

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Офисы отодвигают элитное жилье

Инвесторы в недвижимость с бюджетом, сопоставимым со стоимостью элитной квартиры в Москве, — от 40 млн руб. — обратили внимание на коммерческую недвижимость. 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.

## — стратегия —

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.

Риэлторы, 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 руб., 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. руб. в месяц. «Стоимость таких квартир может быть и 80 млн руб., и 200 млн руб. 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 квартир очень узок», — соглашается госпожа Литинецкая. Поэтому инвестиционная стратегия при выборе объектом 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 дешевле — это рынок относительно стабильных цен, так как они складываются во многом из ощущений продавца,



Доходность офисов выше, чем элитной квартиры

купке 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 дешевле — это рынок относительно 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 планировка не соответствует 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 руб. (в этот бюджет попадают варианты площадью 70–90 кв. м), то ставка окажется около 140 тыс. руб. 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 руб. сдается за 270 тыс. руб. в месяц. А кулленный за 44 млн руб. (205 кв. м) будет обеспечивать выручку от аренды из расчета 398,6 тыс. руб. в месяц. Коммерческий директор Capital Group Петр Исаев говорит, что есть ставки аренды в офисе стоимостью 30–40 млн руб. на

уровне 300–400 тыс. руб. в месяц (за 100 кв. м). «В сегменте аренды жилой недвижимости процент индексации ставки минимален и не превышает 1%, в договорах аренды коммерческой 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 Недра. 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 Суринов. 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. руб. за 1 кв. м.

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

Екатерина Геращенко

## «ИНВЕСТОРЫ НЕ ГОТОВЫ ИДТИ НА ПРИВЫЧНЫЙ РИСК»

Коммерческий директор OF.ru МИХАИЛ ШНЕЙДЕРМАН о том, как формировался сегмент небольших офисов.

— Когда появился спрос на инвестиции в небольшие офисы?

— Это молодой рынок: он появился около 13 лет назад, а пик его развития пришелся на 2009–2013 годы. Тогда бурно развивался малый и средний бизнес, что сформировало заметный спрос на покупку небольших (от 100 кв. м до 1 тыс. кв. м) современных офисных помещений. Те, у кого были деньги, недорого покупали у города неработающие промышленные или заброшенные административные здания под redevelopment и превращали их в современные офисные комплексы. Затем продавали, нарезая помещения небольшими площадками, от 100 кв. м.

— Кризис затрагивает все сегменты рынка недвижимости. Как этот адаптировался к новым условиям?

— Сейчас на рынок почти не выходят новые объекты в описываемом формате: выросли



стоимость площадок и сложность согласования проектов, а платежеспособный спрос упал. Но вторичный рынок продаж по-прежнему активен. Нет ничего необычного в том, что в период экономической

нестабильности инвесторы не готовы идти на привычный риск и переключаются на более понятные сегменты. Исторически для небольших инвестиций в недвижимость выбирают жилье. Квартира в Москве остается ликвидным инструментом для вложения. Но доходность от сдачи в аренду жилья проигрывает коммерческой недвижимости. Если сравнивать сопоставимые по цене квартиру и офис, то выручка от аренды коммерческого помещения окажется в два раза выше. Окупаемость меньше — от восьми лет.

— Статус владельца офиса накладывает дополнительные обязательства на его обладателя?

— Юридических сложностей с оформлением аренды офисов нет: помещения сдаются от индивидуального предпринимателя (регистрация занимает несколько дней). Налоги для ИП составляют 6% от размера выручки плюс 1% страховых взносов. Оставшиеся на счету деньги — чистый доход инвестора.

— Как минимизировать риски простоя офиса?

— Обычно этого не случается, если на этапе выбора помещения правильно сопоставить бюджет на покупку, срок инвестирования и качество объекта. При оценке помещения необходимо обратить внимание на само здание, его состояние, качество управляющей компании — его можно определить по состоянию общих зон. Предположить уровень ликвидности можно по количеству свободных офисных площадей в бизнес-центре и его близости к метро.

— Как оптимально финансировать покупку офиса для последующей сдачи в аренду? Уместно ли привлекать кредит?

— Присмотрев возможность покупки офиса в кредит, нужно учитывать следующее. Ставки по кредитам под коммерческую недвижимость для физических лиц сейчас находятся на высоком уровне. А риск простоя и поиска арендатора в течение нескольких месяцев с действующим кредитным обязательством может серьезно отразиться на уровне доходности.

Интервью взяла Екатерина Геращенко

## Новоселы нового формата

## — среда обитания —

С13 Мария Букаева уверена, что ни один застройщик на рынке не проектирует жилой комплекс с прицелом на какую-то одну аудиторию: квартира — это очень дорогая покупка, а запросы потенциальных покупателей в рамках одного класса обычно не так сильно отличаются друг от друга.

Владимир Каширцев объясняет, что аудитория всех проектов априори разная и зависит во многом от расположения и класса жилья. «Например, в нашем проекте в Некрасовке, где стоимость лота начинается от 4 млн руб., основная аудитория — люди старше 50 лет, в Железнодорожном жилье покупают молодые военные по льготным ипотечным программам, а комплексом бизнес-класса в Москве, где предложение начинается от 9 млн руб., интересуются уже люди в возрасте 40–45 лет», — делится он своими наблюдениями. При этом господин Каширцев уверен, что стараться угодить специфическим запросам аудитории неправильно: «Есть много пенсионеров, ведущих активный образ жизни, и есть достаточно пассивной молодежи, живущей в системе „дом-работа-Турция“».

Консультант рассказывает о клиентке, рассматривавшей только одну конкретную квартиру на Рогожском Валу из-за того, что именно там ее устраивал вид из окна. Свой выбор покупательница объяснила тем, что любит смотреть в окно и читать стихи. «Одновременно мы моментально распродали дом в Люберцах, выходящий прямо на клад-



Уходящую с рынка молодежь в перспективе девелоперы смогут заменить старшей аудиторией

бище, просто из-за того, что там была невысокая цена», — вспоминает Владимир Каширцев.

## Недолгая молодость

Участники рынка не верят, что тренд на омоложение покупателей получит развитие. Мария Литинецкая считает, что росту молодой аудитории не будет способствовать государственная политика. По ее прогнозам, если новостройки подорожают на 20% на фоне введения проектного финансирования, а параллельно развернется бум строительства доступного арендного жилья, то средний возраст покупате-

ля недвижимости будет повышаться. Кирилл Игнашин добавляет, что если ставки по ипотеке и дальше будут расти, то молодых клиентов станет меньше.

Василий Костин уверен, что сложности у застройщиков начнутся, когда квартиры начнет покупать «поколение Z», родившиеся в 1995–2005 годах. «Это более продвинутое, технологичное, подвижное поколение, что росту молодой аудитории не будет способствовать государственная политика. По ее прогнозам, если новостройки подорожают на 20% на фоне введения проектного финансирования, а параллельно развернется бум строительства доступного арендного жилья, то средний возраст покупате-

## Жилье для пенсионеров

Но уходящую с рынка молодежь в перспективе девелоперы, возможно, смогут заменить старшей аудиторией. Одним из факторов ее увеличения руководитель по работе с ключевыми партнерами Est-a-Tet Роман Родионцев называет запланированное повышение пенсионного возраста, значительно расширяющее границы экономической активности населения. Сейчас, согласно расчетам МИЭЛЬ, доля клиентов пенсионеров статична и последние несколько лет составляет 6–7% — по данным компании, в последние несколько лет этот показатель не менялся. В «КБК Проект» среднюю долю клиентов пенсионного возраста оценивают выше — в 16%.

Наиболее популярным у старшей аудитории Василий Костин называет «молодежные» квартиры-студии. «Этот феномен во многом объясняется тем, что такие покупатели подбирают жилье не для себя, а вкладываются в недвижимость для детей и внуков или же рассматривают квартиру как инвестицию для получения арендного дохода», — рассуждает эксперт. Об этом же говорит Владимир Каширцев, указывающий, что 80% потребителей старше 60 лет сразу оплачивают полную стоимость жилья. Он объясняет, что у клиентов пенсионного возраста есть свои особенности, в их числе тотальное недоверие к лифтам. «Они предпочитают нижние этажи, не выше среднего, на тот случай, если лифт сломается — эта аудитория не верит в неломящиеся лифты», — рассказывает он.

Мария Букаева указывает, что сейчас пенсионеры составляют 5% кли-

ентов компании. «Хотя формально покупателями выступают не они, а их дети, которые хотят, чтобы родители жили рядом», — объясняет она. Госпожа Букаева указывает, что чаще всего для пенсионеров приобретают классические однокомнатные квар-

тиры: евродушки для них остаются слишком необычным жильем. Кирилл Игнашин отмечает, что жилье пожилым родителям чаще всего покупают люди, перебравшиеся в Москву из регионов 10–15 лет назад.

Александра Мерцалова

## «ИЗ ПУБЛИЧНОГО ПОЛЯ ПРАКТИЧЕСКИ ВЫШЛИ ГОСПЛАТОНЕ И ЧИНОВНИКИ»

Директор департамента элитной жилой недвижимости агентства Knight Frank ЛЮДМИЛА ПОТАПОВА об эволюции покупателей элитной недвижимости.

Еще пять-восемь лет назад на рынке элитной недвижимости были три основные категории покупателей. Примерно 40% сделок заключали крупные чиновники, которые покупали недвижимость для себя. 55% лотов выкупали крупные предприниматели. 5% приходилось на клиентов из регионов и стран бывшего СССР. Практически никто из перечисленных покупателей не пользовался рассрочками или кредитами. Сейчас ситуация кардинальным образом изменилась. Из публичного поля практически вышли госслужащие и чиновники. Это связано с тем, что большинство чиновников уже обзавелись недвижимостью.

На этом фоне заметно увеличивается другая категория покупателей. Например, мы видим все больше клиентов из регионов: их доля выросла до 20%. По большей части мы говорим о покупателях из Краснодарского края, Ростовской области, Сургута и Тюмени. Кроме того, на рынок элитной недвижимости все более активно выходят представители других классов — бизнесмены среднего звена и топ-менеджеры крупных компаний. Их появление связано с существенным снижением порога входа на этот рынок. Квартиры премиум-класса

продаются по цене от 30–40 млн руб., что вполне доступно данной категории покупателей. Сейчас на такие объекты приходится примерно 20% всех сделок на рынке элитного жилья.

С другой стороны, мы отмечаем возвращение на рынок так называемых ультрахайнетов, чей годовой доход превышает \$1 млн. Как правило, это состоятельные россияне, которые перемещают свои капиталы из-за рубежа в Россию в связи с нестабильностью политической ситуации. Под их запросы пытаются подстраиваться и девелоперы. Мне известны случаи, когда застройщики увеличивали площади квартир в готовых проектах путем объединения жилья меньшей площади. Но подстроиться под клиента девелоперы могут далеко не всегда. Прежде всего застройщики исходят из параметров развиваемой площадки. Если речь идет о небольшом участке в районе Патриарших прудов, на нем в любом случае будет реализован проект класса de luxe.

Не стоит ждать, что аудитория элитной недвижимости будет существенно меняться в ближайшие несколько лет. Будут развиваться существующие тренды, то есть постепенный рост региональной аудитории и увеличение количества бизнесменов и топ-менеджеров, которые могут себе позволить элитную недвижимость. Сохраняется пока и тенденция к возвращению в Россию ультрахайнетов.