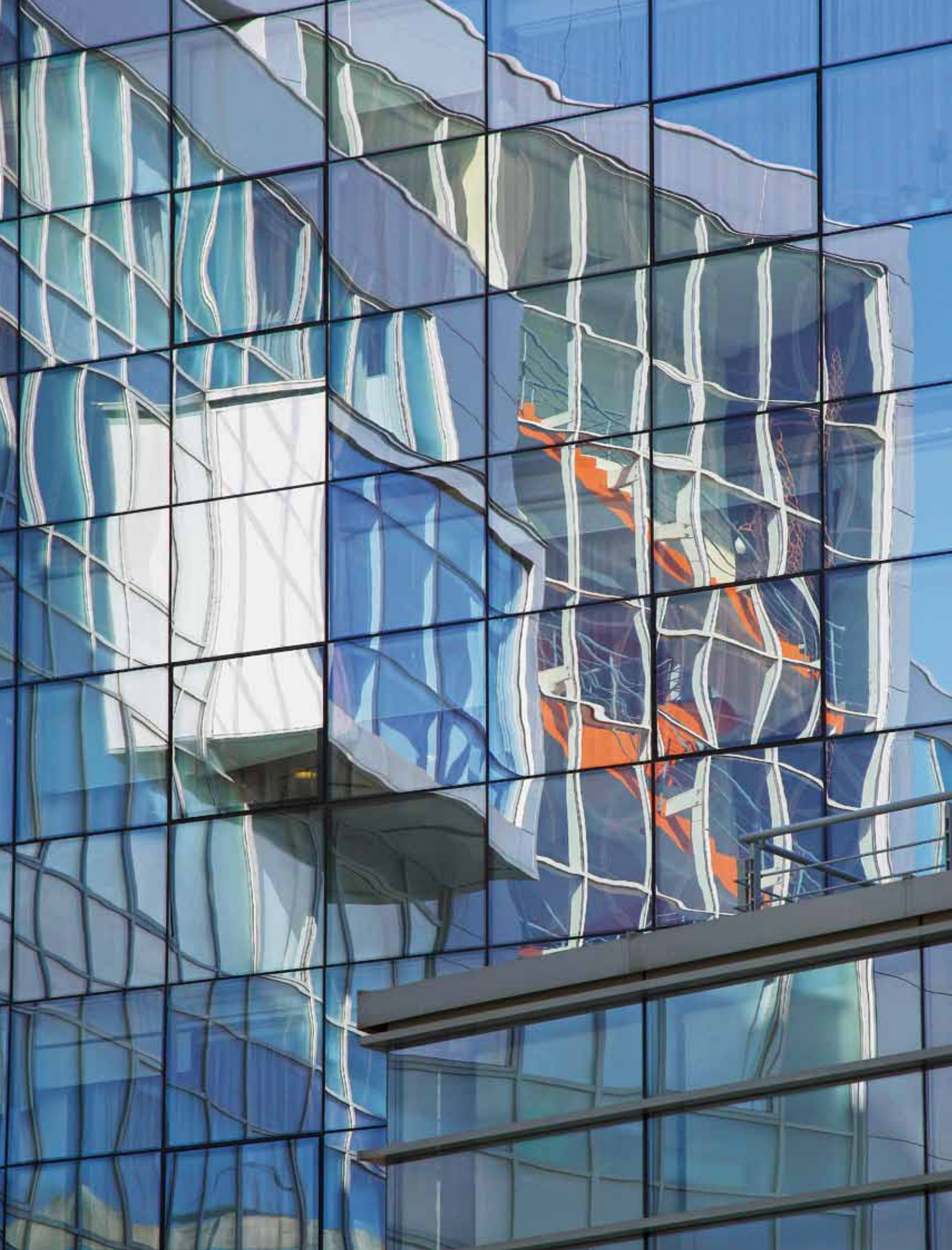




МЕЛКИЙ БЕС ЧАСТНОГО ИНВЕСТОРА

АВТОР:
Оксана Самборская

ОДНО ИЗ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УТВЕРЖДЕНИЙ ГЛАСИТ: МЕЛКИЕ ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ВСЕГДА ВКЛАДЫВАЮТСЯ МЕЛКО И ЧАСТНО. ДРУГОЙ ВОПРОС — КУДА ИМЕННО ВКЛАДЫВАЮТСЯ. ДО КРИЗИСА ОБЛАДАТЕЛИ НЕБОЛЬШИХ (ПО МЕРКАМ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ) СРЕДСТВ В РАЗМЕРЕ \$1–3 МЛН ТОЧНО ЗНАЛИ, ЧТО ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДОРОЖКА ВЕДЕТ ИХ В ЖИЛОЙ СЕГМЕНТ. ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ИЛИ ЗАРУБЕЖНЫЙ — КОМУ ЧТО БОЛЬШЕ ПРАВИЛОСЬ, НО В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ — В ЖИЛОЙ.

Кризис спутал карты и лишил рынок жилья ореола инвестиционной безусловно-сти. Инвесторы, мелко и частно понервничав, начали искать новые точки приложения сил. Сегмент коммерческой недвижимости не мог не попасться им на глаза. Так что сегодня рынок частных инвестиций в торговую или офисную недвижимость заметно увеличился.

ОФИСЫ VS ЖИЛЬЕ

Почему именно коммерческий сегмент? Схему «купил одну или несколько квартир на начальных этапах строительства — продал на более высокой стадии готовности» теоретически

никто не отменял. Вот только былых доходов, особенно на столичном рынке, она не приносит. Да и риски велики: нет гарантий, что дом будет построен; нет гарантий, что он будет построен именно в те сроки, на которые рассчитывал инвестор, оценивая свою бизнес-модель. Нет гарантий, что на момент продажи квартиры рынок не прогнется, а квартира будет стоить столько, сколько ожидал инвестор; наконец, нет гарантий, что эту квартиру купят.

Никто не отменял и бюрократические заморочки по подписанию и регистрации договоров и прочего. «С этой точки зрения коммерческий сегмент привлекателен как актив, который



Схему «купил квартиру на начальных этапах строительства — продал на более высокой стадии готовности» теоретически никто не отменял. Только былых доходов, особенно на столичном рынке, она не приносит

не требует столь активных действий от инвестора и просто приносит арендный доход, — комментирует ведущий консультант компании NAI Besar (Москва) Дарья Брюховецкая. — Ситуации бывают всякие, но в целом доход от этого мероприятия является предсказуемой величиной. Средняя температура по Москве — 9-11 % годовых, часто ниже». Впрочем, по оценкам директора отдела исследований рынка компании CBRE Валентина Гаврилова, разброс показателей доходности — 9–14 % (естественно, заключаются и сделки, которые выбиваются из указанного диапазона).

Как бы там ни было, доходность в коммерческом сегменте заметно выше, чем в жилом, в котором 3-4 % в год — уже инвестиционный успех. Кроме того, уточняет директор направления стрит-ритейл компании Knight Frank Виктория Камлюк, для жилого сегмента характерны более длительные периоды окупаемости (15–20 лет).

Конечно, доходность от вложений в недвижимость традиционно принято сравнивать еще и с доходностью по банковским депозитам, но сегодня последние активно теряют инвестиционную привлекательность, так что

Инвесторы, мелко и частно по-нервничав, начали искать новые точки приложения сил. Сегмент коммерческой недвижимости не мог не попасться им на глаза



Нет гарантий, что дом будет построен; нет гарантий, что он будет построен именно в те сроки, на которые рассчитывал инвестор, оценивая свою бизнес-модель

нарушим традицию. Что же касается вложений в зарубежные рынки, то, по мнению директора департамента коммерческой недвижимости группы компаний RRG Юрия Тараненко, они сегодня куда менее популярны, чем раньше. Во-первых, в России выше норма прибыли, во-вторых, многие масштабные зарубежные проекты сейчас приостановлены либо заморожены, что не добавляет привлекательности такому варианту инвестиций.

ГДЕ ПРИПАРКОВАТЬСЯ?

Итак, куда вкладываемся? Как справедливо отмечает руководитель отдела аналитики и консалтинга группы компаний RRG Айдар Галлеев, с учетом суммы сделки мелким частным инвесторам, как правило, доступны на рынке коммерческой недвижимости либо помещения первых этажей жилых домов (стрит-ритейл), либо отдельные помещения в зданиях, распродаваемых по частям.

«В среднем финансовые возможности частных инвесторов позволяют рассматривать предложения от \$1,5 до 3 млн, то есть небольшие помещений (50-200 м²), сдача в аренду которых окупит вложения в течение 8-10 лет, — продолжает тему Виктория Камлюк. — Реже встречаются частные инвесторы, готовые к сделкам стоимостью \$4-10 млн. В основном это профессиональные собственники, которые формируют или диверсифицируют собственные портфели активов».

Еще реже, по наблюдениям генерального директора компании ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate Алексея Филимонова, средние инвесторы оперируют суммами в диапазоне от \$5 до 20 млн. «Чаще всего они приобретают складскую недвижимость, — рассказывает эксперт. — Здесь доходность выше, чем в сегменте



«Коммерческий сегмент привлекателен как актив, который не требует активных действий от инвестора и просто приносит арендный доход. Средняя доходность по Москве — 9-11 % годовых, часто ниже»



Трудно продумывать стратегию инвестирования, позволяющую извлекать быструю прибыль, если за плечами нет солидного инвестиционного опыта

помещений для стрит-ритейла, — 10–13% в зависимости от состояния актива и удаленности от центра Москвы (в стрит-ритейле — 9–11%). Чем дальше, тем рентабельность объектов выше: так, в Подмоскowie и регионах к показателям доходности прибавляется 1–2%».

Возвращаясь к основным героям этой статьи — мелким инвестиционным частникам, стоит отметить еще один традиционный для них вариант — приобретение офисного блока в хорошем бизнес-центре класса В/В+ и его последующая сдача в аренду небольшим компаниям и индивидуальным предпринимателям. В качестве примера Дарья Брюховецкая приводит площади бизнес-центра W-Plaza, который выставлен на продажу и распродается блоками: впоследствии помещение будет

арендоваться только у собственника блока — частного лица.

Такой же политики придерживается и компания MR Group, которая все свои объекты коммерческого сегмента выставляет на продажу оптом и в розницу. Конечно, при продаже мелкими блоками цена 1 м² значительно выше, чем при продаже этажами или зданиями, но и такие предложения на рынке встречаются довольно редко. Кстати, собственникам-арендодателям очень импонирует тот факт, что в коммерческом сегменте в отличие от жилого арендатором выступает юридическое лицо, что делает арендный рынок более понятным, прозрачным и удобным в использовании.

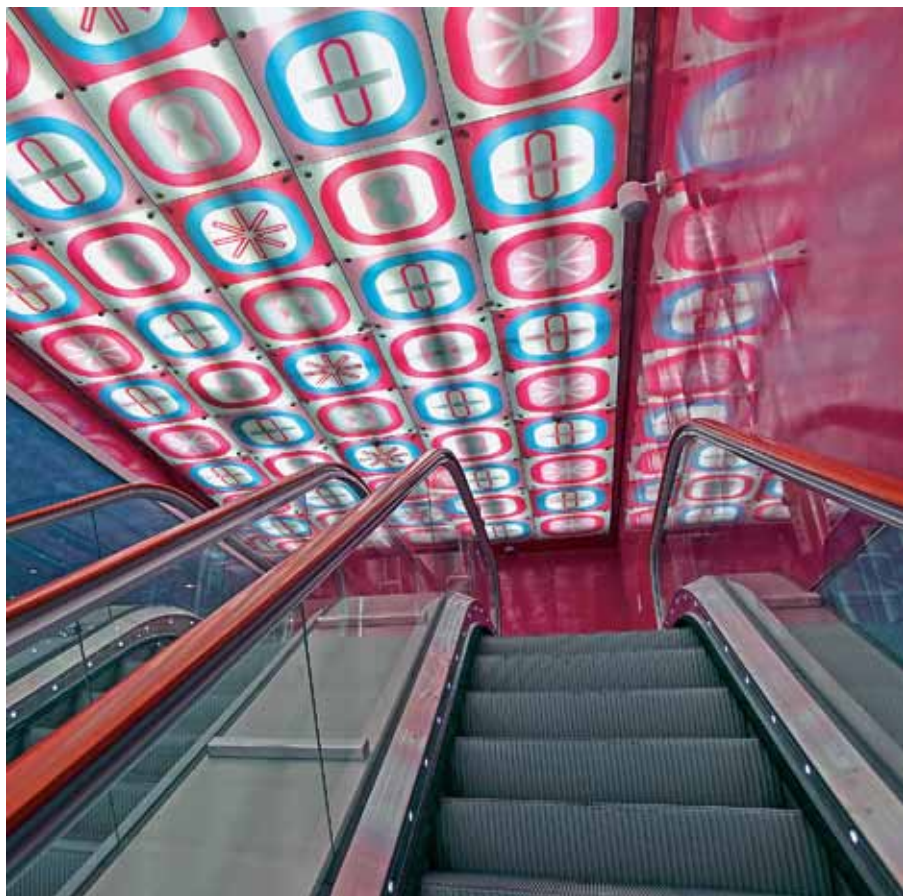
Но назвать вложения в коммерческую недвижимость абсолютно безрисковыми нельзя. Виктория Камлюк предупреждает о риске неправильного выбора актива. «Более рискованными считаются объекты стрит-ритейла, переведенные из жилого фонда в нежилой. Такие помещения в большинстве случаев обладают ограниченной функциональной нагрузкой. Некачественные витрины, частая сетка колонн, высота потолков, несоответствие

Конечно, при продаже мелкими блоками цена 1 м² значительно выше, чем при продаже этажами или зданиями, но и такие предложения на рынке встречаются довольно редко



уровня тротуара и уровня входной группы (организация лестницы) не позволяют привлечь в качестве арендатора крупные стабильные сетевые компании. Однако в ценовой сегмент до \$1,5 млн попадают чаще всего именно такие площадки. В этом случае собственники должны правильно оценивать уникальность и востребованность помещения, чтобы минимизировать риски потери дохода, если придется искать нового арендатора для объекта», — считает эксперт.

У Алексея Филимонова свой взгляд на плюсы и минусы вложений в коммерческий сегмент. К плюсам, по его мнению, относятся:



- высокая доходность объектов коммерческой недвижимости;
- приобретенный актив можно сдавать, использовать самому, заложить;
- приобретенный актив в отличие от ценных бумаг нельзя потерять.

А о минусах Алексей Филимонов замечает следующее: «Реализация объекта коммерческой недвижимости занимает длительное время. Если недвижимость продается по среднерыночной цене, то этот срок составляет 6-12 месяцев. Если собственник согласен на дисконт, объект продается примерно за три месяца. При этом мы не имеем в виду торговые помещения, расположенные в основных торговых коридорах Москвы, стоимостью \$2 млн и с доходностью не меньше 10%. Такие объекты продаются зачастую в течение недели — на их показ лучше ехать уже с деньгами, как при покупке однокомнатной квартиры».

К тому же, добавляет Дарья Брюховецкая, «каким бы маленьким ни было помещение, им все равно надо управлять — следить, чтобы арендатор платил вовремя, а объект нормально эксплуатировался. И потом, по сравнению

«Торговые помещения в основных торговых коридорах стоимостью \$2 млн продаются зачастую в течение недели»



Консультант — отличный помощник в работе с объектом, способный найти арендатора, разбить объект на части и т. д.

с рынком ценных бумаг ликвидность вложений в недвижимость существенно ниже. Но и вложения не сгорят за минуту при обвале рынка».

С ТОБОЙ И БЕЗ ТЕБЯ

Как мелкие инвесторы выбирают объект инвестирования? Как ни странно, доходность, о которой так много говорилось выше, является вторым по значимости критерием, а на третий, четвертый и остальные параметры вообще мало кто обращает внимание. Главный

критерий — цена. Практически все эксперты говорят, что в подавляющем большинстве случаев частные инвесторы ведут подбор объекта самостоятельно. К услугам консультантов обращаются только самые продвинутые — те, кто знает, что услуги посредника оплачиваются владельцем помещения (то есть продавцом), и те, кто понимает, что консультант — отличный помощник в дальнейшей работе с объектом, способный найти арендатора, эффективно разбить объект на несколько частей при сдаче арендаторам и т. д.

К тому же, уверен Алексей Филимонов, востребованный продукт найти на рынке без консультантов очень сложно. Как правило, за адекватную цену напрямую такие варианты не предлагаются. А уж если инвестор заинтересован в долгой игре с максимальным доходом, тут, по словам Юрия Тараненко, без профессиональной помощи никак не обойтись: трудно продумывать стратегию инвестирования, позволяющую извлекать быструю прибыль и вкладываться в новые объекты, если за плечами нет солидного инвестиционного опыта и знаний всех тонкостей рынка. (дн)



11-я ежегодная международная конференция Института Адама Смита

Саммит Недвижимость и Градостроительство в России

3—6 июня 2013 г., Марриотт Гранд Отель, Москва

**ВСЕМ ЧИТАТЕЛЯМ
СКИДКА 10%**
VIP код: AS2242AdDig
* Условия и ограничения

40+ Выдающихся Докладчиков, 5—6 июня, включая:

 Гленн Энтони Коллинз Региональный менеджер, Россия Turner International LLC	 Ли Тимминс Старший управляющий директор Hines	 Владимир Новиков Президент LENHARD Group	САММИТ «ТОРГОВАЯ недвижимость в России» 4 июня 2013 г.
ПЛЮС! 20+ Докладчиков Саммита «ТОРГОВАЯ недвижимость в России-2013»			
 Антон Сорокин Президент TVO Russia	 Витор Мануэль Ногейра Управляющий директор по управлению недвижимостью, Новые рынки, Sonae Sierra	 Джеф Керби Председатель совета директоров, Trinity Russian Retail Partnership	Успешное репозиционирование торговых центров для долгосрочных доходов понедельник 3 июня 2013 г. НОВЫЙ и интерактивный, практический Семинар

Спонсор
Континентального
Приема:



Спонсоры:




Информационный партнер:

ДАЙДЖЕСТ НЕДВИЖИМОСТИ