

ПЕРВЫЙ ЭТАЖ

НЕ ДЛЯ ЖИЗНИ, А ДЛЯ ПРОДАЖ

АВТОР:
Элина Плахтина

ПЕРВЫЕ ЭТАЖИ СТОЛИЧНЫХ НОВОСТРОЕК ДАВНО ПЕРЕСТАЛИ БЫТЬ ЖИЛЫМИ. МЕСТО НЕПРЕСТИЖНЫХ И НЕПОПУЛЯРНЫХ У ПОКУПАТЕЛЕЙ КВАРТИР ЗАНЯЛИ МАГАЗИНЫ, ОФИСЫ И ПУНКТЫ СФЕРЫ УСЛУГ. ПРИ ЭТОМ СОБСТВЕННИКАМИ ТАКИХ ПОМЕЩЕНИЙ ЧАСТО СТАНОВЯТСЯ ЖИТЕЛИ ЭТОГО ЖЕ ДОМА. ЖИЛЬЦОВ И ИНВЕСТОРОВ ПРИВЛЕКАЕТ УДОБСТВО И ДОХОД, КОТОРЫЙ ПРИНОСЯТ ПОДОБНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ПЛОЩАДИ.

Однако эксперты советуют трезво оценить потенциал объекта инвестиций: дом, идеально подходящий для жизни, порой совершенно не соответствует требованиям бизнеса. До недавнего времени застройщики предпочитали продавать коммерческие площади на первых этажах жилых зданий: управление требует дополнительных ресурсов. Покупатели таких помещений условно делятся на две группы: конечные потребители и инвесторы.

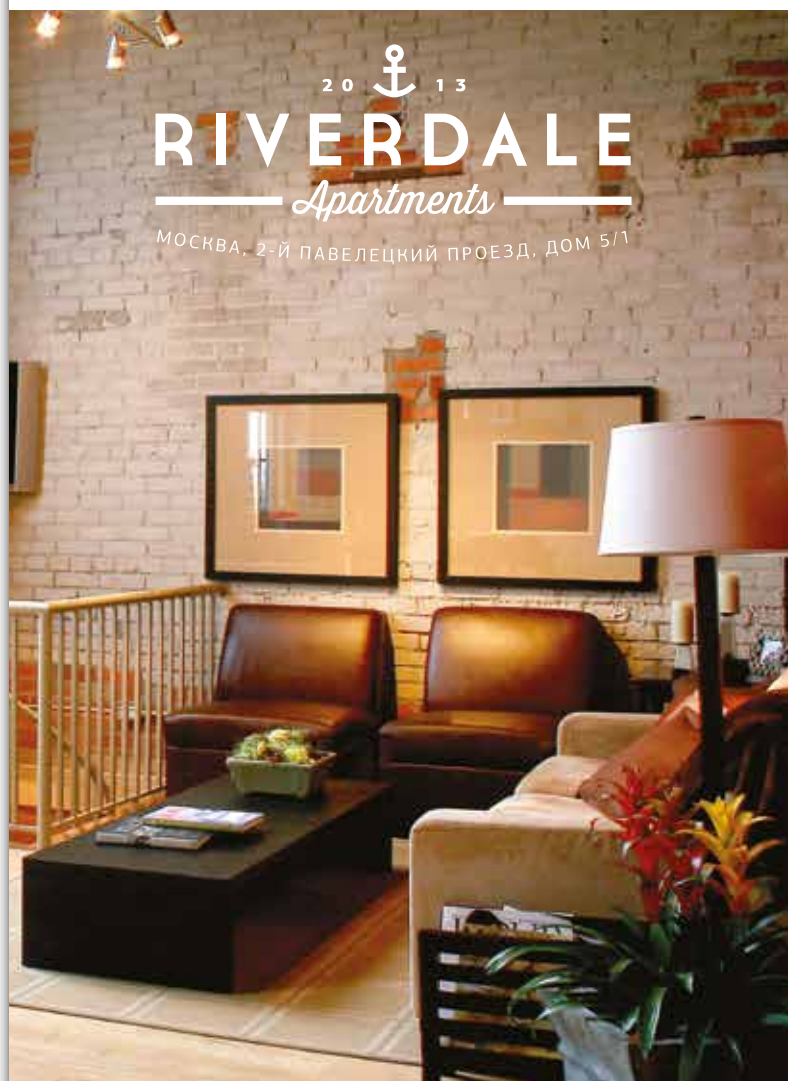
Что касается первых, то к ним относятся индивидуальные предприниматели, которые покупают там же жилье, а также представители малого и среднего бизнеса, развивающие торговлю и услуги в формате «у дома» и открывающие аптеки, продуктовые магазины, различные предприятия бытовых услуг, салоны красоты, стоматологические клиники. Они же становятся основными арендаторами коммерческих площадей в жилых зданиях.

Несмотря на то что круг потенциальных покупателей и арендаторов нежилыя широк, эксперты говорят о проблемах с реализацией и сдачей в аренду подобных помещений. Чаще всего они обусловлены не очень удачным расположением новостройки. По словам директора департамента коммерческой недвижимости ГК RRG Юрия Тараненко, в случае со спальными районами для самого востребованного назначения — торговли подходят оживленные улицы, желательно наличие рядом метро и крупных станций городского транспорта.

Если помещение непригодно для ритейла (находится далеко от основных потоков, его не видно с улицы, располагается на значительном удалении от метро и остановок общественного транспорта), по остаточному принципу ему достается офисная функция. Но при этом ставки должны быть заметно ниже, чем

Жизнь в стиле LOFT

Апартаменты рядом с м. Павелецкая



20 13
RIVERDALE
Apartments

МОСКВА, 2-Й ПАВЕЛЕЦКИЙ ПРОЕЗД, ДОМ 5/1

ПАРКИНГ в подарок!*

- Высота потолков — 3,5 м
- Вид на Москва-реку
- Панорамное остекление
- Развитая инфраструктура



www.river-apartments.ru

(495) 308-01-94

* Предложение ограничено

в качественном бизнес-центре, иначе будет тяжело найти арендаторов.

Еще одна сложность — несоответствие объемно-планировочных решений большинства помещений на первых этажах требованиям конкретных арендаторов. Например, для размещения супермаркета требуется объект без капитальных стен площадью от 400 до 2 тыс. м², под точку общепита — помещение со свободной планировкой, с повышенными требованиями к электричеству и вентиляции.

Еще больше трудностей с реализацией нежилых помещений в районах массовой застройки в непосредственной близости от столицы, за МКАД. Уровень вакантных площадей велик, а число покупателей — ограничено, так что итог для инвесторов и девелоперов неутешителен. В перспективе ситуация, скорее всего, будет только ухудшаться.

По оценкам «Домус финанс», в ближайшие 10 лет на примыкающих к Москве территориях планируется сдать в эксплуатацию порядка 0,5–1 млн м² помещений формата стрит-ритейл (из расчета 5–10% на 20 млн м² строящегося жилья). Большинство активных жителей ближайшего Подмосковья пять дней в неделю работают в столице — магазины

Если в месяц помещение приносит 500 тыс. руб. (6 млн руб. в год), продавать его будут по цене от 36 до 60 млн руб. в зависимости от ряда факторов

и предприятия сферы обслуживания в районе проживания среди них непопулярны, поэтому малому бизнесу выжить там непросто. А сетевые операторы торговли, за исключением продуктовых ритейлеров, помещениям в областных микрорайонах предпочитают крупные торговые центры с общей концепцией.

Говоря о новых микрорайонах, специалисты констатируют избыточность предложения помещений на первых этажах. По данным ГК RRG, до 60% этих площадей пустуют. Юрий Тараненко считает, что введение некоторых предписаний для застройщиков поможет скорректировать такое положение дел. При этом нормативы должны носить не жестко регламентирующий, а рекомендательный характер. Только специфика конкретного микрорайона подскажет, разместить ли на первых



этажах пункты торговли, услуг, общепита или выгоднее перепрофилировать их под жилье и апартаменты.

Эксперт настаивает, что необходимо учитывать обеспеченность жителей микрорайона товарами и услугами. Так, на 5 тыс. жителей понадобится от трех до шести продовольственных магазинов, пять–шесть салонов красоты и парикмахерских, две–три медицинские организации (в том числе стоматологии), две–три образовательных организации, один–два магазина детских товаров, одно банковское отделение, одна аптека. При планировании микрорайона следует заранее учитывать будущие точки роста — участки с максимальным трафиком: станции общественного транспорта, основные магистрали, въезды в район.

На рынке есть примеры застройщиков, которые заранее определяют вид деятельности, для которого предназначено помещение. Директор по маркетингу Urban Group Леонард Блинов уверяет, что в новостройках компании еще на этапе проектирования четко прописывается статус каждого помещения. При этом застройщик не продает помещения на первых этажах, а оставляет их в своем управлении. Только договор аренды гарантирует, что тот вид деятельности, который задуман девелопером, сохранится и в купленном под цветочный магазин помещении не откроется магазин, торгующий алкоголем. «В договоре аренды прописывается назначение нежилого помещения, если оно будет перепрофилировано, мы вправе расторгнуть соглашение», — подчеркивает Леонард Блинов.

«На первых этажах жилых зданий нельзя открывать шумные заведения, работающие после 23.00 (ночные клубы и дискотеки), запрещено размещать бани, сауны и т.п.»

20 ЛЕТ

ПИК ГРУППА

НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ И ПОДМОСКОВЬЯ

www.pik.ru

Проектные декларации размещены на сайте www.pik.ru

МОСКВА

М «ПЕРОВО»,
жилой комплекс «Большое Кусково»,
к. 7, 8, 9 (П-ЗМК «ФЛАГМАН»)

М «МАРЬИНА РОЩА»,
17-й пр-д Марьиной Рощи, вл. 1 (КОПЭ-БАШНЯ)

М «БУНИНСКАЯ АЛЛЕЯ»,
жилой район «Бунинский», к. 7, 8 (П-ЗМ),
к. 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16 (П-ЗМК «ФЛАГМАН»)

М «УНИВЕРСИТЕТ»,
жилой комплекс «Мичуринский»,
Мичуринский пр-т, кв. 5-6, к. 21-22 (индив. проект)

М «ДОБРЫНИНСКАЯ»,
жилой комплекс «Английский Квартал»,
ул. Мытная, вл. 13 (индив. проект)

М «ТЕПЛЫЙ СТАН»,
ул. Академика Виноградова,
мкр. 8В, вл. 7, к. 7 (индив. проект)

М «СЕМЁНОВСКАЯ»,
жилой комплекс «Мироновский»,
ул. Мироновская, вл. 46, к. 1, 2 (КОПЭ-М-ПАРУС)

М «ЮГО-ЗАПАДНАЯ»,
жилой район «Ново-Переделкино»,
мкр. 14, ул. Лукинская

М «ПРАЖСКАЯ»,
жилой комплекс «Битцевский»,
ул. Красного Маяка, к. 7

М «СВИБЛОВО»,
жилой комплекс «Заповедный Уголок»,
ул. Заповедная, к. 7, 8

М «АННИНО»,
жилой комплекс «Аннинский», к. 1, 2, 3

ПОДМОСКОВЬЕ

г. ЛЮБЕРЦЫ,
жилой район «Красная Горка»,
мкр. 7-8, к. 13, 14, 15 (П-44ТМ), к. 72,
72А (П-ЗМ), к. 71А, 71Б (КОПЭ-БАШНЯ),
к. 40А, 40Б, 41 (КОПЭ-М-ПАРУС)

г. ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ,
мкр. «Центр-2», кв. 3, ул. Автозаводская,
к. 302 (П-ЗМК «ФЛАГМАН»), к. 303 (КОПЭ-М-ПАРУС)

г. МЫТИЩИ,
жилой район «Ярославский»,
к. 28, 29 (КОПЭ-М-ПАРУС),
к. 21 (индив. проект)

г. ХИМКИ,
жилой район «Левобережный»,
ул. Совхозная, к. 8, 16, 19 (П-ЗМ),
к. 18 (111М), к. 9, 10 (КОПЭ-М-ПАРУС)

жилой район «Новокуркино», мкр. 6-7

жилой район «Юбилейный», мкр. 1А

ЛЕНИНСКИЙ РАЙОН,
мкр. «Бутово Парк 2Б»,
к. 3, 4 (П-ЗМК «ФЛАГМАН»)

мкр. «Восточное Бутово»,
к. 9, 10, 12 (КОПЭ-М-ПАРУС),
к. 11 (КОПЭ-БАШНЯ)

КРАСНОГОРСКИЙ РАЙОН,
жилой комплекс «Путилково»,
к. 37, 38 (КОПЭ-М-ПАРУС)

г. ДМИТРОВ,
ул. Московская, д. 1 (индив. проект)

ул. Внуковская, к. 4 (индив. проект)

Квартирьы Нежилые Паркинг

Ипотека (содействие в получении) Рассрочка

Отделка Построено Новый адрес

8 800 500 00 20
(Бесплатный по России)

8 (495) 500 00 20



Максимальный срок окупаемости торгового помещения составляет 11 лет, для квартир, сдаваемых в аренду, этот срок — более 16 лет

Помимо воли застройщиков назначение коммерческих помещений на первых этажах жилых домов ограничивает действующее законодательство. «На первых этажах жилых зданий нельзя открывать шумные заведения, работающие после 23.00 (ночные клубы и дискотеки), запрещено организовывать там производство и любую деятельность, связанную с использованием вредных для здоровья или взрыво- и пожароопасных веществ, нельзя размещать бани, сауны и т.п.», — объясняет руководитель аналитического центра компании «Домус финанс» Александра Бирюкова.

Но ни существующие ограничения, ни сложности с реализацией и сдачей в аренду коммерческих помещений на первых этажах не отбили интерес инвесторов к этому сегменту. По мнению управляющего партнера DNA Realty Антона Белых, инвесторы в данном сегменте делятся на три группы. Первую образуют непрофильные инвесторы-рантье — люди, которые основной доход получают от других видов деятельности. Торговые помещения для них — способ сохранить и приумножить

средства. Обычно они приобретают готовые качественные помещения с уже подписанным надежным арендатором договором и просто получают плату, не тратя силы на подбор более выгодных арендаторов. Такие покупатели рассматривают помещения с окупаемостью 8,5–11 лет.

Ко второй группе относятся профильные инвесторы-консерваторы. Как правило, их интересуют помещения либо уже с арендатором, либо те, на которые найти арендаторов достаточно просто. Обычно эти клиенты уже владеют несколькими объектами, им идет арендный поток, на который они и живут, и покупают новые объекты. В среднем подобный тип покупателей ориентируется на доходность 8–10 лет.

И наконец, третьи — агрессивные инвесторы. Такие покупатели смотрят помещения на самой ранней стадии строительства дома, когда цены самые низкие, а перспективы проекта — еще туманны. Они готовы брать на себя риски, связанные с отсутствием документации на помещение, исправлением планов БТИ и т.д. Для них этот бизнес является основным, они готовы самостоятельно отыскивать наиболее выгодных арендаторов и получать максимальный доход. В этой группе есть разновидность инвесторов, которые выкупают большие помещения, делят их на части и сдают в аренду или перепродают мелкими блоками существенно дороже. Окупаемость вложений колеблется от двух до шести лет.

Уровень вакантных площадей велик, а число покупателей — ограничено, так что итог для инвесторов и девелоперов неутешителен. В перспективе ситуация, скорее всего, будет только ухудшаться

У ВАС НЕ ДВОИТСЯ В ГЛАЗАХ! ЭТО У НАС УДВОЕННЫЕ СКИДКИ!



*Премиум
**Рассрочка предоставляется ВТБ24 Лизинг (ЗАО «Система Лизинг 24»). Условия рассрочки на сайте www.donstroy.com

**ДОМ
КЛАССА ПРЕМИУМ
НА ЗАПАДЕ МОСКВЫ**

«Долина Сетунь» — стильный фешенебельный дом в уважаемом районе на западе Москвы.

- На пересечении улиц Мосфильмовская и Минская, в окружении посольств, элитных жилых комплексов и ведущих вузов страны.
- Фасады отделаны натуральным мрамором с эффектными орнаментами.
- Панорамные окна открывают потрясающие виды на долину реки Сетунь, огни Поклонной горы и университета.
- Интерьеры входных групп и лифтовых холлов также оформлены мрамором и украшены художественными витражами.
- Высокие потолки (3,1 м) и высокие входные двери в квартиры (2,4 м).

Роскошное природное окружение, статусное соседство, эксклюзивная архитектура и дизайн, высококлассный сервис...

Это — правила жизни в стиле Premium*. Ваши правила.

БЕСПРОЦЕНТНАЯ РАССРОЧКА ДО 2-Х ЛЕТ**

Предложение действует с 1 июня по 31 июля 2014 г.
Подробности и проектная декларация на сайте
www.donstroy.com

**ДОЛИНА
СЕТУНЬ**

495 925 4747 | **ДОНСТРОЙ**

Больше всего на рынке ценятся помещения около станций метро площадью от 50 до 300 м², помещения в спальных или густонаселенных жилых районах, которые подходят для продуктового супермаркета от 300 до 1,5 тыс. м², а также помещения на центральных улицах Москвы под банки, бутики и прочее. Важна площадь помещения: чем она меньше, тем выше стоимость квадратного метра. При продаже помещения как готового арендного бизнеса серьезную роль играет срок, на который заключен договор аренды, уровень арендатора и размер ставки, которую он подтвердил в договоре. Помещения с краткосрочными договорами или малоизвестными арендаторами ценятся намного меньше, чем помещения, сданные крупным надежным сетевикам.

По данным Антона Белых, обычно помещения без арендаторов выставляются за 6–8 годовых арендных потоков, которые способны приносить данное помещение, сданное в аренду. Помещения с арендаторами продаются по цене 8–11 годовых арендных потоков. Иначе говоря, если в месяц помещение приносит 500 тыс. руб. (6 млн руб. в год), продавать его будут по цене от 36 до 60 млн руб. в зависимости от целого ряда факторов: наличия арендатора, его уровня, размера индексации арендной ставки и других.

За одно и то же помещение разные арендаторы предлагают совершенно разные суммы. Например, банки и букмекеры платят больше, а магазины одежды — меньше. Однако Антон Белых указывает на парадокс: коммерческие площади около станции метро «Марьино» или «Жулебино» вполне могут стоить дороже помещения, допустим, на Покровке, которое находится на некотором удалении от метро. Собственники помещений в центре не всегда это понимают — из-за этого долго ищут арендаторов.

«Сейчас отмечается спад спроса на помещения, которые находятся на удалении от метро на Кутузовском, Ленинском, Ленинградском и некоторых других проспектах. Это связано с тем, что торговля на магистралях идет существенно хуже. Зато очень высок спрос на выкуп помещений около строящихся станций метро, которые в будущем только вырастут в цене. Наиболее востребованы у инвесторов помещения для продуктовых магазинов: продукты всегда будут пользоваться спросом», — констатирует Антон Белых.

Если говорить исключительно о сегменте новостроек, то картина складывается

неоднозначная. По словам Александры Бирюковой, цена продажи помещений на первых этажах новостроек напрямую зависит от расположения дома и этапа строительства. В ближнем Подмосковье традиционно пользуются спросом проекты на начальной стадии реализации. Стоимость коммерческих площадей, как правило, немного ниже стоимости «квадрата» жилья в том же доме — на 10–15%.

Совсем другое дело — помещения рядом со станциями метро и железной дороги и блоки с визуальной доступностью с крупных магистра-



лей. Цена таких коммерческих помещений никак не соотносится со стоимостью жилья в доме и иногда превышает его в два раза и более.

Максимальный срок окупаемости торгового помещения составляет 11 лет (чаще — семь–девять с учетом индексации), для квартир, сдаваемых в аренду, этот срок — более 16 лет. Сейчас, при избытке предложения на рынке аренды и дефиците спроса, сроки окупаемости квартир будут возрастать. А вот хорошие коммерческие помещения по-прежнему востребованы арендаторами. Но покупка и продажа коммерческих помещений — достаточно сложный бизнес, который под силу только грамотным инвесторам. (АН)

Для размещения супермаркета требуется объект без капитальных стен площадью от 400 до 2 тыс. м², под точку общепита — помещение со свободной планировкой, с повышенными требованиями к вентиляции

Каждая 5-я семья в Москве живет в доме, построенном ДСК-1.

1 ДСК
ДОМОСТРОИТЕЛЬНЫЙ
КОМБИНАТ №1

СТРОИМ
БОЛЕЕ 50 ЛЕТ

КВАРТИРЫ
ОТ ИНВЕСТОРА

ОПТИМАЛЬНАЯ
ЦЕНА

КРУПНЕЙШИЙ
ПОДРЯДЧИК

ПРАВИТЕЛЬСТВА МОСКВЫ
ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ
МУНИЦИПАЛЬНОГО
ЖИЛЬЯ

МОСКВА

Квартиры

ЖК «Некрасовка»

от 106 800 р.кв.м.

Машиноместа

Кожухово, ул. Дмитриевского,
корп. 16, 18, 25, 26, 27, 29, 30

от 180 000 р.

Солнцево, ул. Главмосстрой, д.7, 14

от 1 200 000 р.

Нежилые помещения

Кожухово, мкрн. 9, корп. 208/306, ТЦ
(13 150 кв.м.)

660 млн.р.

НОВАЯ МОСКВА

Машиноместа

ЖК «Град Московский»

1 500 000 р.

ПОДМОСКОВЬЕ

Квартиры

Лобня, ЖК «Катюшки-2»

от 64 800 р.кв.м.

Балашиха, мкрн. «Щитниково»,
квартал Б

от 84 800 р.кв.м.

Балашиха, ул. Зеленая

от 83 100 р.кв.м.

ЖК «Центр-2», Железнодорожный

от 71 900 р.кв.м.

ЖК «Южное Кучино-2»,
Железнодорожный

от 67 300 р.кв.м.

ЖК «Бутово-парк 2Б»

от 71 700 р.кв.м.

ЖК «Путилково»,
Красногорский район

от 88 200 р.кв.м.

ЖК «Пятница», Брехово

от 62 800 р.кв.м.

Павшинская пойма,
мкрн. 3 (ЗАСЕЛЕНИЕ)

от 107 800 р.кв.м.

Павшинская пойма, мкрн. 4
(на берегу Москва-реки)

от 103 800 р.кв.м.

www.dsk1ko.ru

+7 (495) 357-14-01

С проектной декларацией можно ознакомиться в офисе по адресу г. Москва, ул. Розанова, д.8, стр.1.
Товарищество на вере (Коммандитное товарищество) «ДСК-1 и Компания»