



Район на выбор

Основной секрет организации успешного арендного бизнеса — правильный выбор объекта. Господин Бабичев считает, что лучше выбирать однокомнатные квартиры — период простоя у них минимальный. Локация, по его мнению, может быть практически любой — подобные предложения все равно востребованы. Наиболее перспективными эксперт называет районы вокруг «Экспоцентра» и «Крокус Экспо»: в этих районах высокий спрос обеспечивают деловые мероприятия. В то же время директор департамента городской недвижимости Knight Frank Андрей Соловьев добавляет, что в случае, если речь идет о высокобюджетной недвижимости, внимание лучше фокусировать на центре города, выбирая недвижимость в районе Арбата, Тверской или в Замоскворечье. При этом он подчеркивает, что инфраструктурная составляющая здесь будет не так важна, как при выборе жилья для классической долгосрочной сдачи.

Мария Литинецкая говорит, что для краткосрочной аренды чаще выбирают недвижимость более дешевых форматов — небольшие апартаменты, студии и «евродвушки». Такой подход позволяет максимизировать доходность бизнеса. Юлия Дымова считает, что такой подход здесь работает, как и в случае с долгосрочной арендой. «Например, однокомнатная квартира у МКАД стоит 6,5 млн руб. и может сдаваться за 35 тыс. руб. в месяц, квартира ближе

СРЕДНЯЯ ДОХОДНОСТЬ БИЗНЕСА ПО СДАЧЕ КВАРТИР В КРАТКОСРОЧНУЮ АРЕНДУ В МОСКВЕ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

ГОРОД	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ СУТОК АРЕНДЫ ЗИМОЙ (РУБ.)	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ СУТОК АРЕНДЫ ЛЕТОМ (РУБ.)	ГОДОВОЙ ДОХОД (РУБ.)*	СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВАРТИРЫ (РУБ.)	ДОХОД- НОСТЬ (%)	ОКУПАЕ- МОСТЬ (ЛЕТ)
МОСКВА	3710	4820	1023600	13342428	0,077	13
САНКТ- ПЕТЕРБУРГ	2398	3674	728640	8129062	0,09	11

Источник: данные mirkvartir.ru. *Сумма, полученная при условии, что жилье сдано восемь месяцев в году.

к центру будет стоить 10 млн руб. и оценивается в 40 тыс. руб. в месяц, в первом случае доходность составит 6,5%, а во втором — 4,8%», — поясняет эксперт.

Еще одним важным фактором доходности жилья для краткосрочного найма Роман Бабичев считает его обслуживание. Эксперт уверен, что этот бизнес будет маржинальным лишь в случае, если собственник будет самостоятельно заниматься его организацией: уборкой, встречей и выездом гостей. «Соответственно, человек не может себе позволить ни заболеть, ни в отпуск съездить без ущерба для себя», — объясняет эксперт.

Пока официального статуса у недвижимости для краткосрочного найма нет: ожидается, что в будущем этот рынок будет регулировать закон о туристическом жилье, разрабатывать который Минэкономразвития начало в этом году. Руководитель департамента контроля качества НЮС «Амулес» Нурида Ибрагимова рассказывает, что сей-

час для «белого» ведения этого бизнеса собственнику необходимо платить налоги самостоятельно, сделать это могут как физические лица, так и индивидуальные предприниматели. В первом случае размер ставки составит 13%, а во втором 6%, но к ней добавятся обязательные платежи в Пенсионный фонд и Фонд обязательного медицинского страхования. Еще одна возможность в Московском регионе, Татарстане и Калужской области, по словам госпожи Ибрагимовой, регистрация в качестве самозанятого — налоговая ставка в этом случае снизится до 4%. Юрист объясняет, что в случае неуплаты налогов размер штрафа может составить от 20% до 40% от суммы задолженности.

Заграничная альтернатива

Альтернативой покупке московской квартиры для сдачи в аренду может стать инвестиция в аналогичный актив за рубежом. Эксперт Prian.ru Филипп Березин рассказывает, что воз-

можностью так или иначе получать доход от купленной за границей недвижимости интересуются 90% клиентов, хотя лишь 20% формулируют такую задачу как основную цель сделки. Хотя он добавляет, что начиная с 2014 года число собственников-инвесторов постоянно увеличивается. Самый популярный вариант — сдача курортной недвижимости, которой собственник пользуется сам, но лишь небольшой период в году, — больше всего таких предложений сейчас аккумулируется в Болгарии.

Первым секретом подбора подходящей квартиры для сдачи в аренду за рубежом господин Березин называет грамотный выбор локации: успешно сдаются объекты в крупных туристических зонах. По словам эксперта, самые востребованные направления для покупки недвижимости в Европе — приморские: испанское побережье, греческое, болгарское, кипрское. Но доходность в таких объектах может быть менее 3–4% из-за короткого туристического сезона. Самую большую прибыль на уровне 9–10% может обеспечить недвижимость в круглогодичных локациях. Но господин Березин называет такие случаи исключительными. Неплохой, по его мнению, можно считать уже прибыль на уровне с 4–5%.

Достаточно важным вопросом станет выбор управляющей компании. «Успех краткосрочной аренды, особенно если это пассивная инвестиция, зависит не столько от качества жилья, сколько именно от того, кто найдет клиента, кто его туда пустит и затем произведет уборку», — объясняет господин Березин. Найти такую организацию будет непросто: если в Болгарии и Таиланде такая услуга часто предусмотрена в продающихся жилых комплексах, то в Черногории, Испании и Турции помощника придется искать самостоятельно. «Основная трудность — взаимодействие, это должны быть те люди, которым вы будете всецело доверять», — уверен господин Березин. Затраты на услуги управляющей компании при этом могут оказаться значительными, составив не менее 25–30% от оборота сдающегося жилья.

Еще одной проблемой для потенциальных рантье станет местное законодательство, которое в разных странах существенно различается. Например, в Испании для сдачи квартиры в краткосрочную аренду нужно приобрести туристическую лицензию, которая выдается далеко не во всех регионах. Аналогичная схема действует в Таиланде, в то время как во Франции, по словам господина Березина, сдавать свою квартиру туристам можно в принципе не больше 120 дней в году ●