторасположения которых можно разделить на три категории: в местах с высоким пешеходным потоком, в сформировавшихся «тематических кластерах» и в престижных локациях, куда люди едут целенаправленно. К последним относятся Невский проспект, Большая Конюшенная улица — места расположения флагманских магазинов мировых брендов. В числе тематических локаций стоит отметить ресторанные улицы Рубинштейна и Жуковского, Большой проспект Петроградской стороны, а Невский проспект от Дворцовой площади до Фонтанки — это туристическая Мекка, где друг за другом расположены магазины сувениров, заведения общепита и развлечения для туристов.

Эти помещения представляют наибольший интерес как для арендаторов, так и для долгосрочных инвесторов, но предложение очень ограничено. Элитный стрит-ритейл — штучный товар по высокой цене, и окупаемость в таких объектах нередко превышает 15–20 лет. Но подобные активы — хорошее средство защиты капитала. Эта недвижимость не будет дешеветь даже в валютном эквиваленте.

G: Какие тенденции, формирующиеся на рынке стрит-ритейла сегодня, повлекут серьезные перемены в ближайшей перспективе?

А. Г.: Одна из очевидных тенденций на сегодня — отказ большого количества частных инвесторов от инвестиций в жилую недвижимость. И основной альтернативой будет именно стрит-ритейл. Это очень похожий бизнес-процесс. Приход игроков, ранее инвестировавших в жилую недвижимость, даст серьезный импульс развитию спроса на этом рынке. Хотя уже сейчас можно сказать, что на рынке существует определенный дефицит качественного предложения. ■