

интервью Беседовала Наталья АНДРОПОВА andropova@np-inform.ru



Андрей БАННИКОВ: «Коммерческие встройки становятся доходнее квартир»

С ростом конкуренции на рынке арендного жилья коммерческие помещения становятся хорошей альтернативой инвестициям в однокомнатные квартиры. О перспективах небольшого арендного бизнеса в новостройках рассказывает Андрей Банников, руководитель направления коммерческой недвижимости Группы «ЦДС».

– В чем, с точки зрения инвестора, состоит отличие двух рынков — квартир, предназначенных для сдачи внаем, и встроенных помещений для бизнеса?

– Основное отличие в стоимости входа. В пригородах: Мурино, Девяткино, Кудрово — можно купить квартиру на котловане за 2 млн рублей. Стоимость коммерческих помещений в тех же локациях начинается с 5 млн. Чаще всего инвестор отталкивается от бюджета покупки, которого хватает на определенный метраж. Тот, кому надо вложить 10 млн рублей, может рассчитывать на приобретение двух помещений площадью 50–70 кв.м со сроком сдачи в третьем-четвертом квартале 2020 года, например.

– То есть инвестор замораживает деньги на три года?

– Не совсем. Для покупателя коммерческого помещения в строящемся доме это инвестиция с отложенным эффектом. На старте продаж квадратный метр в помещении для бизнеса стоит 100 000 рублей. Но когда объект введен, капитализация вырастает, и продать такое помещение можно уже по 130 000–140 000 за 1 кв.м. То есть все это время деньги инвестора работают, причем лучше, чем банковский депозит, по которому сейчас не получить выше 7% годовых.

– На какую доходность инвестор сможет рассчитывать, когда помещение будет готово?

– Мы сравнили доходность по встроеным помещениям и квартирам ЦДС в одной и той же локации с учетом действующих арендных ставок. В частности, сделали расчет по жилому комплексу «Приневский» на Октябрьской набережной. Получилось, что при покупке помещения площадью 78 кв.м на этапе ввода объекта в эксплуатацию и арендной ставке 1200 рублей за «квадрат» можно рассчитывать на доходность на уровне 15% годовых. В этом случае вложения окупаются за семь лет. Если приобрести то же помещение на старте продаж, с учетом капитализации доходность может составить 18–19% годовых. Доходность жилья при самой хорошей капитализации сейчас не превышает 12%. Однокомнатная квартира окупается примерно за 15 лет.

– Сдача жилья в аренду для частного лица — консервативный семейный бизнес. С ним все гораздо понятнее, чем с коммерческими помещениями.

– Безусловно, за те же 10 млн можно приобрести три-четыре однокомнатные квартиры. В них придется сделать ремонт. Их надо будет наполнить новой мебелью, техникой. «Бабушкины квартиры» давно не пользуются спросом. То есть понадобятся значительные дополнительные вложения. Собственник несет риски. Никто не застрахован от ситуации, когда квартиросъемщик внезапно исчезает, прихватив с собой технику... Кроме того, в некоторых локациях, в частности в Мурино, Кудрово, на Парнасе, рынок арендных квартир наполнен предложением. И сдать жилье без дисконта довольно трудно. Так что этот семейный инвестиционный бизнес уже не так актуален, как раньше.

В коммерческих помещениях арендатор делает ремонт сам, ориентируясь на задачи своего бизнеса. Собственнику надо

просто предоставить ему разумные арендные каникулы. Зарегистрировавшись как индивидуальный предприниматель, собственник платит 6% с доходов от аренды, а не 13% подоходного налога, как при сдаче квартиры. Кроме того, бизнес не съезжает в один день с места, где он развивался несколько лет, нарабатывая клиентскую базу. Неожиданностей существенно меньше.

В остальном все происходит так же, как с жилой недвижимостью. Инвестор обращается к застройщику, сообщает, каким бюджетом располагает. Если средств не хвата-



Торговый комплекс в составе ЖК «Дюна».

ет, помещение можно приобрести в ипотеку и выплачивать кредит из поступлений от аренды. Это вполне рабочая схема. В нашей практике банки — партнеры ЦДС — не отклоняют заявки на коммерческую ипотеку. Если у инвестора хорошие кредитная история и первоначальный взнос, он может рассчитывать на вполне разумную ставку.

– Но где гарантия, что для встройки в спальном районе найдется арендатор?

– Чаще всего арендаторы находят нас сами. Они заинтересованы в том, чтобы вести бизнес в новых районах. И это не только предприниматели, но и отделы развития известных торговых сетей. В ЦДС заявки от потенциальных арендаторов начинают поступать, как только жилые комплексы выводятся в продажу. Коммерсанты жаждут, когда у наших помещений появятся собственники, чтобы с ними договориться. Так что инвестор может сразу найти и объект недвижимости, и будущего арендатора — фактически готовый бизнес.

В новых кварталах всегда востребованы продуктовые магазины, аптеки, салоны красоты, медицинские центры, стоматология и магазины бытовых товаров. Им нужны помещения размером 100–150 кв.м. Вторая группа арендаторов — булочные-пекарни, торговые точки «пиво в розлив», «товары из Финляндии», «кофе с собой», зоомагазины, мастерские по ремонту обуви, пункты приема химчисток. Им требуется 30–50 кв.м. В большом жилом комплексе появляется спрос на помещения по 200–450 кв.м, в которых можно открыть небольшой супермаркет, отделение банка, ресторан. Этим видам бизнеса нужен «поток».

Задача застройщика — спроектировать в жилом комплексе ровно столько встроек, сколько можно заполнить. Причем так, чтобы каждый бизнес был успешным и не возникло чрезмерного конкурентного давления. Разумеется, это зависит не только от размеров жилого комплекса, но и от окружения. В пригородных и городских проектах цифры окажутся разными.

Мы стараемся делать коммерческие по-

мещения небольшой площади, они самые ликвидные. Все они обеспечены электрической мощностью, достаточной для разных видов бизнеса.

– ЦДС придерживается определенной концепции при проектировании коммерческих пространств?

– Оптимальный для каждого жилого комплекса состав арендаторов и функционал помещений подбирается естественным путем. Бизнес приходит туда, где есть спрос, и уходит, если спрос заканчивается. Застройщик

в квартале «Новое Янино», например, у нас остались только две свободные встройки — под стоматологию и продуктовый магазин, остальные разобраны.

В комплексе «Приневский» довольно большой выбор коммерческих помещений, как двусторонних, так и односторонних, площадью от 60 до 170 кв.м. Магазины и сервисы, которые там разместятся, будут работать не только на нужды жилого комплекса, но и на обитателей окружающих кварталов.

В квартале «Муринский Посад» ЦДС планирует построить около 10 000 квартир, поэтому работы для бизнеса будет много. При этом для инвестора там самая низкая стоимость входа. Например, два помещения по 50 кв.м в третьем корпусе «Муринского Посада» сейчас выставлены по цене около 5,5 млн рублей.

Есть коммерческие площади в Кудрово, где население выгодно отличается высокой покупательской способностью, и арендные ставки на торговые помещения составляют от 1500 до 3000 рублей за 1 кв.м. При таких ставках и с учетом капитализации окупаемость инвестиций составит примерно пять лет.

Есть объекты и для крупных инвесторов — торговый центр в жилом комплексе «Дюна» в Сестрорецке. Объект находится на улице Токарева, недалеко от железнодорожной станции, и представляет интерес для всех жителей Сестрорецка. Его арендопригодная площадь около 1000 кв.м, на 70% площадей арендаторы уже есть, это практически готовый бизнес для инвестора.

– Сколько коммерческих помещений у ЦДС приобретают конечные пользователи, а сколько — инвесторы?

– В основном помещения приобретают инвесторы. Преимущественно это люди старше 40 лет, которые рассчитывают добавить к будущей пенсии небольшой стабильный доход. Большинство инвесторов хотели бы купить помещение рядом с метро, в местах с плотным пешеходным трафиком, но высокая стоимость такой недвижимости делает ее недоступной для начинающих предпринимателей. Поэтому покупка встройки в спальном районе становится хорошим стартом для развития. Ведь помещение с арендатором — это готовый бизнес, который можно продать дороже, а на вырученные деньги купить помещение большего метража и лучших характеристик. И через несколько лет такой инвестор становится собственником нескольких коммерческих помещений, которые могут генерировать серьезный денежный поток.



Торговый комплекс в составе ЖК «Дюна».