

Коммерческий ПРИКУП



Материал подготовила Элина ПЛАХТИНА

Несколько лет назад сделки с зарубежной коммерческой недвижимостью, совершаемые россиянами, были редкостью. На заре своего бизнес-становления наши соотечественники покупали за границей в основном рестораны или магазины: по принципу «то, что модно», «понятно» или «есть у приятеля». Да и, надо признать, воспринимали западные бизнесмены тогда россиян не очень серьезно. Времена изменились. Сегодня российские инвесторы стали равноправными игроками на рынке коммерческой недвижимости на просторах зарубежья и не намерены на этом останавливаться. Об особенностях российских инвестиций в коммерческую недвижимость иностранных государств рассказывают эксперты рынка.



Анна ЛЕВИТОВА,
управляющий партнер компании EVANS

Действительно, в последнее время со стороны российских инвесторов наблюдается повышенный спрос на коммерческую недвижимость за рубежом. Прежде всего, это связано с реалиями экономической ситуации. Сегодня частных инвесторов в большей степени интересует возможность сохранения собственных средств. К сожалению, для многих наших сограждан Россия — это страна, где деньги зарабатываются, но не хранятся, поэтому заработанные средства все чаще вывозятся за границу и, в первую очередь, инвестируются в недвижимость. В настоящее время приоритетами для любого инвестора являются стабильность и надежность инвестиций. Прошли времена, когда россияне массово скупали, например, курортную недвижимость, следуя только своим эмоциям и не задумываясь об инвестиционном потенциале приобретаемого объекта. Сейчас покупатель рассчитывает на то, что его недвижимость, по крайней мере, будет сдаваться в аренду, а при хорошем раскладе — это будет недвижимостью на стабильном рынке, показывающей небольшой ценовой рост, которая будет приносить и определенный рентный доход. Для многих вложение в коммерческую недвижимость сейчас — это инвестиция, а во главе — надежность сохранения средств. Я бы выделила три

основные причины, по которым россияне сегодня покупают коммерческую недвижимость за рубежом:

- приобретение подешевевших сейчас объектов недвижимости из расчета на рост их стоимости в будущем;
- получение стабильного постоянного дохода;
- получение вида на жительство.

Так, в Германии в настоящий момент нашими согражданами очень активно скупаются мини-отели: приобретая отель стоимостью от €500 тыс. (эта сумма является «проходной» для желающих получить ВНЖ через инвестицию), обеспечивая тем самым рабочие места для местного населения и выплачивая государству налоги с дохода (ведь мини-отель — это действующий бизнес), владелец такой недвижимости (бизнеса) претендует на получение немецкого ВНЖ. Проще говоря, через покупку коммерческой недвижимости приобретается ВНЖ.

Наиболее популярными странами для покупки коммерческой недвижимости среди наших сограждан являются Германия, Чехия, Англия, Испания и США. При этом чаще всего россияне инвестируют в гостиничную и торговую недвижимость. Остальные типы недвижимости, например офисная, менее популярны, что, скорее всего, объясняется недостатком опыта у наших частных инвесторов и тем, что инвестирование в этот сегмент требует намного более профессионального подхода к выбору объекта и оценке доходности.

Инвесторы не склонны к риску и предпочитают вкладывать средства в стабильный и хорошо известный, понятный им европейский рынок коммерческой недвижимости. Здесь можно рассчитывать на среднюю ставку доходности в размере от 7 до 9%. Лучшие показатели по средней доходности у Германии (10–11%), далее следуют Англия, Чехия и Испания. ■



Юлия КАЙНОВА,
исполнительный директор компании FiedlerYaro

Количество запросов на коммерческую недвижимость за рубежом действительно выросло, россияне стараются диверсифицировать свои инвестиции, приобретая уже налаженный бизнес или его часть за рубежом. Наибольшее количество сделок проходит с целью пассивного инвестирования и пристрела на будущие активные бизнес-процессы. Популярностью пользуются отели и доходные дома под управлением профессиональных компаний-менеджеров.

Сейчас во многих странах хороший выбор по таким объектам, но их с каждым месяцем все меньше. Перспективы этого вида инвестиций весьма привлекательны. Идет глобальное перераспределение собственности — крупных объектов недвижимости, которые через пять-восемь лет будут проданы по частям конечным пользователям, а пока приносят хороший доход лэндлордам и бюрогерам.

В Германии, США и Франции речь идет о доходных домах, где 30% — помещений — коммерческие, 70% — жилые. Объектом приобретения является здание с контрактами на аренду. Полным ходом идет процесс приватизации в Берлине: распродают с аукционов ликвидные

объекты разорившихся компаний — здесь можно приобрести объект на 30–50% дешевле и без того упавшего рынка. В Берлине активно продаются и объекты под реконструкцию.

Коммерческая недвижимость пострадала значительно больше жилой. Именно поэтому, чтобы получить кредит от банка на приобретение объекта (который своим доходом будет полностью покрывать кредит, проценты и собственное обслуживание) необходимо соблюдать пропорцию: 30% коммерческих площадей, 70% жилых. Только в этом случае будущий владелец получит одобрение банка. Это повсеместно распространено в Германии. Недостатка в коммерческих площадях не наблюдается ни в одной стране.

Доход от аренды коммерческой площади, как правило, на 20–30% выше. Но и найти нового арендатора в случае потери прежнего сложно в нынешних условиях. Средние ставки по аренде в ЕС 6,5–7,2% годовых, в Берлине — 6,5–10%.

Приобретая сданный в аренду доходный дом в Берлине смешанного назначения

“ Доход от сдачи в аренду коммерческой недвижимости, как правило, на 20–30% выше, чем от жилой. Но и найти нового арендатора в случае потери прежнего сложно в нынешних условиях. Средние ставки по аренде в ЕС составляют 6,5–7,2% годовых, в Берлине — 6,5–10% ”

с привлечением заемного капитала, инвестор получит доход 22–24% годовых. Это подсчет без учета дальнейшего роста стоимости объекта, который неизбежен в будущем.

Кроме того, изменился в этом году российский спрос на недвижимость в Турции. Если раньше основная масса клиентов интересовалась жилой недвижимостью, то сейчас резко выросла доля запросов на коммерческую — 40% против 60 на жилую. Причем ставка делается на мелкий



и средний бизнес, связанный с туристическим сектором услуг: небольшие отели и пансионаты (до €1 млн), парикмахерские, хаммамы. Последние, кстати, особенно популярны — переформлирование и открытие такого бизнеса при действующей лицензии занимает всего два-три дня (!), а окупаемость составляет один сезон. Стоимость таких объектов — от €85 до 100 тыс.

Все большее число заявок сейчас поступает от клиентов, которые сейчас покупают коммерческую недвижимость в Турции с прицелом на то, чтобы затем, если бизнес пойдет успешно, купить жилую и переехать на ПМЖ.

В сторону коммерческой недвижимости движется спрос и в Болгарии. За последние годы очень много россиян купили жилье в Болгарии, успели оценить низкую стоимость потребительской корзины и комфорт проживания ввиду отсутствия языкового барьера, и теперь большая часть из них подумывает о переезде на ПМЖ. Поэтому сейчас россияне интересуются мелким бизнесом: открытием или покупкой салонов красоты, ресторанов, фаст-фудов в студенческих городках — для обеспечения себя работой и постоянным доходом. Стоимость такого бизнеса от €100 до 200 тыс. Популярны также небольшие отели на 20 номеров с конференц-залами, так как возросла по-

требность в аренде помещений под проведение корпоративных мероприятий, конференций компаниями Петербурга и Москвы. Основная цель приобретения такого бизнеса — перспектива в любом случае прокормить семью на момент окончательного переезда в Болгарию. ■



Станислав ЗИНГЕЛЬ,
президент агентства недвижимости GordonRock

Россияне проявляют интерес к иностранным рынкам коммерческой недвижимости, в первую очередь, к классическим и давно сложившимся рынкам Англии, Германии, Австрии, Франции. Несмотря на кризис, арендный бизнес в этих странах не особенно пострадал. Финансирование предоставляется под арендаторов, ставки — от 2,2 до 4 % на срок до 20 лет. Можно сказать, что уровень дохода по аренде

увеличился в абсолютных величинах. Ставки остались почти на том же уровне, несмотря на то что цены на недвижимость снизились. При этом уменьшился объем строительства коммерческих объектов. Сейчас объемы строительства восстанавливаются, на рынок вернулись крупные

фонды с бюджетами €200-250 млн, заинтересованные в покупке ликвидных объектов. Срок экспозиции таких объектов значительно уменьшился. Если в кризисное время объекты находились в продаже до полугода, то сейчас информация обновляется каждые две недели.

Сегодня наиболее инвестиционно привлекательной из перечисленных стран является Англия. Там сложилась интересная ситуация. На волне кризиса скупалась коммерческая недвижимость, рынок скорректировался на 18 % вниз, произошла девальвация фунта стерлингов. При этом недвижимость не потеряла свою доходность, которая составляет до 8-10 % годовых. Средняя доходность по Лондону — 5-6 %. Ипотечные кредиты снова стали доступны по ставке 3 %, величина кредита — до 70 % стоимости недвижимости. Получаем одну из самых интересных инвестиционных моделей, плюс стабильная экономика, английское право. Все это обеспечивает надежность инвестиций. Кроме того, проекты страхуются крупными компаниями, что повышает надежность вложений.

Что касается Франции, то здесь в первую очередь интересны lease-back-проекты.

Но в связи с тем, что доход от них невысок, в среднем 3,5-5 %, а ставки по ипотеке находятся также в районе 3-5 %, то здесь речь идет только о самоокупаемости. Плюс является то, что только во Франции при покупке недвижимости по схеме lease-back собственник освобождается



от уплаты НДС, который составляет 19,6%. Однако при этом собственник не должен продавать свою недвижимость в течение 19 лет. Мы пришли к выводу, что наиболее привлекательны объекты на побережье (Атлантика, Лазурный Берег), так как местные агентства недвижимости берут их для сдачи в аренду, и владелец сможет получать минимум 5-6% годовых.

В Германии интересен прежде всего рынок аренды. Здесь есть разные варианты дохода от аренды. Это коммерческая недвижимость с арендаторами и договорами на 10-15 лет. Есть возможность кредитования до 80% по ставке всего 2,1%. При этом доходность до 8%, что позволяет покрывать не только проценты, но и основной кредит. Плюс долгосрочный договор, который гарантирует безопасность вложений. Плюс капитализация актива. В итоге доходность на вложенный капитал может составлять до 15%. Есть также доходные дома, по которым доходность достигает 7-11%. В общем, простор для деятельности частного инвестора.

В Австрии инвестиционные проекты могут приносить доход и зимой, в горнолыжный сезон с ноября по апрель, и летом — благодаря возможностям различного горного туризма и отдыха. Таким образом, средняя загрузка по мини-отелям в Австрии составляет 65% и предоставляет собственникам шанс «собрать» от 7 до 9% дохода. ■



Сергей САНДЕР,
основатель SanderEstates AG

Россияне и правда в последнее время проявляют повышенный интерес к коммерческой недвижимости за границей. На это есть несколько причин: падение финансового рынка и сохранившаяся нестабильность рынка ценных бумаг, минимальные ставки по банковским депозитам. Фактически рынок недвижимости остается последней стабильной альтернативой для консервативных инвестиций с хорошей доходностью.



И вложения в коммерческую недвижимость, за рядом исключений на рынке жилой недвижимости и девелопмента, являются наиболее перспективными, высокодоходными и стабильными.

Я воздержусь от оценки мировых тенденций, но могу с уверенностью сделать выводы на основе пяти последних сделок на рынках коммерческой недвижимости в Швейцарии, Италии и Великобритании при участии российских инвесторов. Наибольшим спросом пользуются коммерческие здания (офисы и торговые площади), полностью сданные в аренду на долгосрочной основе. Особенно если здание приобретается по закладным у банка или у судебных приставов по остаточной стоимости, а также если есть возможность реконструкции здания с его последующим расширением.

Конечно, кризис коснулся и рынка коммерческой недвижимости. Это отражается и на арендных ставках, объемах продажи, и на объемах нового строительства. Но существуют отдельные регионы, например Швейцария, Лондон, где падения цен практически не наблюдается, а кризисная ситуация является больше инструментом для передела собственности, когда инвесторы со всего мира стараются купить наиболее интересные объекты, которых ранее просто не было на рынке.

Желающие приобрести коммерческую недвижимость в Европе в среднем могут

ориентироваться на 5-7% доходности или до 12-14% годовых на вложенные средства с привлечением ипотеки. ■



Марина НЕКРАСОВА,
генеральный директор компании «БЕСТ-Недвижимость. Отделение на Проспекте Мира»

Повышенный интерес к коммерческой недвижимости зарубежных

стран среди россиян проявляют в основном представители особого слоя — бизнесмены, близкие к власти, и те, кто планирует в ближайшем будущем переезд за рубеж на ПМЖ и готовит себе плацдарм. Это люди, которые могут показать большие «белые» доходы.

Да и вообще, на российском рынке сейчас еще очень мало свободных капиталов, которые можно было бы вкладывать в зарубежные проекты, связанные

с недвижимостью. Срок окупаемости таких вложений высок — 15-20 лет, а вот уровень доходности, напротив, мал — 3-4% годовых. Соответственно, массовой тенденцией это назвать нельзя.

Не стоит забывать и тот факт, что рынок зарубежной коммерческой недвижимости давно сложился, сферы влияния поделены. Вхождение на этот рынок проблематично по ряду причин: другое законодательство, другие, более масштабные и цивилизованные, инструменты, сложившаяся конъюнктура.

Куда инвестировать? Научное открытие и страны третьего мира. Пример — страны Азии, где наиболее дешевая рабочая сила: Китай, Вьетнам, Индия. Любая научная лаборатория в этих странах, оборудованная по последнему слову и соответствующая мировым

“ В России сейчас еще очень мало свободных капиталов, которые можно было бы вкладывать в коммерческую недвижимость за рубежом. Срок окупаемости таких вложений высок — 15-20 лет, а вот уровень доходности, напротив, мал — 3-4% годовых. Массовой тенденцией это назвать нельзя ”

стандартам, будет приносить хороший стабильный доход.

В среднем же инвестор, вкладывающий средства в коммерческую недвижимость за рубежом, может рассчитывать на доход 3-5% годовых. ■

ОТЛИЧНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ВЛОЖЕНИЯ ВАШИХ ИНВЕСТИЦИЙ НА КИПРЕ

ХЛОРАКА ВИЛЛЕДЖ 2 **Пафос**



«Хлорака Вилледж 2» - это превосходные элитные дома, выполненные по прекрасным проектам и с отличной отделкой. Комплекс состоит из пяти особняков с 3 спальнями, отдельными бассейнами, встроенными ванными, парковочными площадками, террасами на крыше и облицовкой из натурального камня. Дома расположены рядом с пляжем.

ЦЕНЫ ОТ: € 501,600

НДС включается

ХАПОТАМИ ГОЛЬФ ВИЛЛАС **Пафос**



СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ВЫБРАННОЕ НЕДВИЖИМОСТЬ

Виллы участвующие в акции

«Халотами Гольф Виллас» - уникальные элитные виллы, окружающие великолепное поле международного стандарта на 18 лунок курортного комплекса «Таинственная долина». Различные варианты планировки особняков в этом непревзойденном комплексе отличаются высокой роскошью и удобством.

ЦЕНЫ ОТ: € 327,250

НДС включается

ДЕРЕВНЯ КОНЬЯ 1 **Пафос**



СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ВЫБРАННОЕ НЕДВИЖИМОСТЬ

- двухэтажные апартаменты и мезонеты
- трехэтажные виллы
- расположены в деревне Конья, в Пафосе
- проект очень близок ко всем благам городской цивилизации
- крытая парковка
- хороший выбор для инвестиций
- высококачественная отделка
- Очень популярный район среди жителей

ЦЕНЫ ОТ: € 91,140

НДС включается

ПОМОС САНСЕТ 2 **Полис**



«Помос Сансет 2» - замечательный комплекс на окраине Полиса, в живописной деревушке Помос. В комплекс входят четыре объекта: две виллы и два бунгало, все с 3 спальнями, встроенными ванными, просторными комнатами, отдельными бассейнами и отделкой из натурального камня.

ЦЕНЫ ОТ: € 457,600

НДС включается

СФАЛАГИОТИССА ХИЛЛ ВЬЮ **Лимассол**



Шикарные виллы с современной архитектурной отделкой. Расположение в уникальном престижном районе Лимассола. Современный архитектурный дизайн. Качественная отделка. Прекрасная деревянная облицовка. Отдельный бассейн и парковочные места. Превосходные виды. Несколько минут езды от пляжей, городских удобств и достопримечательностей.

ЦЕНЫ ОТ: € 880,000

НДС включается

СУНИ ПАЙН ФОРЕСТ **Лимассол**



СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ВЫБРАННОЕ НЕДВИЖИМОСТЬ

«Сун Пайн Форест» состоит из отдельных особняков с 2, 3 и 4 спальнями комнатами. Просторные интерьеры, большие веранды, бассейны и парковка. Комплекс расположен неподалеку от дороги, ведущей в Лимассол, и из него удобно добираться до лыжных спусков Троодоса и песчаных пляжей Лимассола.

ЦЕНЫ ОТ: € 236,560

НДС включается

ГЕРМАСОЙА БЕЙ САЙД 2 **Лимассол**



«Гермасойа Бей Сайд 2» состоит из десяти вилл с 1, 2, 3 и 4 спальнями, гарантирующих ощущение простора и комфорта. Каждый участок земли, на котором расположена каждая из вилл, имеет отдельный подъезд с воротами и роскошный плавательный бассейн.

ЦЕНЫ ОТ: € 456,000

НДС включается

ПИССУРИ ВАЙНС 5 **Писсури**



СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ВЫБРАННОЕ НЕДВИЖИМОСТЬ

«Писсури Вайнс 5» - небольшой комплекс, который расположен в предместьях деревни Писсури. Разместившись в непосредственной близости от городских благ, этот комплекс состоит из апартаментов с 1, 2 и 3 спальнями и располагает общим бассейном, душевыми и раздевалками, детской игровой площадкой и отдельной парковкой. Комплекс также обеспечен дополнительными удобствами для сохранения приватности.

ЦЕНЫ ОТ: € 102,270

НДС включается

ТЕЛ:
+7 495 22 555 99
www.aristo-developers.ru

ARISTO
DEVELOPERS

Все цены и наличие объектов могут изменяться без предварительного уведомления.

Перечисленные выше проекты - малая часть портфолио АРИСТО ДЕВЕЛОПЕРС, которое компания с гордостью предлагает Вашему вниманию. Для ознакомления с полным перечнем недвижимости, пожалуйста, посетите наш интернет-сайт, или позвоните по бесплатному телефону для получения дополнительной информации.

www.aristo-developers.ru

КИПР

ARISTO

DEVELOPERS

САМЫЙ ПОДХОДЯЩИЙ МОМЕНТ ДЛЯ ВЫГОДНОГО
КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ НА КИПРЕ – ИМЕННО СЕЙЧАС!



Средиземноморский стиль жизни...



Трехспальные виллы от €244,000



Двухспальные апартаменты от €97,600

Большие земельные участки на продажу от €193,000

Новая гарантийная Программа аренды купленной недвижимости

☎ ТЕЛ: +7 495 22 555 99

www.aristo-developers.ru

КИПР	Тел: +357 26 842 842 / 26 841 841 Факс: +357 26 938 290 Эл. Почта: market@aristodevelopers.com
ГРЕЦИЯ	Тел: +30 210 656 0450, Факс: +30 210 656 0460 Эл. Почта: marketing@aristodevelopers.gr
РОССИЯ	Тел/Факс: +7 495 22 555 99 Эл. Почта: info@aristo-developers.ru
УКРАИНА	Тел: +38 044 353 0083 Факс: +38 044 254 2041 Эл. Почта: dream.home@aristodevelopers.com
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	Тел: +44 1753 610 320 Факс: +44 1753 610 321 Эл. Почта: info@uk@aristodevelopers.com

www.aristodevelopers.com

АРИСТО ДЕВЕЛОПЕРС ЯВЛЯЕТСЯ ЧЛЕНОМ ГРУППЫ «ДОФИН КАПИТАЛ ИНВЕСТОРС»