

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

# Доход на доверии

Имея вторую недвижимость, которую в ближайшее время нет резона продавать, любой здравомыслящий собственник не откажется от дополнительного дохода, который она могла бы принести. Однако арендный бизнес — дело хлопотное, а если объект к тому же расположен в другом городе, то это и вовсе представляется нереальным. На этот случай управляющие компании в России и за рубежом предоставляют такую услугу, как доверительное управление. А некоторые из них даже берутся гарантировать определенный уровень денежных поступлений вне зависимости от спроса на объект.

— аренда —

### И никуда не ездить

Многим из тех, кто покупает квартиру или номер в апарт-отеле не в своем городе, а, скажем, на курорте, расположенном за тысячи километров от него, вовсе не хочется, чтобы помещение большую часть года простаивало пустым. При этом хлопоты и затраты, связанные с организацией арендного бизнеса, представляются собственнику совершенно неподъемными.

Еще бы, ведь мало найти арендатора, ему нужно обеспечить все необходимое, а в случае непредвиденных ситуаций (потоп, пожар, криминальные происшествия), будьте любезны, пожалуйста к месту расположения вашей недвижимости и разбирайтесь во всем сами. А если речь идет о краткосрочной аренде, например, в жилых комплексах, расположенных на побережье, то идея жить в отдалении от них и вовсе отпадает: билеты туда-обратно съедят всю прибыль.

Всего этого можно легко избежать, если объектом занимается управляющая компания, которая предоставляет услуги по сдаче объектов в аренду. В этом случае владельцу не придется беспокоиться ни о поиске арендаторов, ни о защите своего имущества при чрезвычайных происшествиях. В некоторых случаях операторы этого рынка предлагают и такую опцию, как постоянный гарантированный доход вне зависимости от того, какое на дворе время года и есть ли спрос именно на эти апартаменты.

### Без издержек

Правда, ставки в этом случае будут ниже, чем если бы собственник решил рискнуть и, даже наняв управляющую компанию, получал деньги только в том случае, если его объект не пустует. «В случае если доход не гарантируется, при благоприятной рыночной конъюнктуре собственник может рассчитывать на 5% годовых», — считает Ольга Широкова, директор по развитию компании State Development. — «Если же все риски берет на себя управляющая компания, то ставка вряд ли будет выше 3%, а все, что выше, останется оператора». Но зато нет и риска недополучения дохода при неблагоприятном обстоятельстве, а они случаются, и куда чаще, чем полагают покупатели недвижимости.

Ситуация здесь очень похожа на банковскую, говорит старший партнер, вице-президент по развитию Smpex Сергей Свиридов. «Теоретически крупный банковский вкладчик мог бы выдавать кредиты и самостоятельно», — рассуждает он. — «Но в этом случае помимо возможной доходности он получил бы и целый ряд рисков — издержки, связанные с проверкой заемщика, с возвратом займа в надлежащие сроки, ведением налогового учета и так далее».

### Реальные цифры

При покупке, скажем, квартиры с одной спальней в Лондоне в жилом комплексе Caspian Wharf за £220 тыс., можно рассчитывать на ежегодный гарантированный доход в размере 6–8% годовых от сдачи квартиры в аренду. В абсолютных цифрах это по минимуму получается £13,2 тыс., или 762 тыс. руб. в год. При этом расходы на содержание недвижимости, в том числе процент вознаграждения управляющей компании за сдачу квартиры в аренду, включены в итоговую калькуляцию доходности.

Нетрудно посчитать, что при таком раскладе владелец квартиры получает еженедельно £253, в то время как стоимость аренды в этом жилом комплексе, по свидетельству Жанны Лебедевой, руководителя департамента жилой недвижимости компании Wellhome, стартует от £300 в неделю.

Но зато собственник застрахован от любых спадов активности на рынке, снижения цен и прочих малоприятных неожиданностей. Кроме того, ему не надо заботиться о сохранности имущества, переговорах со страховой компанией, если случится что-то непредвиденное, а также о том, чтобы искать желающих снять его квартиру.

### Дешевые билеты

В России услугу по доверительному управлению с гарантированным доходом первой предложила ГК «Пионер», которая для этого специально вывела на рынок принципиально новый продукт — сеть апарт-отелей YE'S. Один из отелей строится в Москве, и с момента запуска в эксплуатацию, который, как ожидается, произойдет в



Апарт-отели YE'S впервые в России предложили услугу доверительного управления с гарантированным доходом

июле 2016 года, собственникам апартаментов предлагается получать ежемесячный доход в размере 40 тыс. руб.

При этом все расходы по содержанию апартаментов и обеспечению гарантийных обязательств по недвижимому имуществу, мебели и бытовой технике, берет на себя управляющая компания. В ГК «Пионер» посчитали, что выгодность такого приобретения состоит прежде всего в цене «входного билета». Стандартная однокомнатная квартира в Москве, которую можно сдать в аренду за аналогичную сумму, стоит в пределах 6–7 млн руб. Апартаменты в YE'S предлагаются за 4,5 млн руб., а доход от аренды одинаков, да еще и хлопот никаких.

Однако надо отметить, что компания готова гарантировать именно эту доходность в течение трех лет, а затем, вероятно, договоры будут пересмотрены. Можно предположить, что если схему ведения бизнеса в компании по какой-либо причине сочтут неудачной, то собственникам будет предложено либо снизить гарантированную сумму дохода, либо заниматься сдачей жилья в аренду самостоятельно. Причем поскольку управляющая компания вряд ли куда-нибудь денется, то некоторые из ее услуг, скорее всего, окажутся обязательными. С другой стороны, через три года такой объект можно и продать или жить в нем самому, если местоположение и качество сервиса понравятся.

### Зачем они это делают

Похожая схема, когда доход гарантируется на первые несколько лет после запуска проекта, повсюду используется на курортах Вьетнама, рассказывает Ольга Широкова. «Покупая виллу и вступая в так называемый rental pull, собственник первые два, иногда три года получает гарантированно 7–8% годовых», — говорит эксперт. После того как эти два-три года истекли, партнеры обычно переходят на «рыночные отношения», когда между управляющей компанией и собственником делится только реально полученный доход, а иногда и полученные убытки компенсируются совместно. Отличие от традиционной, постоянной схемы здесь в том, что гарантированный доход превышает среднерыночный уровень.

Постежа Широкова полагает, что в данном случае речь идет не только и не столько об организации постоянного действующего бизнеса, но в первую очередь о стимулировании продаж. «Гарантированный доход в данном случае это бонус покупателю, и оплачивать его будет девелопер», — говорит она. — «Ведь, как это обычно бывает, рыночный доход от аренды в первые годы если и будет, то существенно ниже обычной планки».

Другим российским объектом, где собственникам будет предложено воспользоваться схемой доверительного управления по сдаче объектов в аренду, стал клубный поселок Costa Alta, расположенный в поселке Абраудюрсо в Краснодарском крае. Здесь к продаже предлагаются коттеджи площадью 155 и 184 кв. м, а цены, по свидетельству руководителя проекта Татьяны Алексеевой, составляют соответственно 21,09 млн и 24,79 млн руб.

Как рассказывает госпожа Алексеева, покупателям коттеджей будут на выбор предложены две стратегии: получение гарантированного дохода по фиксированной арендной ставке или сверхдохода в соответствии с текущей рыночной конъюнктурой. В первом случае риски эксплуатации берет на себя управляющая компания, во втором — часть рисков берет на себя покупатель. «Мы исполь-

зовали пессимистичный подход, заложив в расчеты стоимость аренды \$600 в сутки, заполняемость 50% в год и выплату вознаграждения управляющей компании», — поясняет эксперт. По ее данным, на выходе получается 14–16% чистой рентной доходности. Это намного больше, чем в остальных рассматриваемых схемах. Например, в случае с апарт-отелем YE'S доход равняется 10,6% годовых, а на вьетнамских курортах, как мы видели, и того меньше.

Татьяна Алексеева в беседе с корреспондентом «Ъ-Дома» пояснила, что договор о доверительном управлении с гарантированным доходом также будет заключаться на первые два либо три года, а затем условия сотрудничества будут пересмотрены согласно текущей конъюнктуре рынка. «Ведь, ко всему прочему, неизвестно, как к тому моменту изменятся планы самого собственника», — говорит эксперт. В любом случае, если владелец коттеджа пожелает сдавать его в аренду самостоятельно, не пользуясь услугами управляющей компании, в Costa Alta возражать не станут.

### Девелоперы задумались

Несмотря на то что в России арендный бизнес куда менее популярен, чем на Западе, девелоперы, не уступающие искать новые форматы, постепенно обращаются и к нему. Так, например, Сергей Свиридов рассказывает, что сейчас в Smpex формулируют такое предложение для собственников объектов в комплексах, построенных компанией.

В компании Rossmils корреспонденту «Ъ-Дома» рассказали, что в «Доме на Красина» управляющая компания не осуществляет доверительное управление имуществом, однако при этом осторожно добавили, что аренда с гарантированным доходом могла бы сегодня заинтересовать многих инвесторов. Логично предположить, что в дальнейшем, возможно, отдаленном будущем компания может вывести на рынок продукт для будущих рантье.

Результаты к новому формату относятся по-разному: одни высказывают оптимистичные оценки, другие выражают сомнение. «Количество проектов подобного рода однозначно будет расти», — говорит Мария Литинецкая, генеральный директор компании «Метриум Групп». Уже сейчас известно, что несколько объектов, аналогичных апарт-отелю YE'S, готовятся к выходу на рынок.

Пока еще мало кто покупает недвижимость именно с целью получения дохода от сдачи в аренду, говорит заместитель генерального директора по продажам компании «НДВ-Недвижимость» Яна Сосорова. «Люди предпочитают сдавать свободную квартиру (или ее часть), а поиск жилья осуществляют через агентство или самостоятельно».

Конечно, успех таких проектов будет зависеть от самих застройщиков и от того, насколько интересные проекты они предложат рынку, продолжится ли госпожа Литинецкая, одновременно выражая уверенность в том, что подобная недвижимость точно будет пользоваться спросом. Ведь проживание в апартаментах, где арендаторам и собственникам предоставляется полноценный гостиничный сервис, — это совсем иной, более высокий уровень комфорта по сравнению с обычной съемной квартирой.

С точки зрения арендаторов, опрошенных корреспондентом «Ъ-Дома», появление нового формата — шаг вперед. Наконец-то и в комфорт-классе за дело возьмутся профессионалы, рассуждают они. Ковры на стенах и бабушкина мебель в качестве обязательных атрибутов аренды всем, кто снимает квартиры, изрядно надоели.

Марта Савенко

ИСТОРИЯ ТОЛЬКО НАЧИНАЕТСЯ  
**ЛЮМЬЕР**  
ЖИЛОЙ ДОМ  
М.ЦВЕТНОЙ БУЛЬВАР

**Живите настоящим... платите в будущем**

**232.08.08**  
**WWW.MAGISTRAT.RU**

**ИНТЕКО** **МАГИСТРАТ**  
НЕДВИЖИМОСТЬ

ООО «Магистрат». Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью. Проектная декларация на сайте.

реклама