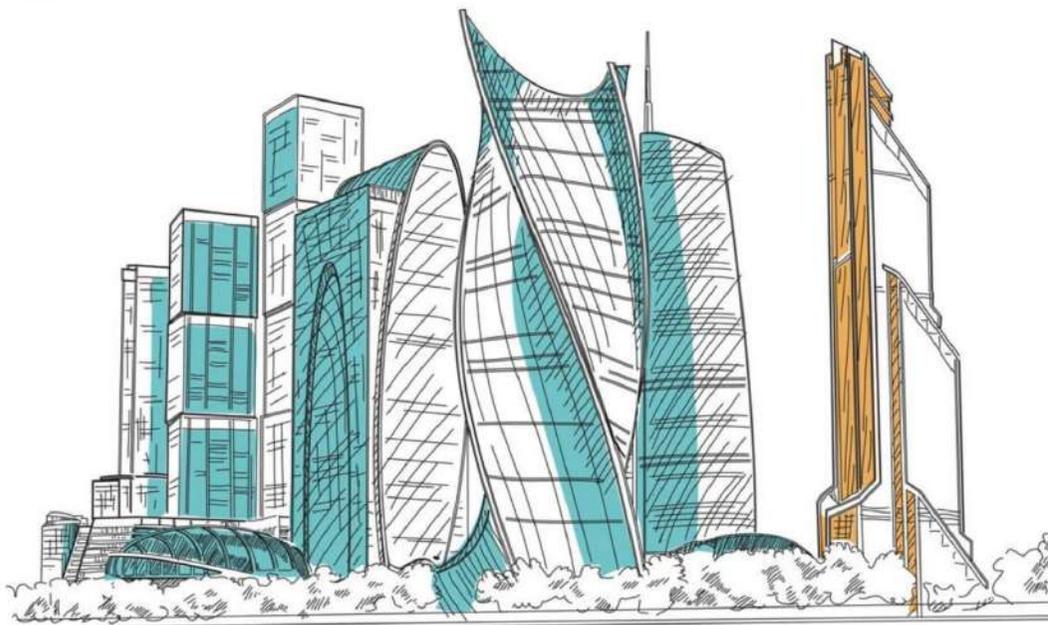


ДМИТРИЙ ПУШИН

# КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ



Дмитрий Пушин

# **Как выбрать и выгодно купить коммерческую недвижимость**

Издательские решения  
По лицензии Ridero  
2021

УДК 33  
ББК 65  
П91

Шрифты предоставлены компанией «ПараТайп»

**Пушин Дмитрий**  
П91 Как выбрать и выгодно купить коммерческую  
недвижимость / Дмитрий Пушин. — [б. м.] : Издательские  
решения, 2021. — 156 с.  
ISBN 978-5-4498-1084-7

От того, какой объект коммерческой недвижимости вы выберете, по какой цене и на каких условиях заключите договор, будет зависеть — какую доходность принесет инвестиция, насколько быстро вы найдете арендатора, и как дорого сможете объект продать.

При этом в работе по подбору и покупке помещения нет никакой «магии». В книге подробно разобраны все этапы этого процесса, который основан на цифрах и трезвом расчете — от теоретической подготовки до конкретных практических действий.

**УДК 33**  
**ББК 65**

12+ В соответствии с ФЗ от 29.12.2010 №436-ФЗ

ISBN 978-5-4498-1084-7

© Дмитрий Пушин, 2021

# ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение. О чем эта книга. Кем и для кого она написана . . .	5
<b>ЧАСТЬ 1. Что нужно знать о коммерческой недвижимости перед выбором объекта и покупкой</b> . . . . .	9
Глава 1. Почему коммерческая, а не жилая недвижимость . . .	11
Глава 2. Доходность и окупаемость коммерческой недвижимости . . . . .	17
Глава 3. Какие могут быть риски при покупке коммерческой недвижимости . . . . .	27
Глава 4. Управление рисками . . . . .	32
Глава 5. Классификация коммерческой недвижимости . . .	35
Глава 6. 9 Целей покупки коммерческой недвижимости	41
Глава 7. Место решает. Основной критерий выбора объекта коммерческой недвижимости . . . . .	45
Глава 8. 12 дополнительных критериев оценки объекта коммерческой недвижимости . . . . .	57
Глава 9. Налогообложение коммерческой недвижимости	64
Глава 10. Тенденции рынка коммерческой недвижимости: какие помещения будут востребованы через 5 – 10 лет	76
<b>ЧАСТЬ 2. Поиск объекта и заключение выгодной сделки</b> . . .	87
Глава 11. Где искать объекты коммерческой недвижимости для покупки . . . . .	89
Глава 12. Анализ объекта недвижимости и определение справедливой рыночной цены . . . . .	97
Глава 13. Проверяем продавца и объект перед сделкой	108
Глава 14. Договоры на покупку недвижимости. Какие бывают и на что обратить внимание при оформлении . . .	123
Глава 15. С агентством недвижимости или самостоятельно? . . . . .	130
Глава 16. Коллективные инвестиции в коммерческую недвижимость . . . . .	135
Заключение . . . . .	147
Приложение 1 . . . . .	149



## **ВВЕДЕНИЕ. О ЧЕМ ЭТА КНИГА. КЕМ И ДЛЯ КОГО ОНА НАПИСАНА**

| *«Никогда не инвестируйте в бизнес, который вы не понимаете»*

*Уоррен Баффетт*

Инвестиции в недвижимость — один из самых популярных финансовых инструментов приумножения капитала. 60 процентов всех активов в мире это недвижимость. Все самые успешные и состоятельные люди вкладывали и вкладывают большую часть своих средств в недвижимость.

Это объясняется тем, что при малых рисках такие инвестиции быстро окупаются и приносят высокую доходность.

Особенно сейчас, в условиях снижения ставок по банковским депозитам, дефицита доверия к национальной валюте и пенсионной системе, вложения в коммерческую недвижимость являются, лучшим способом формирования пассивного долгосрочного дохода, защищенного от инфляции.

На тему инвестиций в недвижимость написано огромное количество книг. Только на своей книжной полке я насчитал 25. Проблема в том, что большинство из них написаны зарубежными авторами — Эндрю Мак-Лин, Кен Макэлрой, Роберт Кийосаки и другими. Эти книги отражают реалии западных стран, и имеют мало общего с рынком недвижимости в нашей стране.

Я разделяю мнение миллиардера Оскара Хартмана — «Нужно инвестировать там, где ты проводишь время». Инвестируя в недвижимость страны, в которой живешь, ты видишь результат своей работы, в виде конкретных объектов. Меньше шансы попасть на мошенников на рынке, который ты знаешь. Больше информации о бизнесе арендаторов, их рентабельности.

Кроме того, по количеству жилой недвижимости Россия отстаёт от развитых стран в 2 — 2,5 раза. По коммерческим пло-

щадям в 5 раз. Все это говорит о перспективах и целесообразности инвестирования в коммерческую недвижимость нашей страны.

За 9 лет работы в коммерческой недвижимости я приобрел определенный опыт и знания в этой сфере деятельности. 5 лет работал управляющим объектами коммерческой недвижимости. С 2017 года работаю в компании УралДомСтрой (г. Ижевск), руководителем направления коммерческой недвижимости. За это время заключил 154 договора аренды. Помог клиентам купить 178 объектов коммерческой недвижимости на общую сумму 1 001 856 333 рубля (по состоянию на 19.04.2021 года). Каждая сделка учила чему-то новому, формировала экспертность.

Книга, которую вы читаете – концентрат из практических навыков и знаний по теме выбора и покупки коммерческой недвижимости.

Для кого написана и кому будет полезна эта книга:

- Инвесторам, которые планируют покупку коммерческой недвижимости для сдачи в аренду или перепродажи;
- Собственникам бизнеса, которые планируют приобретение объекта недвижимости для собственного бизнеса;
- Брокерам, которые хотят повысить экспертность в области работы с коммерческой недвижимостью.

От того, какой объект недвижимости вы выберете, по какой цене и на каких условиях заключите договор, будет зависеть – какую доходность принесет инвестиция, насколько быстро вы сможете сдать помещение в аренду и как дорого сможете его продать.

При этом в работе по подбору и покупке помещения нет никакой «магии». В книге подробно разобраны все этапы этого процесса, который основан на цифрах и трезвом расчете – от теоретической подготовки до конкретных практических действий.

Также в книге вы найдёте ссылки на скачивание множества полезных материалов: калькулятора для расчета окупаемости

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

и доходности, шаблонов документов, справочников и ссылок на полезные ресурсы.

Итак, начнем.



**ЧАСТЬ 1. Что нужно знать  
о коммерческой  
недвижимости перед  
выбором объекта  
и покупкой**



# ГЛАВА 1. ПОЧЕМУ КОММЕРЧЕСКАЯ, А НЕ ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

При выборе объекта недвижимости перед инвестором встает вопрос — во что вложить средства: в жилую или коммерческую недвижимость.

Давайте посмотрим на цифры. Сравним основные критерии выбора объекта недвижимости: доходность, ликвидность, эксплуатационные расходы и прочие. И определим, какая недвижимость наиболее интересна для инвестирования в России: жилая или коммерческая.

## ДОХОДНОСТЬ И ОКУПАЕМОСТЬ

Доходность и окупаемость — основные критерии, определяющие привлекательность недвижимости в качестве объекта инвестирования.

Показатели определяются исходя из стоимости недвижимости и дохода от объекта:

$$\text{Срок окупаемости, лет} = \frac{\text{Стоимость объекта недвижимости, руб.}}{\text{Поступления от аренды, руб. в год}}$$

$$\text{Доходность, \%} = \frac{\text{Поступления от аренды, руб. в год}}{\text{Стоимость объекта недвижимости, руб.}}$$

Это самые простые формулы расчета окупаемости и доход-

ности. Чтобы получить точные значения показателей нужно учитывать дополнительные факторы и переменные. Такие как ставка дисконтирования, изменение стоимости объекта и эксплуатационных расходов во времени, налоги и прочее. Подробно расчет окупаемости и доходности будет описан во второй главе книги.

Сейчас значения доходности по коммерческой недвижимости в России составляют 9 – 11% годовых. Окупается коммерческое помещение в среднем за 9 – 11 лет.

Сдача в аренду квартиры принесет доходность 5 – 7%. Средняя окупаемость жилой недвижимости составит 17 лет.

По критериям окупаемости и доходности коммерческая недвижимость интереснее жилой.

Смотрим далее.

### **ЛИКВИДНОСТЬ ПОМЕЩЕНИЯ**

Ликвидность недвижимости определяется тем, насколько быстро вы сможете найти арендатора. Или продать объект, если вам понадобятся денежные средства.

Жилая недвижимость в целом ликвиднее коммерческой. Это объясняется тем, что объем рынка жилой недвижимости существенно больше и средняя стоимость квартиры ниже стоимости коммерческого помещения.

Хотя многое зависит от объекта недвижимости. 4-х комнатная квартира на 1 этаже панельного дома советской постройки на окраине города будет менее ликвидна торгового помещения площадью 50 квадратных метров на центральной улице за остановкой общественного транспорта.

### **КОММУНАЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ**

Тариф на обслуживание коммерческих помещений в составе многоквартирных жилых домов (МКД) как правило не отличается от тарифа жилой недвижимости. Он рассчитывается по пло-

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

щади помещения / квартиры и оплачивается напрямую управляющей компании или ТСЖ.

При этом стоимость электроэнергии, водоснабжения и тепла по коммерческим помещениям выше. Собственники нежилых помещений должны заключать прямые договоры с ресурсоснабжающими организациями по повышенным тарифам, в отличие от собственников квартир.

### **Важно:**

Значительно выше расходы на коммунальное обслуживание коммерческих помещений в составе бизнес-центров и торговых центров. Коммунальные расходы по таким объектам могут достигать 20% от суммы арендных платежей. Это связано с тем, что между собственниками дополнительно распределяются расходы на эксплуатацию и содержание более сложных инженерных систем здания, охрану и администрирование, уборку мест общего пользования.

## **ТЕКУЩИЙ И КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ ПОМЕЩЕНИЯ**

С течением времени любая квартира или коммерческое помещение требует вложений в ремонт.

Ремонт в квартире при смене арендатора всегда делает собственник.

Арендаторы коммерческой недвижимости как правило делают ремонт сами, в соответствии с спецификой бизнеса и фирменным стилем. А срок ремонтных работ, порядок проведения и размер компенсации прописываются в договоре аренды.

По этому критерию ставим плюс в пользу коммерческой недвижимости.

## **СРОК АРЕНДЫ, НАДЕЖНОСТЬ АРЕНДАТОРА И СВОЕВРЕМЕННОСТЬ ОПЛАТЫ АРЕНДНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ**

Любой собственник желает сдать свой объект недвижимости

надежному арендатору, на длительный срок и получать своевременно арендные платежи.

Нужно отметить, что арендаторы жилой и коммерческой недвижимости абсолютно разные. И работа с ними кардинально отличается.

Арендаторы коммерческой недвижимости берут в пользование помещение для ведения бизнеса. Если дела идут хорошо и финансовый результат положительный, то арендатор «держится» за помещение. С ним можно и нужно аргументированно обсуждать вопрос индексации (повышения) аренды.

Аренда квартиры всегда носит временный характер. И арендная плата как правило не индексируется.

Для бизнеса статья расходов на оплату аренды носит приоритетный характер. Поэтому собственник помещения может рассчитывать на своевременное и регулярное поступление платежей.

Арендаторы жилой недвижимости часто находят причины задержки арендных платежей: задержали зарплату, сломалась машина – срочно нужны деньги на ее ремонт и так далее.

По критериям срока аренды, надежности арендатора и своевременности поступления платежей преимущество у коммерческой недвижимости.

## **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАСХОДЫ**

Если вы покупаете квартиру или коммерческую недвижимость в новостройке, то помещение как правило передается в базовой предчистовой отделке.

Стоимость чистовой отделки квартиры и коммерческой недвижимости сопоставимы. На отделку вы потратите сумму из расчета 8000 – 15 000 рублей за 1 квадратный метр.

Однако если вы решили приобрести жилую недвижимость, необходимо заложить еще расходы на покупку мебели и техники. Кухонный гарнитур, диван, шкафы, стиральная машина, холодильник и прочее.

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

Наличие кондиционера добавляет ценность сдаваемой в аренду квартире или коммерческому помещению. Арендаторы торговых площадей – сетевые продуктовые операторы, аптеки, пекарни и прочие берут вопрос установки и обслуживания кондиционеров на себя. Арендаторы квартир не берут на себя инициативу по установке кондиционера, и тем более не заботятся о его обслуживании и профилактике. Это становится очередной проблемой собственника.

В вопросе дополнительных расходов преимущество за коммерческой недвижимостью.

### НАЛОГИ

Собственник недвижимости платит 2 вида налогов:

- Налог на имущество;
- Налог на доходы, полученные от сдачи помещения в аренду.

Налог на имущество рассчитывается от кадастровой стоимости объекта недвижимости. Налоговые ставки муниципальные органы регионов устанавливают сами, в рамках заданного диапазона, определенного федеральными органами власти.

Налоговые ставки по коммерческой недвижимости выше ставок по жилой недвижимости. В 2021 они составляют от 0,1 до 0,3% по жилой и от 0,6 до 2% по коммерческой недвижимости.

Налог на доходы, полученные от сдачи недвижимости в аренду, не зависит от вида недвижимости.

Если вы декларируете доходы как физическое лицо, то платежи по налогам составят 13% от полученных доходов.

При большой сумме доходов от аренды целесообразно оформить ИП и платить 6% с доходов по упрощенной системе налогообложения.

**Важно:**

В 2021 действует льгота. Если вы сдаете в аренду коммерческую недвижимость от ИП и уплачиваете налог с доходов, вы освобождаетесь от уплаты налога на имущество. Надеюсь на момент чтения вами книги эта льгота будет действовать.

Более подробно тема налогообложения описана в главе 8.

## **ПОДВОДИМ ИТОГИ – КОММЕРЧЕСКАЯ ИЛИ ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ?**

Критерий	Жилая недвижимость	Коммерческая недвижимость
Доходность и окупаемость		+
Ликвидность	+	
Коммунальные платежи	+	
Текущий и капитальный ремонт недвижимости		+
Срок аренды, надежность арендатора и своевременность оплаты арендных платежей.		+
Дополнительные расходы		+
Налоги	+	

Количество плюсов у жилой и коммерческой недвижимости практически одинаково. За исключением плюса по основному и самому главному критерию для инвестора — окупаемости и доходности.

Таким образом, считаю выбор в пользу коммерческой недвижимости очевидным. Главное правильно подобрать объект инвестирования. О том, как это сделать пойдет речь в последующих главах книги.

## **ГЛАВА 2. ДОХОДНОСТЬ И ОКУПАЕМОСТЬ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

Доходность и окупаемость – основные финансовые показатели, которые определяют инвестиционную привлекательность объекта недвижимости.

Несмотря на это большинство инвесторов проводят расчеты поверхностно и не учитывают многие переменные, которые влияют на итоговые значения этих показателей.

Как правило, окупаемость определяется простым делением стоимости объекта недвижимости на общие поступления от аренды в год. А доходность, как величина обратная окупаемости, определяется отношением годовых доходов от аренды к стоимости объекта:

$$\text{Срок окупаемости, лет} = \frac{\text{Стоимость объекта недвижимости, руб.}}{\text{Поступления от аренды, руб. в год}}$$

$$\text{Доходность, \%} = \frac{\text{Поступления от аренды, руб. в год}}{\text{Стоимость объекта недвижимости, руб.}}$$

Для того чтобы принять правильное и взвешенное решение об инвестировании в тот или иной объект недвижимости важно учитывать 11 дополнительных переменных:

### **ИНДЕКСАЦИЯ СТАВКИ АРЕНДЫ**

Условия и размер индексации ставок – важные пункты договора аренды. Уделите им внимание.

В договоре должно быть прописано: через какой период времени возможно изменение стоимости аренды, на какую величину, а также порядок уведомления сторон и оформления документов.

За период обычно принимают календарный год, а повышение стоимости аренды ограничивают уровнем инфляции или определенным процентом.

Избегайте формулировки «по соглашению сторон». Она обязывает вас получать официальное согласие арендатора в письменной форме на изменение стоимости аренды. И конечно, арендаторы не торопятся оформлять подобные соглашения, затягивая их подписание всеми возможными способами.

Пример формулировки выгодной вам как Арендодателю:

*«Размер Арендной платы может быть изменен в одностороннем порядке Арендодателем не чаще одного раза в 12 месяцев, и не более чем на \_\_\_% (\_\_\_\_\_ процентов) от размера Арендной платы предыдущего года Срока аренды, путем письменного уведомления Арендатора за 30 (Тридцать) дней до даты изменения.*

*Стороны пришли к соглашению, что изменение размеров Арендной платы, произведенное Арендодателем в рамках, установленных настоящим пунктом, не требует заключения между Сторонами дополнительного соглашения и не являются изменением размера Арендной платы в смысле ст. 614 ГК РФ, а только определяют порядок оплаты, согласованной Сторонами Арендной платы.»*

Хорошо также прописать в договоре возможность изменения ставок раньше, чем по истечению 12 месяцев в случае форс-мажоров и изменения экономической ситуации в стране. Например, при резком увеличении инфляции.

Уделив достаточное внимание условиям индексации ставок аренды, вы защитите себя и сохраните заданную норму доходности по объекту.

## **СУММА КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ В ОБЪЕКТ ПЕРЕД СДАЧЕЙ В АРЕНДУ**

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

Посчитайте какую сумму необходимо потратить на ремонт и чистовую отделку перед сдачей помещения в аренду. Иногда ремонт в помещении, купленном в предчистовой отделке, обходится дешевле чем ремонт под нового арендатора в помещении с устаревшей отделкой и большим количеством ненужных стен и перегородок.

### **ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ, НЕ ВКЛЮЧЕННЫЕ В АРЕНДНЫЕ ПЛАТЕЖИ**

Обычно арендатор возмещает расходы на электроэнергию и водоснабжение, по факту потребления ресурсов. Прочие коммунальные и эксплуатационные расходы оплачивает арендодатель. К ним относят расходы на отопление, капитальный ремонт и услуги управляющей компании по обслуживанию помещения.

### **РАСХОДЫ НА ТЕКУЩИЙ И КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ ОБЪЕКТА**

По коммерческим помещениям в многоквартирных домах расходы на капитальный ремонт включены в «платежку», распределяются равномерно, понятны и прогнозируемы. При покупке отдельно стоящего здания важно провести его аудит, чтобы определить какие вложения потребуются в будущем.

### **НАЛОГ НА ДОХОДЫ И НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО**

Перед покупкой важно ответить на ряд вопросов. Как оформить помещение — на физическое лицо, ИП или организацию. Для каких целей вы приобретаете помещение — для собственного бизнеса или для сдачи недвижимости в аренду. Эти и другие вопросы влияют на налоговые отчисления по объекту недвижимости и соответственно чистую прибыль.

### **ПРОЧИЕ РАСХОДЫ**

- Расходы на страхование;
- Расходы на аренду земельного участка;
- Комиссии риелторам, юристам.

### **ПРОЦЕНТ ПРОСТОЯ**

Даже самые ликвидные помещения периодически пустуют. Сюда же относятся «арендные каникулы», которые предоставляются арендатору на время проведения ремонтных работ.

### **СТАВКА ДИСКОНТИРОВАНИЯ**

Дисконтирование учитывает изменение стоимости денег во времени и определяется путем умножения будущих денежных потоков на коэффициент дисконтирования:

$$K d = \frac{1}{(1+i)^n}$$

где

$i$  – Процентная ставка;

$n$  – Номер периода.

Ставку дисконтирования используют, чтобы учесть влияние инфляции. Например, чтобы сравнить реальную доходность по объекту в России с покупкой недвижимости в другой стране. Также чтобы сравнить инвестицию в недвижимость с другими

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

вариантами инвестиций — более рискованными и менее рискованными.

### ГОРИЗОНТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ И ИЗМЕНЕНИЕ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА ВО ВРЕМЕНИ

Горизонт инвестирования — промежуток времени, в течение которого инвестор планирует владеть объектом недвижимости. Он влияет на значение средней доходности за выбранный период и учитывает взаимосвязь и изменение отдельных показателей во времени.

Например, вы покупаете объект недвижимости в новом застраиваемом районе. Где через пять лет будет открыта новая станция метро. Это событие приведет к росту стоимости вашего объекта недвижимости на 30%. Следовательно средняя доходность объекта при горизонте инвестирования 4 года будет существенно ниже доходности при горизонте инвестирования 6 лет. При условии, что другие переменные не изменятся.

**Таким образом, доходность объекта недвижимости определяется с помощью приведенной величины доходов (NPV) и рассчитывается по формуле:**

$$NPV = \sum_i \frac{OP_i - K_i}{(1+r)^{i-1}} = \sum_i \frac{(TR_i - VC_i) - K_i}{(1+r)^{i-1}}$$

где  $OP_i$  — операционная прибыль в  $i$ -й год владения недвижимостью;  $K_i$  — величина инвестиций в объект недвижимости в  $i$ -й год владения;  $TR_i$  — величина доходов от аренды в  $i$ -й год

владения недвижимостью;  $VC_i$  – величина текущих годовых издержек в  $i$ -й год владения недвижимостью.

**Срок окупаемости объекта недвижимости ( $T_{ок}$ ) определяется на основе соотношений приведенной величины операционной прибыли ( $NPV_i(OP)$ ) и операционной прибыли нарастающим итогом ( $\sum NPV_i(OP)$ ) по формуле:**

$$T_{ок} = N_i - \frac{\sum NPV_i(OP)}{NPV_i(OP)} \times 12 \text{ мес.}$$

где  $N_i$  – номер  $i$ -го года, в котором дисконтированная операционная прибыль нарастающим итогом становится положительной;  $\sum NPV_i(OP)$  – величина дисконтированной операционной прибыли нарастающим итогом в  $i$ -й год владения недвижимостью;  $NPV_i(OP)$  – величина дисконтированной операционной прибыли от объекта недвижимости в  $i$ -й год владения.

Не допустить ошибку, упростить и ускорить расчет поможет калькулятор, сделанный специально для определения показателей окупаемости и доходности инвестиций в недвижимость.

Вы задаете основные переменные такие как стоимость объекта, ставку дисконтирования, эксплуатационные расходы, процент простоя и прочие. И в результате получаете значения окупаемости и доходности:



силь эффективность инвестиции, так и наоборот — понизить. А в ряде случаев и вовсе привести к отрицательным значениям доходности.

Для того чтобы учесть влияние заемных средств на эффективность инвестиции и определения доходности на вложенные собственные средства используют показатель ROE (Return on Equity).

$$ROE, = \frac{\text{Чистый доход от объекта, руб. в год}}{\text{Инвестированный капитал, руб.}}$$

### **Рассмотрим расчет показателя ROE на примере**

В бизнес-центре на продажу выставили три офиса по 30 кв. м. каждый. Стоимость всех офисов одинакова и составляет 2 250 000 рублей. Все офисы продаются с арендаторами. Арендная плата — 750 рублей за кв. м. в месяц, все коммунальные платежи арендаторы оплачивают дополнительно. Общая сумма расходов, за вычетом коммунальных платежей — 40 000 рублей в год за офис. Месяц назад вы продали однокомнатную квартиру и у вас на депозите лежит 2 250 000 руб.

В первом случае вы на все денежные средства, полученные с продажи квартиры покупаете одно офисное помещение. Доходность вашей инвестиции составит:

$$\text{Доходность (ROI)} = \frac{((750 \times 30) \times 12) - 40\,000}{2\,250\,000} = 10,22 \%$$

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

Во втором случае вы берете кредит в размере 4 500 000 под 7,5% годовых сроком 15 лет и покупаете все три офиса. Ежемесячный платеж по кредиту 41 715 рублей в месяц.

Доходность инвестиции на вложенный капитал составит:

$$\text{Доходность (ROE)} = \frac{((750 \times 3 \times 30) - 41\,715) \times 12 - 120\,000}{2\,250\,000} = 8,42\%$$

С одной стороны, среднегодовая доходность во втором случае ниже, но если учесть, что в собственности у вас становится не одно а три помещения, которые вы можете через определенный период времени продать получив дополнительную прибыль, становится очевидным преимущество покупки недвижимости с привлечением заемных средств.

Во третьем случае вы берете кредит в размере 4 500 000 под 9,5% годовых сроком 10 лет и покупаете все три офиса. Ежемесячный платеж по кредиту составит 58 230 рублей в месяц.

Здесь доходность инвестиции на вложенный капитал уже получится отрицательной:

$$\text{Доходность (ROE)} = \frac{((750 \times 3 \times 30) - 58\,230) \times 12 - 120\,000}{2\,250\,000} = -0,39\%$$

Доходность тесно связана с другим параметром инвестиций в недвижимость – риском.

Как правило всегда соблюдается прямая зависимость – чем выше доходность, тем выше риск и наоборот.

Так же как окупаемость и доходность, степень риска напрямую влияет на рыночную стоимость объекта недвижимости. Рассмотрим какие риски нужно учитывать при выборе и покупке коммерческой недвижимости и как можно ими управлять.

## **ГЛАВА 3. КАКИЕ МОГУТ БЫТЬ РИСКИ ПРИ ПОКУПКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

### **– Инфляционный риск**

Чем выше инфляция, тем выше риск. Темпы роста инфляции могут опережать рост стоимости недвижимости или стоимости аренды, тем самым определяя показатели доходности и окупаемости.

### **– Нестабильность национальной валюты**

Этот риск ощутили на себе иностранные инвесторы, которые вкладывали средства в российскую недвижимость до 2014 года. За период с июля по декабрь 2014 курс доллара вырос с 34 до 65 рублей и менее чем за 6 месяцев их активы подешевели в 2 раза. В сырьевых экономиках на нестабильность национальной валюты также влияют изменения цен на нефть и другие сырьевые ресурсы. В России цены на недвижимость снижались в периоды с 2008 по 2009, а также в 2015 году, когда наблюдалось значительное снижение цен на нефть.

### **– Риск покупательской способности**

Покупательская способность населения напрямую влияет на востребованность в коммерческих площадях. Она снижается или увеличивается при изменениях количества населения. При этом изменение населения нужно учитывать не только для стра-

ны в целом, но и для отдельных регионов и городов. А также, при изменении уровня доходов населения, роста и сокращение ВВП, снижения и увеличение импорта/экспорта.

– **Политические риски**

Смена власти, введение различных санкций со стороны других государств, военные действия негативно отражаются на всех секторах экономики, в том числе на рынке недвижимости.

– **Правовые риски**

Здесь мы имеем в виду различные изменения в законодательстве. Повышение существующих и введение новых налогов. Введение ограничительных законов, касающихся строительства и инвестиций.

Наиболее существенным событием за последнее время стал переход застройщиков на проектное финансирование. Что значительно увеличило себестоимость строительства, а, следовательно, привело к росту цен на недвижимость.

– **Изменения ключевой процентной ставки**

Ключевая ставка – это минимальная процентная ставка, по которой Центральный Банк предоставляет кредиты коммерческим банкам. От нее зависят ставки по ипотечным и прочим кредитам. Чем ниже ставки, тем доступней становится приобретение недвижимости и стоимость ее растет.

**Вторая группа рисков – связана с конкретным проектом или сделкой.**

– **Финансовый риск**

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

На финансовые риски влияет выбор способа финансирования и управление заемными средствами. Как правило, чем выше доля заемного капитала, тем выше риск.

### – Риски планирования

Риски планирования несет как собственник помещения, так и арендатор.

Собственник помещения может не верно оценить стоимость и сроки ремонтных работ в помещении, время на поиск арендатора, будущую цену продажи объекта и сроки его реализации.

Арендатор может просчитаться в прогнозах и доходах и потерять возможность оплаты аренды за пользование помещением.

### – Приобретение объекта некапитального строительства

К объектам некапитального строительства относят киоски, небольшие мобильные магазины, кафе и пекарни.

Когда такой объект находится на земельном участке с правом аренды, собственник участка, как правило это администрация города, в праве расторгнуть договор аренды и попросить демонтировать постройку. Такая необходимость может возникнуть в связи благоустройством территории, строительством дорог и различных социальных объектов.

В данном случае судебная практика не дает возможности отстоять права на коммерческое помещение. Поэтому покупка таких объектов недвижимости крайне рискованна.

### – Ненадлежащий собственник и прочие юридические риски

При ведении переговоров о покупке объекта недвижимости и перед подписанием договора важно убедиться, что лицо, с которым вы ведете переговоры и которое подписывает документы уполномочено на это.

Перед сделкой запросите свежие выписки из ЕГРН, в которых указывается собственник объекта недвижимости. А если документы подписывает представитель собственника по доверенности, убедитесь, что у него есть права на подписание соответствующего документа – внимательно изучите доверенность.

Подписание сделки ненадлежащим собственником приводит к признанию сделки недействительной, дальнейшим спорам и судебным разбирательствам.

### – Обременения

Обременения могут быть со стороны третьих лиц и кредитных организаций. Так же на недвижимость могут быть наложены запреты и аресты.

Бывает, что продавец заключает с покупателем предварительный договор, получает определенный задаток за помещение, а потом выясняется, что недвижимость находится в обременении у банка. В этом случае сделка соответственно срывается, а получение обратно внесенных авансом денежных средств как правило вызывает большие затруднения.

### – Состояние объекта и инженерное оснащение

Год постройки, техническое состояние объекта, наличие систем пожарной безопасности и прочих инженерных систем, планировка помещения – все это оказывает влияние на ликвидность объекта недвижимости и риски.

Часто старые и изношенные объекты дают хорошую доходность в моменте, но они всегда более рискованны для инвестиций чем объекты в хорошем состоянии.

### – Арендатор и договор аренды

Крупные федеральные арендаторы с долгосрочными дого-

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

ворами аренды как правило менее рисованы чем небольшая местная компания с краткосрочным договором аренды.

При покупке объекта с арендатором, обращайтесь внимание на то, когда заканчивается срок договора аренды и какие условия его пролонгации.

Другие важные условия договора аренды: ответственность сторон, авансовые и депозитные платежи, условия расторжения договора, гарантии и поручительства, текущий ремонт и обслуживание, штрафы и пени, уступка прав и возможность субаренды, страхование ответственности. Все эти пункты договора могут регулировать степень риска.

### **– Удаленное управление объектом**

Удаленное управление объектом всегда менее качественное, что повышает уровень риска. В случае если объект недвижимости находится на расстоянии, лучше поручить его управление и обслуживание управляющей компании.

## ГЛАВА 4. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

Взять под контроль и управлять рисками вам помогут 6 мероприятий:

### – Анализ риска

При покупке объекта можно заранее просчитать и проанализировать возможные риски. По каждому виду и типу коммерческой недвижимости есть свои, сформировавшиеся рынком допустимые нормы риска. На основе статистических данных, опыта предыдущих сделок и экспертного мнения.

У каждого инвестора есть свои допустимые нормы риска, обусловленные системой налогообложения, возможностями по привлечению заемных средств, объему собственных средств и прочее.

### – Диверсификация

Вложение средств в разные объекты коммерческой недвижимости, позволяет снизить среднее значение риска.

Объекты можно диверсифицировать:

– По типам (торговые помещения формата street retail, офисные помещения в бизнес – центрах, гостиничная недвижимость);

– По подтипам (для торговой недвижимости это торговые и торгово-развлекательные центры; Многофункциональные комплексы; Street retail; Объекты стационарной и мобильной торговли);

– По площади помещений;

– По видам бизнеса арендаторов (продукты, общепит, банки, аптеки и так далее);

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

– По географии (разные районы города, разные города и регионы).

Хорошо, когда объект имеет возможность перепрофилирования (например, перевод гостиничной недвижимости в жилой фонд и наоборот).

### – **Страхование**

Классический вид управления рисками. Можно застраховать как сам объект недвижимости, так и ответственность перед третьими лицами, контрагентами и подрядчиками.

### – **Распределение риска**

Риск можно распределить между собственником и арендатором, продавцом и покупателем. И предусмотреть соответствующие пункты в договоре аренды / купле-продаже недвижимости.

Например, инфляционные риски можно сократить путем указания в договоре условий по индексации ставки аренды на уровень инфляции.

Можно, например, переложить ответственность за повреждения помещения на арендатора и при этом застраховать объект. При этом в случае наступления страхового случая арендатор сам и восстанавливает помещение, а собственник получает дополнительно выплату от страховой компании.

### – **Выбор формы владения**

На кого будет оформлено помещение. На физическое лицо, организацию или ИП. Выбор организационно-правовой формы влияет на личную ответственность собственника помещения или инвестора перед кредиторами и законом.

### – **Проверка объекта, продавца и документов перед сделкой**

Всесторонняя проверка объекта, продавца, договора купли-продажи, доверенностей и прочих документов перед покупкой также помогут снизить потенциальные риски. Подробно этот вопрос будет рассмотрен в главе 13.

Таким образом, при выборе объекта, кроме показателей окупаемости и доходности важно оценивать потенциальные риски, которых как вы убедились достаточно много. Но при грамотном управлении их можно свести к минимуму.

При этом важно понимать, что более высокая доходность, как правило связана с большими рисками. И баланс между риском и доходностью каждый инвестор устанавливает сам.

## ГЛАВА 5. КЛАССИФИКАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Понимание классификации коммерческой недвижимости поможет вам при выборе объектов, их сравнении и оценке.

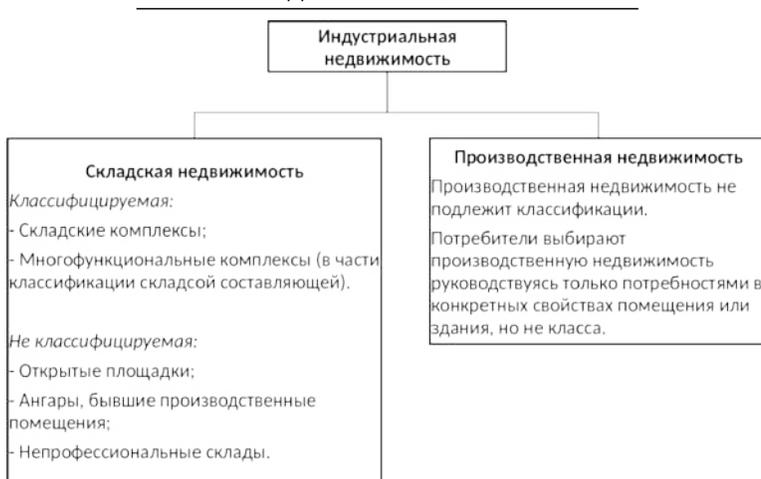
Рынок недвижимости можно разделить на три группы:

- Жилая;
- Индустриальная;
- Коммерческая.

**Жилая недвижимость** – предназначена для постоянного проживания людей.



**Индустриальная недвижимость** – предназначена для промышленного производства и хранения товаров.



**Коммерческая недвижимость** — предназначена для извлечения прибыли из бизнеса, посредством продажи товаров или услуг.



## **КЛАССИФИКАЦИЯ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

Стандарты и требования к офисным помещениям формируют компании – пользователи недвижимости. Крупным компаниям и корпорациям, таким как Microsoft, IBM, Boeing и прочим нужны стандарты, позволяющие принимать решения о покупке или аренде помещений в условиях сложных и долгих согласований внутри организационных структур компаний.

На основе этих требований, формируется классификация офисной недвижимости. При этом стоит отметить, что единой классификации, признанной во всем мире, на данный момент не существует.

Это связано с большими различиями в градостроительных нормах и законодательстве, архитектуре, плотности застройки различных стран и городов.

Актуальная классификация применительно к российском рынку недвижимости была разработана в 2018 году компаниями «большой четверки», работающими в сфере коммерческой недвижимости: Knight Frank, Colliers International, Maris, JLL.

Эта классификация разделяет офисную недвижимость на три класса: А, В и С.

А класс	В класс	С класс
Наилучшее месторасположение.	Хорошее местоположение.	Функционально устаревшие здания.
Отличная транспортная доступность.	Нормальная транспортная доступность.	Местоположение не важно.
Эффективная планировка и высота потолков.	Эффективная планировка как минимум половины площадей.	Транспортная доступность не важна.
Максимальное количество сервисов и услуг для арендаторов.	Среднее количество сервисов и услуг для арендаторов, обязательно обеспечение арендаторов питанием в здании.	Как правило, планировка не эффективна.
Самые современные инженерные системы и коммуникации.	Инженерные системы и коммуникации.	Минимум или отсутствие сервисов и услуг для арендаторов.
Электроснабжение по 1-й категории надежности.	Обеспечение безопасности здания.	Наличие электро-, водо-, и теплоснабжения.
Фальшпол.		
Подземный паркинг.	Электроснабжение по 2-й категории надежности.	
Один владелец здания.		
Профессиональная управляющая компания.		
\$\$\$ Высокая стоимость	\$\$ Средняя стоимость	\$ Низкая стоимость

Проясним отдельные характеристики:

**Наилучшее расположение** — подразумевает расположение объекта в центре деловой активности (не обязательно в центре города);

**Отличная транспортная доступность** — это возможность добраться с разных дорог на автомобиле, а также различным общественным транспортом.

**Эффективная (свободная) планировка** — это помещения правильной формы с минимальным количеством несущих колонн. Глубина этажа не более 12 метров от окна до внутренней стены.

**Высота офисных помещений** в центрах класса А — не менее 2,8 метров в чистовой отделке.

**Количество сервисов и услуг для арендаторов** – наличие кафе, ресторана, магазина, химчистки, терминалов банков и прочее. Для БЦ класса А минимум шесть сервисов и услуг. Для класса В – кафе или ресторан + минимум одна услуга;

**Современные инженерные системы и коммуникации** – это приточно-вытяжная вентиляция с контролем микроклимата, системы контроля доступа, ожидание лифта не более 30 секунд.

**Электроснабжение.** Первая категория надежности – 2 независимых ввода, источник бесперебойного питания, дизельгенератор. Вторая категория надежности – 1 ввод с источником бесперебойного питания.

**Фальшпол** – вид поднятого пола для прокладки электрики, сетей связи с выходом под каждое рабочее место.

**Обеспеченность парковочными местами.** Для БЦ класса А – 1 место на 80 – 150 кв. м., в том числе на открытом паркинге. При этом паркинг может быть платным.

**Один владелец здания и одна управляющая компания (для БЦ класса А)** – Необходимо для сохранения концепции объекта и качественного управления и эксплуатации. При этом управляющая компания должна иметь опыт управления и эксплуатации БЦ не менее трех лет.

## КЛАССИФИКАЦИЯ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

## ДМИТРИЙ ПУШИН



Теперь, имея общее представление о видах коммерческой недвижимости, поговорим о целях, для реализации которых она приобретаетается.

## **ГЛАВА 6. 9 ЦЕЛЕЙ ПОКУПКИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

Перед тем как приступить к выбору объекта недвижимости нужно ответить на вопрос – какая ваша настоящая цель покупки. Разберем 9 основных целей, по классификации Марата Манасяна<sup>1</sup>.

На первый взгляд все очевидно – недвижимость должна приносить доход. Первые четыре цели действительно носят инвестиционный характер и связаны с извлечением прибыли от объекта недвижимости:

### **Цель 1 – Спекулятивная**

Заключается в поиске и покупке недооцененных объектов недвижимости с целью их немедленной перепродажи. Носит краткосрочный характер и реализуется в рамках года. При этом не важно, как будет меняться инфраструктура, какие тенденции и тренды на рынке, какая долгосрочная перспектива объекта.

### **Цель 2 – Сохранение капитала**

Когда необходимо минимизировать риски и обеспечить доходность на уровне инфляции, помещение должно быть понятным и предсказуемым с точки зрения сдачи в аренду. Объект

<sup>1</sup> Марат Манасян – сертифицированный специалист Building Owners and Managers Association International (BOMA), член Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS), собственник компании M1 Solutions.

недвижимости должен обеспечить стабильный и непрерывный финансовый поток. Хорошим вариантом будет торговое помещение на первой линии с федеральным арендатором. Хорошо, если улица находится в центральной части города, где не планируется дальнейшая застройка, изменение транспортной сети, светофоров, перенос остановок и как следствие изменение пешеходных и транспортных потоков. Такой объект должен быть изначально коммерческим помещением, а не квартирой, переведенной в нежилое помещение. Иметь высоту потолков свыше 3 метров, отдельную систему вентиляции, отвечать всем пожарным требованиям. При этом стоит рассчитывать на доходность 6 – 8% годовых.

### **Цель 3 – Извлечение максимально возможного дохода**

Для реализации этой цели нужно выбирать объект, который подойдет для сдачи в аренду бизнесу, который в текущей рыночной ситуации готов платить максимальные ставки аренды. Сейчас это пекарни, кофейни, пивные магазины 24/7. Таким арендаторам нужна небольшая площадь до 80 кв. м. И важен только трафик. Они готовы арендовать бывшие «ларьки» у остановок, цокольные помещения и нежилые помещения, переведенные из квартир. Подобное коммерческое помещение может приносить доходность до 15 – 20% годовых. Но при этом есть риск снижения ликвидности и доходности объекта при изменении рыночной ситуации. А также при изменении законодательства и требований по лицензированию для отдельных видов бизнеса.

### **Цель 4 – Получение дохода от увеличения стоимости объекта недвижимости**

В этом случае инвестор думает о том, как изменится стоимость объекта во времени. Какова перспектива района. Как изменится инфраструктура. Для реализации этой цели можно рас-

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

смотреть объекты коммерческой недвижимости в строящихся жилых комплексах.

На рынке можно найти объекты, стоимость которых за время строительства возрастет на 30 – 40%, что при среднем сроке строительства в 1,5 – 3 года составит от 7 до 25% годовых. При этом если застройщик ведет квартальную застройку, стоимость объекта коммерческой недвижимости может значительно прибавлять в стоимости после сдачи дома, пока вводятся в эксплуатацию следующие очереди строительства.

### **Цель 5 – Для собственного бизнеса**

В этом случае задача – купить максимально подходящий объект под конкретную сферу бизнеса по минимальной цене. При этом желательно чтобы объект был уже готовый, и не требовал дополнительных вложений.

Следующие 4 цели не такие очевидные, но также имеют место:

### **Цель 6 – Твердый залог**

Наличие недвижимости позволяет получить кредит по более выгодным условиям.

При рассмотрении банком заемщика и согласовании условий предоставления кредита, недвижимость оценивается банком лучше, чем оборотные средства и прочее. Появляется возможность получить большее кредитное плечо по низкой ставке.

В этом случае перед покупкой нужно узнать у банка как будет оценён объект недвижимости.

### **Цель 7 – Престиж**

В этом случае недвижимость приобретается с целью подтверждения статуса ее владельца. Для достижения этой цели

объект должен обладать уникальными характеристиками, находится в центральной части города. Если помещение в составе жилого комплекса, то это должен быть комплекс бизнес или премиум класса.

### **Цель 8 – Объект для уменьшения налогооблагаемой базы**

Данная цель в принципе не связана с получением дохода. Наоборот, для ее реализации объект недвижимости должен номинально приносить одни расходы ее собственнику.

Поясню. Когда размер налоговых отчислений напрямую зависит от чистой прибыли компании, нужно показать максимальный объем расходов. В этом случае объект недвижимости, требующий постоянных затрат на ремонт – идеальное решение.

Заключается договор с подрядчиком, по нему собственник оплачивает ремонтные работы, на величину которых уменьшает чистую прибыль компании. Далее денежные средства тем или иным способом возвращается собственнику обратно.

### **Цель 9 – Спокойствие**

Эта цель особенно актуальна в нашей стране. Страх того, что деньги обесценятся, подогревается нестабильной внешнеэкономической обстановкой, а также множеством кризисов, которые имели место в последние 20 лет.

В этой ситуации покупка недвижимости для многих обеспечивает спокойствие и уверенность в завтрашнем дне.

Таким образом, мы видим, что цели и мотивы покупки объекта коммерческой недвижимости могут быть абсолютно разными. Их может быть несколько. Определив, для чего и с какой целью планируется покупка, вы сможете найти идеальное решение из огромного количества объектов недвижимости, которые предлагаются на рынке.

## **ГЛАВА 7. МЕСТО РЕШАЕТ. ОСНОВНОЙ КРИТЕРИЙ ВЫБОРА ОБЪЕКТА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

Для каждого вида коммерческой и индустриальной недвижимости (торговая, офисная, складская, производственная и другие) свой перечень критериев выбора места, самого помещения и степень их важности.

Торговая недвижимость наиболее ликвидна, востребована и популярна среди инвесторов и бизнеса. Поэтому основной акцент сделаем и подробно разберем критерии выбора места и оценки помещения торговой недвижимости.

### **КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ МЕСТА ПОД ТОРГОВУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ**

В торговой недвижимости выбор правильного места – определяющий фактор успеха. Здесь уместно утверждение – «место решает».

Выделяют 4 основных критерия, которые анализируют при оценке места расположения объекта торговой недвижимости:

- Потенциал локации;
- Пешеходный трафик;
- Автомобильный трафик;
- Конкурентная среда.

### **СЧИТАЕМ ПОТЕНЦИАЛ ЛОКАЦИИ**

При выборе объекта торговой недвижимости необходимо рассчитать количество жителей в ближайшем окружении от объ-

екта, и в целом посмотреть на структуру населения по доходам и прочим демографическим показателям.

### Механика определения потенциала локации:

#### **1. Считаем количество жителей в зоне охвата.**

Количество жителей считается в радиусах от 300 до 600 метров, с учетом ограничения улицами и движения людей. Хороший показатель для радиуса 200 метров – от 6000 человек и выше. Количество определяется исходя из 2,5 человек на квартиру:

$$\begin{aligned} &\text{Количество жителей в зоне охвата} \\ &= \text{количество домов} \times \text{количество этажей} \\ &\quad \times \text{количество подъездов} \times \text{количество квартир на этаже} \times 2,5 \end{aligned}$$

#### **Важно:**

Обращайте внимание на планы по застройке территории, так как новые жители – это будущие потенциальные покупатели.

#### **2. Определяем доход домохозяйства.**

Данные о доходах населения с детализацией по городам, публикуются на сайте Федеральной службы государственной статистики <https://gks.ru/>



При этом делается поправка на детей и пенсионеров:  
Моложе трудоспособного возраста – 18,7%  
Население в трудоспособном возрасте – 55,4%  
Старше трудоспособного возраста – 25,9%

Источник – Справочник Россия в цифрах 2020 официальное издание, стр. 76. Публикуется ежегодно Федеральной службой государственной статистики (Росстат). Скачать справочник в PDF формате: [https://dmitriypushin.ru/wp-content/uploads/2021/02/Spravochnik-Rossiya-v-tsifrah-2020\\_compressed.pdf](https://dmitriypushin.ru/wp-content/uploads/2021/02/Spravochnik-Rossiya-v-tsifrah-2020_compressed.pdf)



При этом важно учитывать обеспеченность жителей района. Центральные локации с высокими ценами на жилую недвижимость гарантируют более платёжеспособную целевую аудиторию.

### **3. Вычитаем налоги и долговую нагрузку населения**

Средняя величина налогов, которые платит житель России от своего дохода — 17%. Она включает в себя налог на доходы (13%), налоги на имущество и землю, транспортный налог и прочие налоги и госпошлины. Здесь мы не учитываем налоги, которые платит за работника работодатель (взносы в пенсионный фонд, фонд социального страхования и фонд медицинского страхования), а также НДС, акцизы и таможенные пошлины.

Долговая нагрузка — это та часть дохода, которая идет на погашение ипотеки, авто и прочих потребительских кредитов. Среднее значение по России 25%.

На этом этапе мы определили объем денег в локации, который будет потрачен на товары и услуги. Далее мы можем рассчитать потенциал для каждой конкретной сферы бизнеса.

### **4. Остаток свободных денежных средств распределяем по составу потребительских расходов**

Структура потребительских расходов домашних хозяйств за 2019 год

(по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств, в процентах)<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Источник — Справочник Россия в цифрах 2020.

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

Статья потребительских расходов	%
<b>Расходы на покупку продуктов для домашнего питания</b>	<b>29,7</b>
Из них на покупку:	
Хлеба и хлебных продуктов	4,6
Картофеля	0,4
Овощей и бахчевых	2,1
Фруктов и ягод	2,2
Мяса и мясных продуктов	8,3
Рыбы и рыбных продуктов	2,0
Молока и молочных продуктов	4,8
Сахара и кондитерских изделий	2,0
Яиц	0,4
Масла растительного и других жиров	0,4
Чая, кофе, безалкогольных напитков и других продуктов	2,4
<b>Расходы на питание вне дома</b>	<b>3,2</b>
<b>Расходы на покупку алкогольных напитков</b>	<b>1,6</b>
<b>Расходы на покупку непродовольственных товаров</b>	<b>36,8</b>
Из них на покупку:	
Одежды, обуви, белья, тканей	8,0
Телерадиоаппаратуры, предметов для отдыха и увлечений	2,7
Транспортных средств	8,0
Товаров и принадлежностей по ведению хозяйства, мебели	4,3
Строительных материалов	0,9
Топлива	4,8
Табачных изделий	1,3
Предметов личной гигиены, фармацевтических и медицинских товаров и др.	5,0
Других непродовольственных товаров	1,7
<b>Расходы на оплату услуг</b>	<b>28,7</b>
Из них на оплату:	
Жилищно-коммунальных услуг	9,6
В том числе:	
Жилья	1,6
Электроэнергии	1,4
Газа	0,9
Центрального отопления	2,1
Прочих коммунальных услуг	3,6
Бытовых услуг	3,6
В том числе по ремонту:	
Одежды и обуви	0,1
Транспортных средств	0,9
Квартир, домов и других построек	0,4
Услуг учреждений культуры	5,5
Услуг в системе образования	1,5
В том числе в системе дошкольного воспитания	0,4
Медицинских услуг	1,5
Санаторно-оздоровительных услуг	0,4
Услуг правового характера	0,1
Услуг пассажирского транспорта	2,3
	2,4
Услуг связи	1,9
Прочих услуг	

На этом этапе можно достаточно точно определить объем потенциального спроса в рублях на каждую конкретную группу товаров в анализируемой локации.

## **5. Делаем анализ по конкурентам**

Когда вы определили объем спроса по товарной категории или определённому виду услуг, нужно провести анализ конкуренции. Кто уже работает в данной нише и с кем придётся делить потенциальных покупателей и клиентов.

Например, мы знаем, что что нормальная выручка аптеки 1,2 млн. рублей. Объём спроса на медикаменты в локации составляет 4 млн руб. В непосредственной близости от нашего объекта уже работают три аптеки. Таким образом мы понимаем, что наше место при сопоставимых значениях пешеходного и автомобильного трафика может рассчитывать на выручку в размере 400 тысяч рублей в месяц. Соответственно открытие аптеки в данном месте нерентабельно.

## **ПРИМЕР РАСЧЕТА ПОТЕНЦИАЛА ЛОКАЦИИ ДЛЯ ОТКРЫТИЯ ПРОДУКТОВОГО МАГАЗИНА<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> Статистические данные взяты из справочника Россия в цифрах 2020, применительно к 12 микрорайону города Ижевска, Удмуртская Республика.

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

$$\begin{aligned} & (12500 \text{ (численность населения микрорайона)} \times \\ & 0,56 \text{ (процент населения в трудоспособном возрасте)} \times \\ & 65\,000 \text{ (доход с учетом класса жилья)} \times 0,83 \text{ (поправка на налоги)} \times \\ & 0,75 \text{ (поправка на долговую нагрузку населения)} \times \\ & 0,3024 \text{ (доля на продукты в составе потребительских расходов)}) + \\ & (12500 \text{ (численность населения)} \times 0,254 \text{ (процент пенсионеров)} \times \\ & 30\,000 \text{ (14\,737 –} \\ & \text{средний размер страховой пенсии по старости в Удмуртии в 2019 году +} \\ & 15263 \text{ – дополнительный доход, с учетом класса жилья)}) \times \\ & 0,83 \text{ (поправка на налоги)} \times 0,9 \text{ (поправка на долговую нагрузку)} \times \end{aligned}$$

Нормальная выручка продуктового магазина формата «магазин у дома» на 500 кв. м. при ставках аренды 500 – 700 рублей – 10 000 000 рублей в месяц.

Таким образом, в локации необходимо:  $500 / 10\,000\,000 \times 110\,412\,373 = 5\,520$  кв. м. коммерческих площадей под продуктовые магазины.

Для того чтобы рассчитать будущую потенциальную чистую прибыль торговой точки, кроме выручки нужно рассчитать расходы на аренду и прочие расходы:

- Расходы на персонал (продавцы, охрана и пр.);
- Маркетинг (в среднем 2%);
- Логистика (1,5 – 2%);
- Эксплуатация: клининг, коммунальные платежи (в среднем 100 рублей / кв. м.)
- Прочее, в зависимости от сферы бизнеса.

Если вы частный инвестор или собственник бизнеса, который рассматривает приобретение недвижимости в определенном городе, анализа в рамках микрорайона будет достаточно.

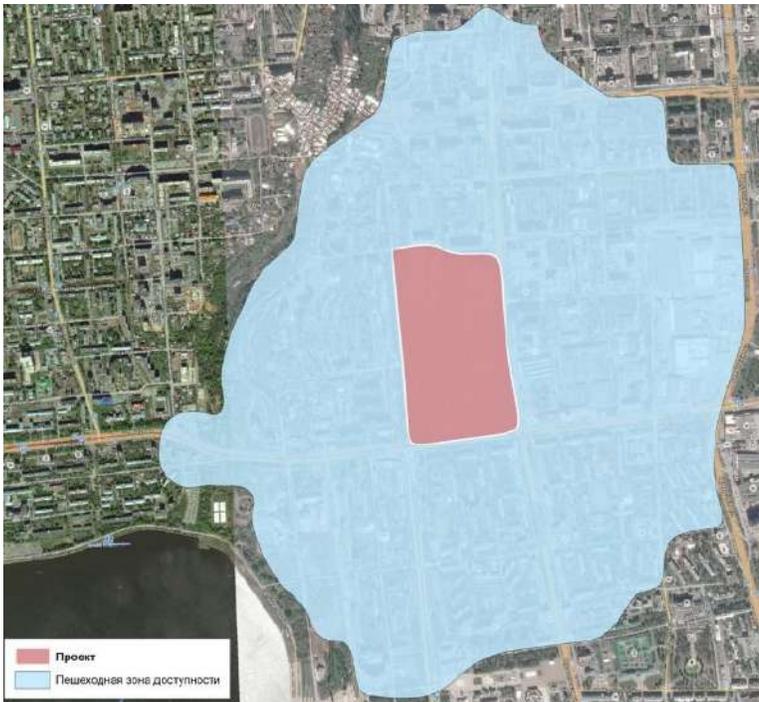
Крупные федеральные сети и девелоперы расширяют зону анализа до границ города и региона. Использование описанных ниже метрик позволяет получить максимально объектив-

ную оценку места расположения объекта торговой недвижимости.

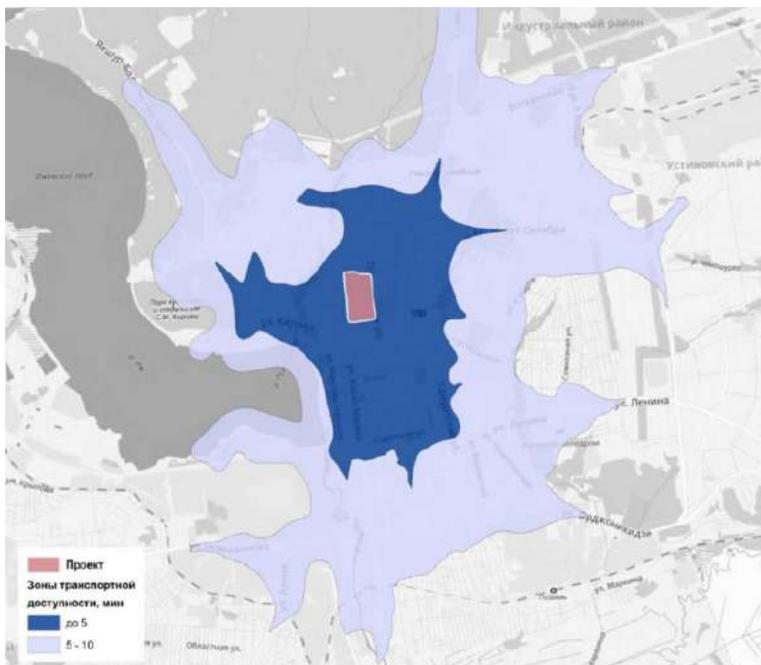
**Рассчитываются зоны пешеходной и транспортной доступности объекта коммерческой недвижимости.** Определяются зоны охвата:

- 7–10 минут пешком для пешеходной доступности Объекта;
- Зона 0–5 минутной транспортной доступности;
- Зона 5–10 минутной транспортной доступности.

Визуализируется информация следующим образом:

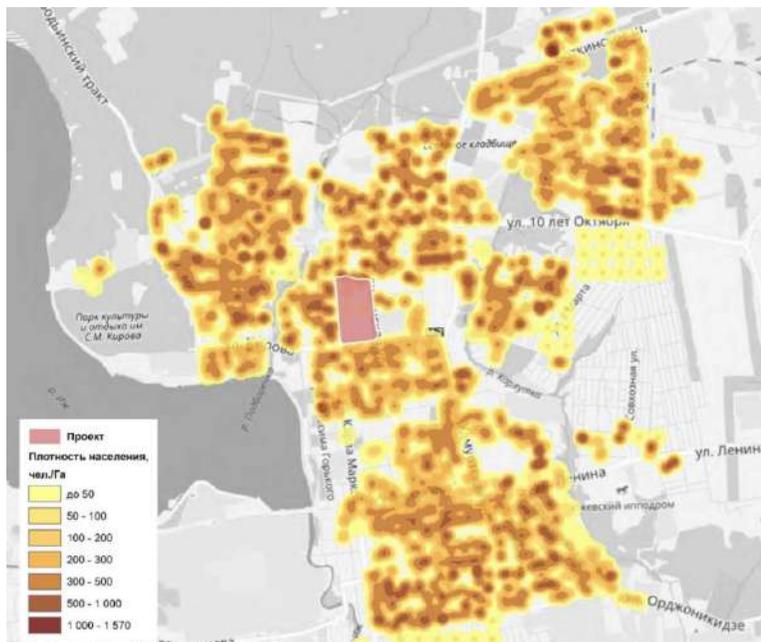


## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ



Построение зон пешеходной и транспортной доступности и определение численности населения внутри них осуществляется в ходе геомаркетинговых исследований в автоматическом режиме с использованием специального программного обеспечения, в котором учитывается существующая схема городских улиц и шоссе, средняя скорость движения на различных типах автомобильных и пешеходных дорог, актуальные данные о численности населения в каждом доме на территории города.

Пример карты плотности населения:



## СЧИТАЕМ ПЕШЕХОДНЫЙ И АВТОМОБИЛЬНЫЙ ТРАФИК

Пешеходный трафик считается на расстоянии от 5 до 15 метров от входа в помещение. Замеры делаются в утреннее, дневное и вечернее время. В будни и выходные дни. При этом более ценный трафик – в вечернее время с 18.00 до 20.00, когда люди возвращаются с работы домой, в это время совершается большее количество покупок.

Хорошим показателем пешеходного трафика считается количество от 200 человек в час.

При этом различные операторы стараются учитывать трафик по целевой аудитории. Например, сеть магазинов парфюмерии и косметики Оптима считает женщин от 30–45 лет. Сеть кофеен Coffee like ориентируются на молодых людей от 20 до 35 лет.

Автомобильному трафику уделяется гораздо меньше внимания. Желательно, чтобы средняя скорость движения автомобиля мимо объекта не превышала 40 км/ч. Лучшее расположение — на перекрестках улиц, у пешеходных переходов и рядом с остановками общественного транспорта.

### **АНАЛИЗИРУЕМ КОНКУРЕНТНУЮ СРЕДУ**

Определяем количество и расстояние до торговых точек конкурентов. Считаем их посещаемость и количество совершенных покупок в день, а также средний чек покупок.

Посещаемость определяется прямым подсчетом входящих в торговую точку человек. Количество покупок рассчитывается по нумерации кассовых чеков. Совершается небольшая покупка в начале рабочего дня и перед закрытием торговой точки. У каждого чека есть порядковый номер. Разница в значениях показывает количество покупок за день.

Средний чек покупки в торговой точке конкурента определяется по чекам, оставленными покупателями у кассы. Чтобы информация получилась достоверной желательно получить среднее значение минимум 100 чеков.

### **8 ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ МЕСТА**

- Линия домов (первая, вторая, во дворах);
- Расстояние до остановок общественного транспорта;
- Перекресток;
- Пешеходный переход;
- Вход в помещение (с улицы, со двора);
- Видимость вывески и входа (для пешеходов);
- Видимость вывески и входа (для автомобилей);
- Наличие парковки и количество машиномест.

Таким образом, на основе информации о количестве жителей, пешеходном и автомобильном трафике, конкурентной сре-

де и прочих параметрах можно относительно точно рассчитать оборот, а соответственно и чистую прибыль торговой точки. Для собственника коммерческой недвижимости – определить рыночные ставки аренды по помещению.

Дополнительные критериях оценки помещения рассмотрим в следующей главе.

## **ГЛАВА 8. 12 ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

Кроме места расположения объекта недвижимости на его востребованность и ликвидность, а соответственно и рыночную стоимость влияют множество дополнительных факторов, которые мы разберем в этой главе.

### **– Фасад помещения**

Большинству сфер бизнеса и клиентам бизнеса важна «прозрачность».

Для бизнеса это возможность представить товар или услугу, показать интерьер, выделиться среди конкурентов. Покупателям и клиентам важно показать причастность к определенному уровню жизни и потребления.

По этому критерию преимущество у помещений с витражным остеклением, светопрозрачным тамбуром и входной группой.

### **– Высота помещения**

Высота позволяет более эффективно использовать имеющуюся площадь, а также создавать интересный дизайн. А при высоте от 4,7 метров появляется возможность организации антресоли и второго света.

Кроме того, лицензирование определенных видов деятельности, например медицины, предъявляет к высоте помещения жесткие требования.

Я рекомендую рассматривать для покупки объекты с высокой потолков от 3 метров и более в чистовой отделке.

#### – Прилегающая территория

Вне зависимости от того покупается помещение под собственный бизнес или для сдачи в аренду, обращайтесь внимание на то, как будет осуществляться доступ в помещение. Важно чтобы не было заборов, шлагбаумов и прочих препятствий для доступа покупателей и клиентов в помещение. Как будет организована парковка и достаточно ли парковочных мест. Каким будет благоустройство прилегающей территории.

#### – Входные группы и их количество

Каждая ступенька перед входной группой вниз или вверх снижает посещаемость, а, следовательно, привлекательность и стоимость помещения. Выбирайте объекты, вход в которые осуществляется с уровня земли. Где невозможен вход в помещение с уровня земли, важно наличие пандуса, для доступа в помещение мам с колясками и маломобильных групп населения.

Для определенных сфер бизнеса (продукты, общепит) наличие запасного выхода — обязательное условие. Продуктовым магазинам от 350 кв. м. необходим дебаркадер с возможностью подъезда грузовых автомобилей. В прочих случаях дополнительная входная группа позволяет разделить помещение, что повышает его ликвидность.

Если вы рассматриваете покупку помещения более 100 кв. м., наличие запасного выхода должно быть обязательным критерием выбора. Иначе существенно сократится возможное целевое использование помещения.

#### – Электроснабжение

Мощность необходимая бизнесу:

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

Пекарня – 600 Вт/кв. м.

Кафе или ресторан – 300 Вт/кв. м.

Продуктовый магазин – 200 Вт/кв. м.

Прочие сферы бизнеса, не требующие повышенной электрической мощности – 150 Вт/кв. м.

Обращайте внимание на какую нагрузку рассчитана проводка и автоматы в помещении. Какая максимально возможная нагрузка прописана в договоре с электросетями.

Работы по демонтажу имеющейся проводки и монтажу новой, а также всевозможные согласования с управляющей компанией и Электросетями несут большие финансовые и временные издержки. Для небольшой пекарни в 50–70 кв. м. они будут составлять 100 – 150 тысяч рублей. А в ряде случаев согласовать увеличение мощности просто не получится.

### – Вода, канализация, вентиляция

Отдельные выводы воды и канализации важны для всех помещений в том числе офисных с общей входной группой. Даже если есть общий санузел на этаже. Это значительно расширяет возможное использование помещения. Позволяет использовать его под медицину, салоны красоты и парикмахерские.

Если коммерческое помещение находится в составе жилого дома, то оно должно иметь отдельный от общедомового вентиляционного канала на крышу. Отдельная от общедомовой система вентиляции важна не только предприятиям общественного питания, которые предъявляют к ней особые требования по кратности воздухообмена и прочим характеристикам. На систему вентиляции обращают внимание все сферы бизнеса.

### – Планировка коммерческого помещения

Лучшая планировка коммерческого помещения – свободная. Она подразумевает:

- Правильную прямоугольную форму;
- Минимальное количество несущих колонн;
- Расположение стояков ХВС, ГВС и канализации у стен и несущих колонн;
- Санузлы и тамбуры – минимальной площади, максимально – полезное пространство.

Оптимальные площади коммерческих помещений формата street retail (по требованиям различных сфер бизнеса):

- 35–45 кв. м;
- 60–80 кв. м;
- 100–140 кв. м., важно наличие запасного выхода;
- 180–220 кв. м., важно наличие запасного выхода;
- 350–550 кв. м. важно наличие запасного выхода и дебаркадера.

Для офисных помещений в формате бизнес-центров – чем меньше площадь, тем помещение востребованнее и дороже.

Для торговых и офисных помещений возможность объединения и разделения – дополнительное преимущество. Также чем больше окон и их площадь, тем лучше.

### – Вывески и навигация

Важно чтобы помещение было заметно, имело эстетический и современный вид.

Этот вопрос особенно актуален для помещений формата street retail. Узнайте не было ли конфликтов у собственников коммерческих помещений с жителями дома, по вопросам размещения вывесок. Подпадает ли дом под правила дизайн-кода вашего города. Если да, то какие требования и ограничения будут по вывеске.

Если помещение находится в составе многоквартирного дома, хорошо, когда места установки вывесок, их формат, материалы, элементы навигации согласованы с жителями и прописаны в «рекламном паспорте объекта».

### – Расположение помещения в составе дома

Если вход в коммерческое помещение находится рядом с входом в жилую часть дома, то реализация алкогольной продукции будет невозможна.

Если над помещением находится квартира, то возникает запрет на определенные виды медицинских услуг, в том числе рентген.

Лучшее расположение – в пристрое к дому. В этом случае сводятся с минимуму все ограничения и больше возможностей для дополнительных работ. Например, для усиления и вывода отдельной вентиляции.

### – Эксплуатационные расходы

Эксплуатационные расходы состоят из коммунальных платежей, расходов на текущий и капитальный ремонт помещения.

Их величина напрямую влияет на показатели доходности и окупаемости объекта недвижимости.

Особое внимание уделяйте эксплуатационным расходам коммерческих помещений в составе бизнес – центров. Как правило, по ним коммунальные платежи и расходы на обслуживание заметно выше, чем у помещений в составе многоквартирных жилых домов.

Также проанализируйте, требует ли помещение дополнительных вложений в текущий и капитальный ремонт. На их величину будет уместно вести торг по стоимости.

### – Кадастровая стоимость объекта

По кадастровой стоимости рассчитывается налог на имущество, который уплачивается ежегодно. Сейчас он составляет от 0,6 до 2% от стоимости объекта. Кадастровую стоимость можно посмотреть в выписке из ЕРГН (единого государственного ре-

естра недвижимости), которую нужно запросить у собственника помещения.

– **Условия договора аренды**

Если вы планируете покупку помещения с действующим арендатором, необходимо детально проанализировать условия договора аренды.

Условия договора, на которые нужно обратить внимание:

- Ставка арендной платы и условия ее индексации;
- Условия по компенсации расходов на электроэнергию, водоснабжение и прочие коммунальные расходы;
- Возможность сдачи помещения или его части в субаренду;
- Порядок и условия проведения строительных и ремонтных работ в помещении;
- Распределение ответственности между собственником и арендатором и условия освобождения от нее;
- Условия по досрочному расторжению договора;
- Страхование ответственности: страхование помещения, страхование гражданско-правовой ответственности, страхование работников на период СМР;
- Штрафы, пени, компенсации;
- Авансовые и депозитные платежи;
- Гарантии и поручительства (например, в случае неплатежеспособности арендатора – банковские гарантии, гарантии физических лиц и организаций);
- Продление и расторжение договора;
- Правила работы и режим;
- Условия размещения вывесок и наружной рекламы;
- Виды разрешенного использования помещения.

Описанные выше 12 критериев имеют различный вес при оценке помещения – в зависимости от вида недвижимости и целей покупки. Но в любом случае, учет каждого из них помо-

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

жет снизить риск принятия ошибочного решения по выбору объекта.

## **ГЛАВА 9. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

Собственники недвижимости платят два вида налогов:

- Налог на доходы от сдачи недвижимости в аренду;
- Налог на имущество.

### **НАЛОГ НА ДОХОДЫ ОТ СДАЧИ НЕДВИЖИМОСТИ В АРЕНДУ**

Ставка, а соответственно и размер налога на доходы зависит от того, сдаете вы объект недвижимости как физическое лицо, как индивидуальный предприниматель или как организация. Рассмотрим различия в налогообложении и ставках налога. И определим, как лучше оформить помещение в собственность, чтобы налог на доходы был минимальным.

### **СДАЧА ПОМЕЩЕНИЯ В АРЕНДУ ОТ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА И УПЛАТА НДФЛ**

При сдаче в аренду объекта недвижимости как физическое лицо, вы должны заплатить в бюджет 13% от полученного дохода (НДФЛ). При этом если ваши доходы превысят 5 000 000 рублей в год, то с дохода свыше 5 миллионов вы должны заплатить 15%. Прогрессивная шкала расчета НДФЛ начала действовать с 1 января 2021 года, в соответствии с Федеральным законом от 23.11.2020 №372-ФЗ.

Если в стоимость аренды не включены коммунальные платежи, и арендатор оплачивает их дополнительно, то от суммы полученной в счет компенсации коммунальных платежей вы также платите 13%. Исключение – платежи арендатора

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

по счетчикам. Они относятся к деятельности арендатора и НДС-ФЛ не облагаются.

Преимуществом сдачи помещения от физического лица является возможность получить налоговый вычет по НДС-ФЛ на величину 13% от расходов на:

- Медицинские услуги;
- Образование;
- Покупку недвижимости (1 раз и не более чем от суммы 2 000 000 рублей);
- Средств, вложенных на индивидуальный инвестиционный счет.

### **Пример расчета НДС-ФЛ**

Вы сдаёте в аренду торговое помещение, площадью 60 квадратных метров за 100 000 рублей в месяц. Арендатор дополнительно оплачивает все коммунальные платежи, которые составляют 4 000 рублей в месяц, а также возмещает расходы на электроэнергию и воду по счетчикам.

*Налог на доходы, руб. в год =  $100\,000 \times 12 \times 13 + 4000 \times 12 \times 13 = 162\,240$  рублей*

Сдавать недвижимость в аренду от физического лица и платить НДС-ФЛ целесообразно только в том случае, когда вы сдаёте небольшой офис или квартиру. И доходы от аренды не существенно больше, а может быть и меньше, чем расходы по категориям на которые можно применить налоговый вычет.

### **НАЛОГ НА ДОХОДЫ ДЛЯ ИП НА УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

Самая распространённая, простая и понятная форма налого-

обложения. При сдаче в аренду недвижимости от ИП на упрощенной системе налогообложения (УСН) у вас есть выбор:

- Платить 6% от общей величины полученных доходов;
- Платить 15% с доходов за вычетом расходов.

Уплата 15% по варианту «доходы минус расходы» целесообразно, когда размер расходов превышает 60% от величины доходов. При сдаче недвижимости в аренду расходы существенно меньше 60%, поэтому для собственника недвижимости выгоднее платить 6% с общей величины доходов.

Рассмотрим подробнее механику расчета налога на доходы для ИП на УСН.

Вне зависимости от величины доходов, даже если ваше помещение пустовало и приносило одни расходы, вы должны заплатить фиксированные платежи в пенсионный фонд и фонд обязательного медицинского страхования. В 2021 году фиксированный платеж в пенсионный фонд составляет 32 448 рублей. А страховой взнос на обязательное медицинское страхование 8426 рублей. Таким образом в независимости от размера доходов вы обязаны уплатить 40 874 рубля.

Если ваш годовой доход превысит 300 000 рублей, то с суммы, превышающей 300 000 вы должны дополнительно заплатить 1% на пенсионное страхование.

Посчитаем сумму налога на примере торгового помещения 60 кв. м. по которому мы делали расчет НДФЛ выше.

По этому помещению мы имеем доход в год:  $104\,000 \times 12 = 1\,248\,000$  рублей.

Фиксированные взносы = 40 874 рубля

Налог в год =  $1\,248\,000 \times 6\% = 74\,880$  рублей

Дополнительные отчисления в ПФР с суммы, превышающей 300 000 рублей =  $(1\,248\,000 - 300\,000) \times 1\% = 9\,480$  рублей.

Рассчитать размер взносов, в том числе за неполный расчетный период поможет электронный сервис ФНС России на сайте [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru)



Рассчитываем налог в год за вычетом взносов:

$$74\,880 - 40\,874 - 9\,480 = 24\,526 \text{ рублей}$$

Хочу дополнительно отметить, что оформляя ИП и уплачивая взносы в ПФР вы формируете свою будущую пенсию. Конечно, правила расчета пенсий часто меняются, и рассчитывать на государство не всегда приходится, но все же.

При действующей системе расчета пенсий, взносы в ПФР по нашему торговому помещению 60 кв. м. за 15 лет сформируют дополнительную прибавку к пенсии в размере 9 452 рубля в месяц.

Рассчитайте, какую пенсию будете получать вы, сдавая в аренду ваше помещение. Для этого достаточно заполнить поля, выделенные желтым цветом в калькуляторе расчета пенсии для ИП:

	A	B	C	D
1				
2				Чтобы пользоваться таблицей на компьютере, нажмите: Ф
3	Фиксированная часть пенсии в 2020 году	Количество баллов (индивидуальный	Стоимость балла в 2020 году	Пенсия ИП в месяц
4	5 686,25	40,50	93,00	9 452,38
5				
6	Сколько лет уже проработали ИП	0,00		
7	Сколько лет еще планируете работать	35,00		
8	Средний доход в год, рубле	1 248 000,00		
9	Стаж ИП	15,00		
10	Пенсионные взносы в год в среднем на примере 2020 года	41928		
11	Баллы за год в среднем	2,70		
12	Баллы за всё время	40,49605934		
13				
14				

Скачайте калькулятор расчета пенсии ИП: <https://dmitriypushin.ru/wp-content/uploads/2021/03/Kalkulyator-pensii-IP.xlsx>



## НАЛОГ ДЛЯ ИП НА ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Патентная система налогообложения (ПСН) – специальный налоговый режим, при котором ИП платит фиксированную стоимость за год и освобождается от других налогов.

На ПСН вы также платите 6% от доходов, но не фактически

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

полученных вами, а из расчета средних значений. Сумма патента зависит от региона, города и площади коммерческого помещения.

Важно, что с 1 января 2021 года плательщики налога по ПСН могут уменьшать сумму налога на величину уплаченных страховых взносов, также как плательщики УСН.

Соответственно этот вариант налогообложения выгодно применять, когда ставка аренды по вашему помещению выше средних значений по рынку.

Узнать стоимость патента по вашему помещению поможет сервис на сайте ФНС. Укажите регион, город, выберете вид деятельности «сдача в аренду (наем) собственных или арендованных нежилых помещений (включая выставочные залы, складские помещения), земельных участков», а также укажите площадь помещения.

Укажите информацию для расчета

Период\*  
2021

Период\*  
01.01.2021 31.12.2021

УИНС\*  
18 Удмуртская Республика

**В настоящее время проводится актуализация и наполнение данных сервиса в связи принятием субъектами РФ законов по ГСН на 2021 год. Приносим извинения за временные неудобства**  
 Ссылки: [объекты и назначения](#); [Законы РФ от 28.05.2021 №4-ФЗ](#); [Законы РФ от 14.05.2015 №32-ФЗ](#) (ред. Закона РФ от 30.11.2020 №178-ФЗ) утвердили закрытый перечень видов деятельности для применения льготной ставки по платной системе налогообложения

**Показать подробности**  
 Право на применение льготной налоговой ставки предоставляется налогоплательщику при соблюдении следующего ограничения: предельный размер дохода от реализации, определяемый в соответствии со статьей 249 НК РФ, полученных индивидуальным предпринимателем при осуществлении вида предпринимательской деятельности, в отношении которого применяется налоговая ставка в размере 0 процентов, не превышает 50 млн. рублей за налоговый период.  
 Налоговая ставка в размере 0 процентов установлена для налогообложения: индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных после вступления в силу Закона РФ от 14.05.2015 №32-ФЗ и осуществляющих предпринимательскую деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах, а также в сфере бытовых услуг населению.  
 Индивидуальные предприниматели вправе применять налоговую ставку в размере 0 процентов за дни не государственной регистрации и даты окончания государственной регистрации не более двух налоговых периодов в пределах двух календарных лет.

Муниципальное образование\*  
город Ижевск (Первая группа)

Вид деятельности\*  
Сдача в аренду (иные) собственных или арендованных нежилых помещений (включая выставочные залы, скл...)

Площадь объекта\*  
60

Рассчитать

**СТОИМОСТЬ ПАТЕНТА: 36000 РУБ.**

Ссылка на сервис расчета стоимости патента: <https://patent.nalog.ru/info/>



Сумма патента применительно к нашему примеру получилась 36 000 рублей. Вычитая сумму фиксированных взносов в размере 40 874 рубля, налог составит 0 рублей!

### **НАЛОГ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД**

Налог на профессиональный доход (НПД) – налоговый режим для самозанятых граждан, который действует с 2019 года. Планируется его действие до 2029 года. Действует он во всех субъектах РФ.

Ставки налогов по НПД составляют:

- 4%, если вы сдаете помещение физическому лицу.
- 6%, если вы сдаете помещение юридическому лицу или ИП.

Чтобы использовать эту систему налогообложения ваш доход не должен превышать 2,4 млн рублей в год.

При уплате НПД вы освобождаетесь от уплаты страховых взносов в пенсионный фонд и фонд обязательного медицинского страхования. Соответственно будущих пенсионные выплаты у вас не будет.

В 2021 году действует налоговый вычет для плательщиков НПД в размере 10 000 рублей в месяц, который уменьшает налоговую ставку по доходам от физических лиц до 3%, а по доходам от юридических лиц и ИП до 4%.

Для нашего примера налог НПД, если мы сдаем помещение юридическому лицу или ИП получается:

$$1\ 248\ 000 \times 4\% = 49\ 920 \text{ рублей в год.}$$

## **НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО**

Ставки налога на имущество физических лиц с каждым годом растут. И составляют от 0,6 до 2% от кадастровой стоимости объекта коммерческой недвижимости. В зависимости от типа помещения, региона страны и города.

Также кадастровая палата регулярно пересматривает кадастровую стоимость объектов в сторону увеличения. Иногда кадастровая стоимость получается выше рыночной в полтора – два раза.

Высокие налоги на имущество снижают показатели окупаемости и доходности коммерческой недвижимости на 1 – 2 процентных пункта.

## **Льготы или как не платить налог на имущество**

Есть способ абсолютно законно уйти от уплаты налога на коммерческую недвижимость. В соответствии с пунктом 3 статьи 346.11 Налогового кодекса РФ<sup>1</sup> от уплаты налога на имущество освобождаются индивидуальные предприниматели, находящиеся на упрощенной системе налогообложения и использующие это имущество в своих предпринимательских целях.

<sup>1</sup> [http://nalog.garant.ru/fns/nk/65fc7828c2d4d833ad6b1fd1a55a4b54/#block\\_346113](http://nalog.garant.ru/fns/nk/65fc7828c2d4d833ad6b1fd1a55a4b54/#block_346113)

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

Иными словами, если вы ИП и платите 6% с дохода от сдачи объекта в аренду (а это оптимальный вариант уплаты налогов в арендном бизнесе), вы освобождаетесь от уплаты налога на имущество. Для применения льготы достаточно написать и передать в налоговую инспекцию по месту нахождения объекта недвижимости соответствующее заявление.

Заявление пишется в свободной форме. Пример текста:

---

**Заявление**  
**об освобождении от уплаты налога на имущество физических лиц за 201\_ год**

Мне начислен налог на имущество физических лиц за 201\_ год по объекту — нежилое помещение \_\_\_\_, находящееся по адресу: \_\_\_\_ область, г. \_\_\_\_, ул. \_\_\_\_\_, д. \_\_\_\_, кадастровый номер \_\_\_\_\_.

Сообщаю, что данное помещение я использую в деятельности, по которой применяю упрощенную систему налогообложения: предоставляю указанное помещение в аренду.

В соответствии с п. 3 ст. 346.11 НК РФ прошу освободить меня от уплаты налога на имущество физических лиц за 201\_ г. в отношении вышеуказанного объекта недвижимого имущества.

В подтверждение представляю копии следующих документов:

- Свидетельство о государственной регистрации права \_\_\_\_\_;
- Налоговая декларация по налогу, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения за 201\_ год;

---

Приложение: на \_\_ листах

---

**Важно!** Получить льготу не получится на объект недвижимости, который находится в перечне объектов, расчет налога по которым производится только на основании кадастровой стоимости.

В соответствии с пунктом 7 статьи 378.2 НК РФ<sup>1</sup>, такой перечень определяется региональными органами власти. В него включают торговые и бизнес-центры, многофункциональные комплексы, отдельно стоящие торговые и офисные здания, а также объекты коммерческой недвижимости в некоторых многоквартирных домах.

Если с отдельно стоящими торговыми и офисными зданиями относительно все понятно, то по каким критериям в список попадают объекты коммерческой недвижимости в МКД я разгадать не смог.

Данные перечни находятся в свободном доступе, и вы без проблем сможете найти их в интернете, задав в строке поиска Яндекс или Google соответствующий запрос.

Будем надеяться, что данная льгота будет действовать дальше и с ее помощью инвесторы смогут повысить доходность инвестиций в недвижимость. Но ее могут отменить. Поэтому важно перед покупкой объекта недвижимости проверять его кадастровую стоимость. А также по какой ставке налоговая делает расчет налога на имущество по рассматриваемому объекту.

## **СРАВНЕНИЕ ВИДОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ. КАКОЙ ВЫБРАТЬ**

Конечно, расчёт будет зависеть от региона и самого помещения, которое вы сдаете в аренду. Ниже сравнительная таблица для помещения из нашего примера. Теперь, зная механику расчета по каждому виду налогообложения вы сможете сделать такую сравнительную таблицу по вашему объекту (или объектам) недвижимости.

<sup>1</sup> [http://nalog.garant.ru/fns/nk/646882137a6a76f226bdfaff58df1005/#block\\_37827](http://nalog.garant.ru/fns/nk/646882137a6a76f226bdfaff58df1005/#block_37827)

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

	НДФЛ	ИП на УСН	ИП на ПСН	ПНД (самозанятые)
Сумма налога, руб. в год	162 240	74 880	36 000	49 920
Сумма страховых взносов в ПФР и ФМС, руб. в год	0	50 354	50 354	0
Общая сумма платежей, руб. в год	162 240	74 880	50 354	49 920
Налог на имущество	платит	освобожден от уплаты	освобожден от уплаты	платит
Пенсионные накопления	не формируются	формируются	формируются	не формируются

Таким образом, если объект недвижимости приносит небольшой доход, и у вас есть статьи расходов, которые подпадают под налоговый вычет – применяйте НДФЛ.

Если ставка аренды по вашему помещению ниже средних рыночных значений (например вы сдаете в аренду склад), вам подойдет упрощенная система налогообложения. А если помещение можно сдавать дороже среднестатистических значений – нужно выбирать патентную систему налогообложения.

Если вы не верите в будущие пенсионные выплаты от государства и налог на имущество небольшой, то можно сдавать помещение как самозанятый.

## **ГЛАВА 10. ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: КАКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ БУДУТ ВОСТРЕБОВАНЫ ЧЕРЕЗ 5 – 10 ЛЕТ**

Если вы покупаете помещение не с целью его скорейшей перепродажи, важно понимать, что будет с рынком коммерческой недвижимости в ближайшие 5 – 10 лет. Будет ли ваш объект востребован, а соответственно будет ли он приносить ожидаемую норму доходности.

С одной стороны, в развитии экономики, Россия повторяет опыт западных стран, в том числе и в сфере недвижимости. С другой, постоянно увеличивающийся темп изменений мировой экономики не позволяет просто копировать то, что было популярно и востребовано на западе несколько лет назад.

Нужно оценивать множество факторов. Ниже я приведу свое видение на перспективы развития рынка коммерческой недвижимости России. Какие объекты будут востребованы, а от покупки которых стоит воздержаться.

### **ОБЪЕКТЫ, КОТОРЫЕ БУДУТ ВОСТРЕБОВАНЫ**

**Помещения под продуктовые магазины площадью от 100 до 250 кв. м.** 2020 год и пандемия внесли коррективы в привычное потребление. Посещаемость крупных торговых центров и продуктовых гипермаркетов упала.

Люди стали совершать больше покупок в районных торговых центрах и магазинах формата «у дома». Продуктовые сети, учитывая эту динамику скорректировали товарные матрицы, сделали новые форматы магазинов.

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

Так продуктовая сеть Магнит вывела на рынок магазины под брендами «Моя цена» и «Магнит сити». Компания пошла по пути популярной мировой сети небольших продуктовых магазинов Seven-Eleven, основанной в 1927 году. Сейчас сеть Seven-Eleven имеет более 36 тысяч магазинов, площадью от 100 до 200 кв. м.

«Моя цена» ориентирована на низкий ценовой сегмент. В товарной матрице магазина наиболее популярные товарные позиции, в том числе собственного бренда «моя цена». Площадь магазинов от 200 до 250 кв. м.

«Магнит сити» магазины площадью от 150 до 250 кв. м. Ориентированы на пешеходный трафик. Базовая товарная матрица дополнена готовой едой и кофе. По этому формату торговая сеть даёт ставки аренды в 2 – 2,5 раза выше стандартных форматов магазинов Магнит.





В торговых площадях такого формата я вижу большой потенциал. К тому же площади от 100 до 250 кв. м. также рассматривают прочие сферы бизнеса: общепит, хозяйственные и другие непродовольственные магазины, что придаёт им дополнительную ликвидность.

**Коммерческая недвижимость в новостройках.** Помещения в новостройках обладают рядом характеристик, которые важны бизнесу, и которые со временем будут приобретать дополнительную важность и ценность:

- Витражное остекление фасадов;
- Высота потолков;
- Свободные планировки;
- Отдельные от обще домовых вентиляционные каналы;
- Вход в помещения с уровня земли.

При сравнении двух объектов в одной локации – в новостройке и в доме, где коммерческие помещения появились путем перевода из квартир, потенциальный арендатор всегда выберет новостройку.

**Небольшие офисные помещения площадью до 35 кв. м.**

**в формате бизнес-центров класса А.** Меняется структура большинства сфер бизнеса. Торговля уходит в интернет. Площади в торговых центрах и в street retail заменяют online каналы сбыта. Компании арендуют более дешевые, по сравнению с торговыми, складские помещения в районе промзон и небольшие офисные площади в центре города в новых бизнес-центрах для отделов продаж и бэк-офисов.

Арендаторам все больше становится важна инфраструктура и продуманная концепция мест общего пользования, которым уделяется повышенное внимание в новых проектах класса А. На этом фоне бизнес-центры и бизнес-парки классов В и С теряют свою актуальность и востребованность.

Кроме того, спрос на такие площади формируют компании IT индустрии. Для создания продукта и ценности IT компаниям не нужны большие помещения. При этом они уделяют большее внимание пространству для работы сотрудников, чем прочие сферы бизнеса.

Спрос на небольшие офисные помещения будут создавать также компании beauty индустрии, которая сейчас находится в стадии роста. Салоны красоты, косметологические салоны и парикмахерские. Для них ключевым требованием является наличие воды и канализации в помещении — обращайтесь на это внимание при выборе помещения.

### **Помещения от 30 до 60 кв. м. с отдельной входной группой.**

Это самые востребованные на рынке помещения. Их арендуют пункты выдачи интернет-заказов, аптеки, пекарни, салоны сотовой связи и другие сферы бизнеса, которые дают хорошие ставки аренды.

Такой формат помещений не потеряет своей актуальности.

## **НЕ РЕКОМЕНДУЮ К ПОКУПКЕ**

**Некапитальные строения.** О рисках прекращения договора аренды на земельный участок и демонтажа некапитальных стро-

ений (киосков, «ларьков», небольших мобильных магазинов) мы говорили в 3 Главе книги. Поэтому покупку таких объектов лучше не рассматривать, хотя они могут иметь высокую доходность (до 25%) в краткосрочной перспективе.

**Коммерческие помещения, переведенные из жилого фонда.**

Требования по лицензированию определенных сфер бизнеса и требования надзорных органов постоянно ужесточаются. Особенно это касается медицины и образования. Высота помещения, вентиляция, пожарные и прочие нормы часто не соблюдаются в коммерческих помещениях, переведенных из жилого фонда.

Таким образом, целевая аудитория по таким помещениям становится более узкой, снижая ликвидность помещения.

**Помещения в удаленных от центра спальных районах, в которых не планируется новая застройка.** Сейчас сети, помимо пешеходного и автомобильного трафика большое внимание уделяют потенциалу района и локации, о котором мы говорили в 7 Главе.

Как правило, удаленные от центра спальные районы – это районы с низкими ценами на жилую недвижимость, а соответственно, с менее платежеспособной аудиторией. К тому же постепенно «стареющей».

**Производственные площади.** Коммерческие объекты, предназначенные под производство очень специфичны. Каждая сфера бизнеса и каждое производственное предприятие нуждается в помещениях разных по площади, планировке и технических характеристиках.

Поэтому, даже если вам предлагают производственное помещение с действующим арендатором, который платит высокие арендные платежи, я не рекомендую такой объект к покупке. Так как при расторжении договора, поиск нового арендатора будет очень проблематичным.

**Складские площади и гостиницы.** Инвестиции в склады сейчас показывают доходность выше рынка. Это объясняется недостаточным предложением качественной складской недвижимости и ростом спроса со стороны интернет ритейлеров, таких как OZON и Wildberries.

Не смотря на хорошие показатели доходности, я все же не рекомендую начинающим инвесторам вкладываться в этот вид активов по следующим причинам:

– Склады и гостиницы, как и производственные площади на рынке коммерческой недвижимости менее ликвидны чем торговые и офисные помещения.

– В складской недвижимости наблюдается тенденция к автоматизации и роботизации. Компании стремятся к оптимизации и сокращению рабочих мест. Поэтому старые складские комплексы, в которых можно приобрести помещения небольшой площади, становятся все менее актуальными. А качественные складские помещения имеют большую квадратуру и стоимость, что отрицательно влияет на их ликвидность.

– Гостиничный бизнес требует высокого уровня компетенции, поэтому если у вас нет достаточного опыта в этой сфере деятельности, лучше не рассматривать покупку такой недвижимости.

**Объекты большой площади.** Чем больше объект по площади, тем он менее ликвиден. Большие объекты требуют более глубокого и детального анализа перед покупкой. Если вы «начинающий» инвестор, лучше выбрать несколько небольших объектов, вместо одного помещения большой площади.

Мы рассмотрели виды коммерческих помещений которые будут востребованы в ближайшем будущем и объекты недвижимости перед покупкой которых стоит серьезно подумать.

Хочу ещё раз сделать акцент на том, что рынок постоянно развивается и меняется. Для того чтобы всегда быть в курсе изменений и отслеживать тенденции в коммерческой недвижимости мне помогают Интернет-ресурсы:

**YouTube канал Рентавед.** На своем канале автор Руслан Сухий – инвестор и девелопер, наглядно рассказывает о рынке коммерческой недвижимости, дает советы безопасного и прибыльного инвестирования, а также делится бизнес-идеями.

Ссылка на канал:

[https://www.youtube.com/channel/UCkkYJ6G-vb\\_65Etuu0mqo4A](https://www.youtube.com/channel/UCkkYJ6G-vb_65Etuu0mqo4A)



У Руслана, также есть канал в Телеграмме:

<https://t.me/rentaved>



## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

**YouTube канал РБК-Недвижимость.** На канале публикуются материалы о событиях на рынке недвижимости России и за рубежом, аналитические обзоры и оценки экспертов, рейтинги и исследования рынка.

Ссылка на канал:

[https://www.youtube.com/channel/UCmlGXb1S-xsdVFABsF\\_0J0Q](https://www.youtube.com/channel/UCmlGXb1S-xsdVFABsF_0J0Q)



Сайт проекта РБК-Недвижимость <http://www.realty.rbc.ru>

На YouTube могу порекомендовать каналы:

**Недвижимость +**

<https://www.youtube.com/channel/UCWg24i28SXcuWZ53eXkBs2w>



**#Хочквартиру**

[https://www.youtube.com/channel/  
UCtSv77bVppygCpC6l6yuxlw](https://www.youtube.com/channel/UCtSv77bVppygCpC6l6yuxlw)



**Smarent. Про недвижку**

[https://www.youtube.com/channel/  
UCNajB3rUWROLopY8T1nJVtg](https://www.youtube.com/channel/UCNajB3rUWROLopY8T1nJVtg)



**Сергей Смирнов про инвестиции и недвижимость**

[https://www.youtube.com/channel/  
UCOHAYWxWDORCnb8WRSiU\\_bw](https://www.youtube.com/channel/UCOHAYWxWDORCnb8WRSiU_bw)



Сайт <https://cre.ru/>

Здесь публикуются новости рынка коммерческой недвижимости; Аналитика от консалтинговых компаний Knight Frank, Colliers International, JLL и прочих; Интервью с экспертами в области недвижимости.

**Также не забывайте отслеживать сайты объявлений Avito,**

### **Сiап и прочие.**

Сейчас, владея знаниями о финансовых показателях, которые определяют инвестиционную привлекательность объекта недвижимости, инвестиционных рисках, основных критериях выбора, налогообложении, а также тенденциях на рынке коммерческой недвижимости можно приступать непосредственно к выбору и покупке объекта.

О том, где искать коммерческую недвижимость и как заключить выгодную сделку мы будем говорить во второй части книги.

## **ЧАСТЬ 2. Поиск объекта и заключение выгодной сделки**



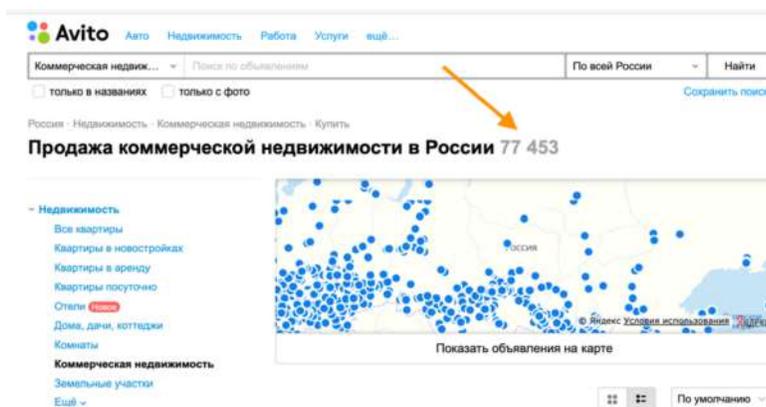
## ГЛАВА 11. ГДЕ ИСКАТЬ ОБЪЕКТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ ПОКУПКИ

Теперь, владея базовыми знаниями по выбору коммерческих помещений, можно приступать к поиску лучших вариантов из всего многообразия объектов на рынке коммерческой недвижимости.

В этой главе мы рассмотрим основные источники получения информации. А также некоторые «лайфхаки» при работе с ними.

### САЙТЫ ОБЪЯВЛЕНИЙ АВИТО, ЦИАН И ПРОЧИЕ

На одном только ресурсе Avito.ru размещено 77 453 объявлений о продаже коммерческой недвижимости в России (по данным на 20.03.2021). Из них 17 798 по Москве и Московской области.



The screenshot shows the Avito website interface. At the top, there is a navigation bar with the Avito logo and links for 'Авто', 'Недвижимость', 'Работа', 'Услуги', and 'ещё...'. Below this is a search bar containing the text 'Коммерческая недви...' and a search button labeled 'Поиск по объявлениям'. To the right of the search bar, there is a dropdown menu set to 'По всей России' and a 'Найти' button. Below the search bar, there are two checkboxes: 'только в названиях' and 'только с фото'. A blue link 'Сохранить поиск' is visible on the right. Below the search bar, there is a breadcrumb trail: 'Россия - Недвижимость - Коммерческая недвижимость - Купить'. The main heading reads 'Продажа коммерческой недвижимости в России 77 453'. On the left side, there is a sidebar menu with categories: 'Недвижимость', 'Все квартиры', 'Квартиры в новостройках', 'Квартиры в аренду', 'Квартиры посуточно', 'Отдельные объекты', 'Дома, дачи, коттеджи', 'Комнаты', 'Коммерческая недвижимость', 'Земельные участки', and 'Ещё...'. On the right side, there is a map of Russia with numerous blue dots representing listings. Below the map, there is a button labeled 'Показать объявления на карте'. At the bottom right, there are zoom controls and a dropdown menu set to 'По умолчанию'.

Для собственника — это наиболее дешевый и простой способ разместить информацию о продаваемом объекте недвижимости. Сайты объявлений, также их называют классифайдеры или агрегаторы, имеют удобные фильтры поиска недвижимости по виду объекта, площади и цене, а также возможность поиска в заданной на карте локации.

Все это обеспечивает популярность и востребованность данных ресурсов. Здесь размещают объявления собственники, агентства недвижимости и застройщики.

При изучении информации на сайтах объявлений смотрите не только раздел «Продам», но и раздел «Сдам в аренду». Если вы найдете в нем интересный объект, посмотрите, как долго размещается объявление. Возможно, собственник не может сдать объект в аренду (по причине «не продающего» текста объявления, некачественных фотографий, либо просто отсутствия времени для продажи), и согласится продать помещение вам.

Так же вы можете сами разместить объявление в разделе «Куплю», указав критерии (бюджет покупки и характеристики), по которым вы выбираете объект коммерческой недвижимости. Как правило, эффективность таких объявлений не высокая. Но случаются звонки и по ним с интересными предложениями от продавцов недвижимости.

## **КОМПАНИИ ЗАСТРОЙЩИКИ**

Новостройки занимают существенную долю рынка недвижимости. По предложению квартир на сайте Авито она составляет 24%. В части коммерческих помещений доля новостроек еще выше, т.к. застройщики в большинстве случаев первый этаж отводят под коммерцию, в отличие от домов «советской» постройки.

При этом, как мы говорили ранее, коммерческая недвижимость в новостройках имеет ряд преимуществ. Объекты строятся в соответствии с актуальными требованиями пожарных инспекций и лицензирующих органов. А также с характеристиками,

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

важными бизнесу — витражным остеклением, высокими потолками, входом с уровня земли и прочими.

В связи с этим, сегменту новостроек, я рекомендую уделить особое внимание.

Не стоит ограничиваться изучением сайтов застройщиков и телефонным звонком с уточнением ассортимента и цен.

Обязательно придите в отдел продаж компании застройщика. Помимо базовых предложений, которые размещены на сайте компании вы сможете узнать:

- Информацию о комплексах, которых сейчас нет в продаже, но строительство которых компания планирует начать в ближайшее время. Уточните сроки и отслеживайте информацию, чтобы первым быть в курсе о новых интересных объектах;

- Возможные варианты оплаты, программы trade-in, условия рассрочек, систему скидок и другие программы лояльности;

- Информацию об объектах вторичного рынка коммерческой недвижимости, принятых в зачет. Иногда застройщики в счет оплаты своего объекта недвижимости принимают в зачет объект клиента. Как правило такие объекты принимаются с дисконтом. Плюс, когда застройщик долго не может реализовать зачетный объект, он готов предоставлять дополнительные скидки. Это позволяет приобрести объект по цене ниже рынка;

- Информацию о помещениях, которые продают клиенты компаний застройщиков по договорам уступки. Это клиенты, которые купили помещения с целью перепродажи, или они хотят купить другой объект коммерческой недвижимости или квартиру, а застройщик помогает им в реализации их объекта;

- Информацию об объектах, которые были куплены инвесторами с целью сдачи в аренду. Как правило, такие клиенты просят передавать их контакты потенциальным арендаторам. Вы можете взять контакты у застройщика и предложить инвестору продать вам помещение — возможно именно сейчас ему нужны деньги, и он примет ваше предложение.

Попросите, чтобы вас добавили в рассылку с информацией о новых жилых комплексах и акционных предложениях по объ-

ектам коммерческой недвижимости. Заведите для этого отдельный почтовый ящик, чтобы ограничить себя от спама и периодически проверяйте его на предмет интересных предложений.

## **НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА**

Это те самые красные баннеры с белым текстом «Продажа», которые собственник размещает на объекте недвижимости.

Эстет внутри меня всегда негодует при их виде, но ничего не поделаешь – сочетание красного и белого цветов наиболее заметно и лучше привлекает внимание к информации.

К наружной рекламе также относятся листовки в окнах, информирующие о продаже помещения, билборды, светодиодные экраны и прочее.

Когда вы зададитесь вопросом покупки помещения, взгляд и внимание будет автоматически акцентироваться на этой информации. Не забывайте также обращать внимание на баннеры «Аренда». Мы говорили ранее, что там, где звучит слово аренда не исключен и вариант продажи помещения.

## **АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ**

Вне зависимости от вашего отношения к агентствам недвижимости, а также от того планируете ли вы воспользоваться их услугами при выборе и покупке коммерческой недвижимости, нужно понимать, что агентства могут быть ценным источником информации об имеющихся на рынке объектах недвижимости.

Вы можете получить **информацию об объектах, находящихся в «закрытой продаже»**. Когда продавец не хочет афишировать информацию о продаже (в том числе для надзорных и налоговых органов), и размещать ее в открытых источниках, он передает задачу по реализации объекта доверенному агенту. Так же при закрытой продаже проще занижить стоимость помещения, что делается для уменьшения налогооблагаемой базы.

**Закрытые чаты риелторов** – инструмент, которым пользуются агенты по недвижимости для обмена информацией о имеющихся на рынке объектах. Агентам проще закрыть сделку по реализации или подбору помещения, когда с другой стороны сделки также работает агент. С ним можно договориться, а также совместно продумать стратегию формирования решения для продавца и покупателя.

Ссылка на чат в телеграмме, в котором состоят более 33 000 брокеров и участников рынка коммерческой недвижимости:

<https://t.me/mossdelka>



**Базы контактов собственников недвижимости.** Если агентство недвижимости не первый год работает на рынке – у него сформировался список контактов собственников (в идеале с разбивкой по локациям, площади и другим характеристикам помещений), с которыми у них были сделки или переговоры. Возможно, среди них вы найдете нужное помещение и нужный контакт.

### **УПРАВЛЯЮЩИЕ И АДМИНИСТРАТОРЫ БЦ И ТРЦ**

Вы можете напрямую обратиться в отдел аренды или администрацию БЦ и ТРЦ. В основном помещения реализуются

в бизнес-центрах. Торгово-развлекательные центры редко рассматривают продажу помещений, для сохранения общей концепции объекта.

В бизнес-центрах часто можно приобрести коммерческую недвижимость с арендатором. Что упростит расчет окупаемости и доходности и снизит инвестиционные риски.

Если в бизнес-центре на данный момент нет помещений для продажи, оставьте ваше коммерческое предложение, с указанием необходимых характеристик и бюджетом покупки. Безусловно лучше получить контакт и передать его собственнику БЦ, чем взаимодействовать с менеджером по аренде который может быть замотивирован только на сдачу помещений в аренду, да и может уволиться в любой момент.

### **АРЕНДАТОРЫ ТОРГОВЫХ ТОЧЕК**

Если вам понравился объект коммерческой недвижимости, который не пустует, а именно так чаще всего и бывает – вы можете узнать контакты собственника у действующего арендатора.

Разумеется, не нужно говорить, что вы хотите предложить собственнику выкупить помещение. Так вы контакт вряд ли получите. Скажите, что у вас вопрос по обслуживанию здания или по какой-либо коммунальной тематике. Как правило – это зона ответственности арендодателя и арендатор охотно передаст контакт, чтобы не вникать в вопрос, который скорее всего потребует финансовых затрат и на решение которого у него просто нет полномочий.

### **ОТДЕЛЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ**

Федеральные продуктовые сети, аптеки, пекарни и другие сферы бизнеса в структуре компаний имеют отделы развития или специалиста по развитию сети. В обязанности которых входит поиск и открытие новых торговых точек.

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

Так как торговые сети в подавляющем большинстве случаев не рассматривают приобретение коммерческой недвижимости в собственность, отделы развития ограничены в выборе объектов коммерческой недвижимости. Они рассматривают только варианты помещений которые сдаются в аренду.

При этом, у них есть контакты собственников, которые продают объекты коммерческой недвижимости и помещений, которых они готовы арендовать.

Таким образом вы можете найти объект коммерческой недвижимости с надёжным арендатором. И до покупки помещения договорится по условиям договора аренды, которые будут устраивать вас и арендатора.

### **ПЕЧАТНЫЕ ИЗДАНИЯ**

Да, журналы и газеты объявлений еще существуют. В небольших провинциальных городах их читают. Они имеют меньший охват, чем сайты объявлений, но через журнал или газету можно также найти объект для покупки.

Кроме журналов и газет с объявлениями, к этому источнику отнесем профессиональные журналы о недвижимости, а также журналы, ориентированные на предпринимателей и бизнес. Это такие издания как CRE, Коммерсант, Эксперт и прочие.

### **САЙТЫ ТОРГОВ ПО БАНКРОТСТВУ**

Покупка коммерческой недвижимости обанкротившихся предприятий и физических лиц на торгах — отдельная большая тема. Существует даже отдельная специальность — агент торгов по банкротству.

В рамках этой книги мы разбирать её не будем. В интернете большое количество вебинаров, публикаций и литературы по этому вопросу.

Мы рассмотрели 9 источников получения информации об имеющихся на рынке объектах коммерческой недвижимости. Вы можете также найти информацию в социальных сетях, посмотреть объекты железных дорог и Сбербанка на их официальных сайтах. Кроме того, когда вы будете искать объекты коммерческой недвижимости для покупки, вас постоянно будет догонять контекстная и таргетированная реклама в интернете с предложениями различных помещений.

Используя даже часть из рассмотренных выше источников, вы соберете большое количество потенциальных объектов для покупки. О том, как их сравнить и выбрать лучший вариант мы поговорим в следующей главе.

## **ГЛАВА 12. АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ СПРАВЕДЛИВОЙ РЫНОЧНОЙ ЦЕНЫ**

После того, как вы выбрали потенциально интересные для покупки объекты, нужно провести их более глубокий анализ, который позволит определить справедливую рыночную стоимость недвижимости.

Иногда после детального изучения, интересные на первый взгляд объекты оказываются на самом деле низкодоходными и неликвидными.

### **ОПРЕДЕЛИТЕ ВОЗМОЖНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ ОБЪЕКТА**

Сначала, исходя из расположения и технических характеристик помещения нужно определить его возможное назначение. Каким сферам бизнеса оно будет интересно.

Для этого воспользуйтесь таблицей из Приложения 1 в конце книги.

Определив возможное назначение, сравните 3–5 наиболее интересных варианта. Выберите лучший и рассчитайте его справедливую рыночную цену. Ее расчет покажет на сколько адекватна заявленная цена и при необходимости поможет аргументировать свою позицию в переговорах с продавцом.

### **СРАВНИТЕ ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ И ОПРЕДЕЛИТЕ СПРАВЕДЛИВОЮ РЫНОЧНУЮ ЦЕНУ**

Для торговой недвижимости основным критерием, опреде-

ляющим стоимость объекта является его расположение. Он перекрывает по значимости все остальные факторы.

Место позволяет спрогнозировать посещаемость торговой точки и потенциальную выручку по каждой сфере бизнеса. По выручке определяются ставки аренды, которые готов платить бизнес. А по ставкам аренды, исходя из параметров окупаемости и доходности рассчитывается справедливая рыночная цена объекта. Подробно механика анализа месторасположения была описана в 7 главе.

Чтобы определить справедливую рыночную цену объекта для сферы услуг, офисной, складской или производственной недвижимости используется следующая методика:

**1. Определите перечень важных характеристик для конкретного назначения объекта (сферы бизнеса).**

Каждый вид бизнеса предъявляет к помещению свои требования. Для стоматологии или медицинской клиники важно отсутствие жилых помещений сверху для возможности размещения рентгена, для пекарни – повышенная нагрузка на электрические сети, для кафе и ресторана – отдельная канализация и так далее.

Выделите от 15 до 25 характеристик, важных для конкретного назначения помещения. Значение по каждой характеристике и ее вес добавляет или уменьшает стоимость объекта недвижимости.

Разделите характеристики на важные, средней важности и наименее важные. Количество важных параметров не должно превышать 25% от общего количества и должно быть равно количеству наименее важных.

**2. Сравните оцениваемый объект с аналогами последовательно по каждой характеристике.**

Для этого используйте бальную шкалу. Чем больше длина шкалы, тем точнее оценка. Для важных характеристик стоимость балла умножьте на 2. Для наименее важных разделите на 2.

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

Если характеристика объекта сравнения качественно превосходит характеристику оцениваемого объекта, оценка ставится со знаком минус. А если характеристика объекта сравнения хуже, то оценка ставится со знаком плюс.

### **3. Оцените объект по разнице в характеристиках и определите справедливую рыночную цену.**

После получения сравнительных оценок, необходимо для каждого объекта сравнения сложить все значения по каждой характеристике и умножить на стоимость одного балла корректировки. Стоимость одного балла определяется делением средней цены объектов сравнения на количество критериев и разделенной на количество объектов сравнения.

Среднее значение скорректированной стоимости объектов сравнения и будет справедливой рыночной ценой сравниваемого объекта.

### **Для наглядности разберем данную методику на примере.**

Ко мне обратились клиенты, которым нужно было подобрать помещение под детский развивающий центр. Критерии выбора:

- Центральный район;
- Новостройка со сдачей не позднее чем через 9 месяцев, чтобы успеть открыться к следующему учебному году, либо готовый дом;
- Площадь от 80 до 100 квадратных метров;
- Помещение должно иметь 3 отдельных кабинета.

Рассмотрев все объекты на рынке, выбрали помещение площадью 88 кв. м. в жилом комплексе Эколайф дом 2:



## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

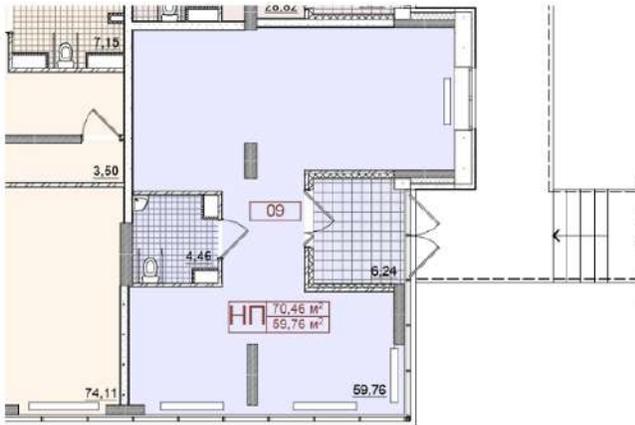
мать на платежах за тепло и гвс до 50%. В помещении сделан качественный ремонт, установлена система кондиционирования.

Заявленная стоимость – 8 400 000 рублей.

**Задача:** определить справедливую рыночную цену помещения для принятия решения о покупке и проведения переговоров с собственником о цене и условиях продажи.

**Объект сравнения 1** – Помещение, площадью 70 кв. м.в соседнем доме того же жилого комплекса.



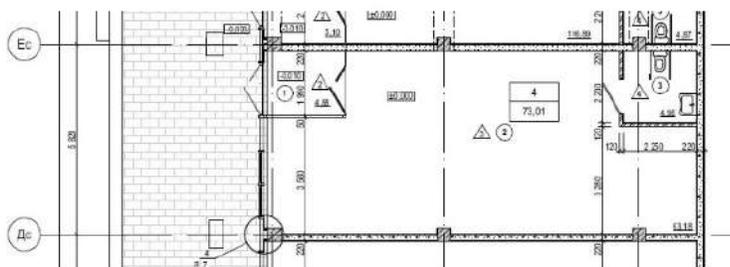


Помещение находится с торца дома, продается в предчистовой отделке, в остальном имеет аналогичные характеристики со сравниваемым объектом.

Стоимость – 7 050 000 рублей.

**Объект сравнения 2** – Помещение, площадью 73 кв. м.. Расположено в стилобате жилого комплекса Весна, который находится в 100 метрах от комплекса Эколайф.

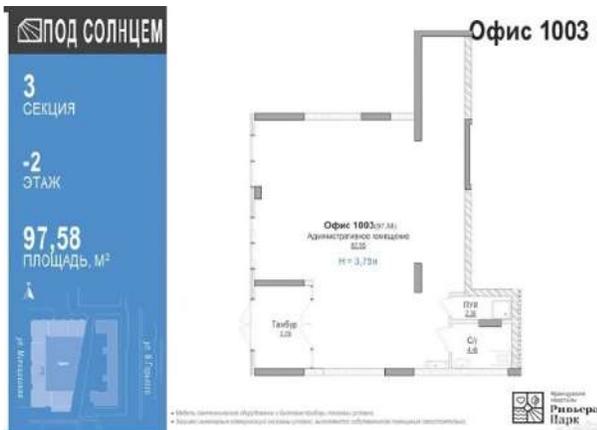




Сдача дома через 3 месяца. Фасад помещения выходит на улицу Карла Маркса, автомобильный трафик по которой составляет 841 автомобиль в час. Расстояние до остановок общественного транспорта – 530 метров. Помещение правильной прямоугольной формы, без несущих колонн, продается в предчистовой отделке. Имеет витражное остекление и светопрозрачную входную группу, вход с уровня земли. Высота потолков 4 метра. Имеет отдельную от общедомовой систему вентиляции. В доме своя газовая котельная, которая позволяет экономить на платежах за тепло и гвс до 50%.

Стоимость: 6 990 000 рублей.

**Объект сравнения 3** – Помещение, площадью 97,58 кв. м. в жилом комплексе Под солнцем.



Сдача дома через 9 месяцев. Дом находится в глубине микрорайона, расстояние до остановок общественного транспорта – 350 метров. Помещение имеет витражное остекление, вход с уровня земли. Высота – 4 метра. Помещение имеет нефункциональное углубление, в остальном правильной формы с одной несущей колонной. Передается в предчистовой отделке, имеет отдельную от общедомовой систему вентиляции.

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

Стоимость – 8 294 300 рублей.

**Сравнительная таблица (5-ти бальная шкала оценки)**

## ДМИТРИЙ ПУШИН

	Объект	Объект сравнения 1		Объект сравнения 2		Объект сравнения 3	
Стоимость объекта, руб./кв.м.	95 454	100 714		95 753		85000	
	баллы	баллы	Корр +/-	баллы	Корр +/-	баллы	Корр +/-
<b>Локация:</b>							
Транспортная доступность (х 2)	4 (8)	4 (8)	0	4 (8)	0	3 (6)	2
Пешеходный трафик (х 2)	1 (2)	1 (2)	0	2 (4)	-2	2 (4)	-2
Автомобильный трафик (х 2)	1 (2)	1 (2)	0	3 (6)	-4	2 (4)	-2
Прилегающая территория	5	5	0	5	0	5	0
Парковка	4	4	0	3	1	3	1
<b>Характеристики помещения:</b>							
Дом (новостройка, «ленинградка», «хрущевка» и т.п.)	5	5	0	5	0	5	0
Фасад (витражи или окна, общий вид)	5	5	0	5	0	5	0
Входная группа (ступени или вход с уровня земли, наличие пандуса)	4	4	0	5	-1	5	-1
Высота помещения	4	4	0	5	-1	5	-1
Планировка (форма, количество и расположение несущих колонн)	5	5	0	5	0	4	1
Уровень чистовой отделки	5	2	3	2	3	2	3
Вентиляция (отдельный вентиляционный канал или общедомовой, наличие кондиционеров) (х 0,5)	5	5	0	5	0	5	0
Система пожарной безопасности и прочие инженерные системы (х 0,5)	5	5	0	5	0	5	0
Видимость вывески	4	4	0	5	0	5	0
Коммунальные расходы (х 0,5)	5	5	0	5	0	4	1
Общая корректировка стоимости, баллы			3		-4		1
Общая корректировка стоимости*, руб.		+ 4692		- 6256		+ 3128	
Скорректированная стоимость**, руб.		105 406		89 497		88 128	

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

\* – Общая корректировка стоимости = количество баллов х стоимость балла.

Стоимость балла = Средняя стоимость объектов сравнения / количество критериев / количество объектов.

Стоимость балла =  $93\ 822 / 15 / 4 = 1564$  рубля

\*\* – Скорректированная стоимость объектов сравнения имеет расчетное значение. Она не является справедливой рыночной ценой сравниваемых объектов.

Справедливая рыночная цена объекта сравнения =  $(105\ 406 + 89\ 497 + 86\ 564) / 3 = \mathbf{94\ 344}$  рубля.

Мы видим, что продавец установил адекватную цену за свой объект недвижимости, скорее всего заложив небольшую дельту для торга. Владея информацией об имеющихся на рынке сопоставимых объектах по локации и характеристикам, вы сможете аргументированно вести переговоры по цене, делая акцент на недостатках рассматриваемого помещения и преимуществах объектов сравнения.

Итак, вы выбрали лучший вариант на рынке, подходящий интересным для вас и платежеспособным сферам бизнеса, определив назначение объекта. Договорились с продавцом о цене, рассчитав справедливую рыночную цену объекта.

Теперь нужно изучить информацию о продавце и правоустанавливающие документы на объект недвижимости. Для того чтобы минимизировать риски срыва сделки, обмана и возможного мошенничества. Об этом пойдет речь в следующей главе.

## **ГЛАВА 13. ПРОВЕРЯЕМ ПРОДАВЦА И ОБЪЕКТ ПЕРЕД СДЕЛКОЙ**

Мы живем в мире, где о любом человеке, любой организации можно узнать все или практически все. Интернет позволяет сделать это просто, быстро и бесплатно.

В этой главе я расскажу о сайтах и сервисах, которые позволяют получить полную информацию о продавце недвижимости. Вы сможете принять взвешенное решение о целесообразности сотрудничества с ним, до подписания договора купли-продажи.

Хочу сразу отметить, что проверка данных о человеке – это законно, если вы пользуетесь государственными сервисами, которые работают в соответствии с Федеральным законом «О Персональных данных». В книге я даю ссылки только на законные и бесплатные государственные сервисы проверки информации.

Также рассмотрим какие документы на объект недвижимости нужно изучить перед сделкой и на что обратить внимание.

Продавцом недвижимости может выступать как физическое лицо, так и организация.

### **ПРОВЕРЯЕМ ПРОДАВЦА – ФИЗИЧЕСКОЕ ЛИЦО**

Для проверки физического лица вам будет достаточно минимального набора информации: имени и фамилии, номера телефона и адреса электронной почты. Этой информацией люди обмениваются при знакомстве. Она содержится на любой визитке.

Получить общее представление о человеке вам помогут поисковые системы Яндекс и Google, а также социальные сети (Instagram, Facebook, VK).

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

Небольшие «лафхаки» для получения недостающей информации:

Сервис денежных переводов Сбербанка поможет узнать отчество – укажите номер телефона, нажмите далее и сервис для проверки сообщит вам имя, отчество и первую букву фамилии получателя.

Мессенджер Viber по номеру телефона, сообщит вам имя человека, а также покажет его фото.

### **Основные ресурсы для проверки физического лица:**

– Официальный сайт службы судебных приставов <http://fssprus.ru> покажет количество и величину неисполненных обязательств физического лица по исполнительным производствам:



– Проверить действительность предоставленных паспортных данных поможет ресурс миграционной службы МВД России: <http://services.fms.gov.ru/info-service-result.htm?sid=2000>



– Проверить, насколько человек добросовестно относится к уплате налогов, поможет сервис <https://nalogi.online/> Он покажет задолженность физического лица по налогам.



### **ПРОВЕРЯЕМ ПРОДАВЦА – ОРГАНИЗАЦИЮ**

Для полной проверки организации или индивидуального предпринимателя вам достаточно знать ИНН или наименование организации. Всю информацию в режиме online и бесплатно вам предоставят сервисы государственных органов власти:

– Сайт **Федеральной налоговой службы** <https://egrul.nalog.ru/>



Здесь по наименованию организации, ИНН или ОГРН вы можете получить данные о любой организации и индивидуальном предпринимателе, зарегистрированном на территории Российской Федерации. Вы можете скачать в pdf формате выписку с информацией о дате регистрации организации и постановке на налоговый учет, юридическом и фактическом адресах, сведениях о видах деятельности, руководителе и прочей информацией.

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ СВЕДЕНИЙ ИЗ ЕГРЮЛ/ЕГРИП

ПОИСКОВЫЙ ЗАПРОС

Укажите ИНН или ОГРН (ОГРНИП) или наименование ЮЛ, ФИО ИП

ВЫБРАТЬ РЕГИОНЫ:

Выберите значения из справочника

Искать по точному соответствию наименованию юридического лица или фамилии, имени и отчеству

НАЙТИ

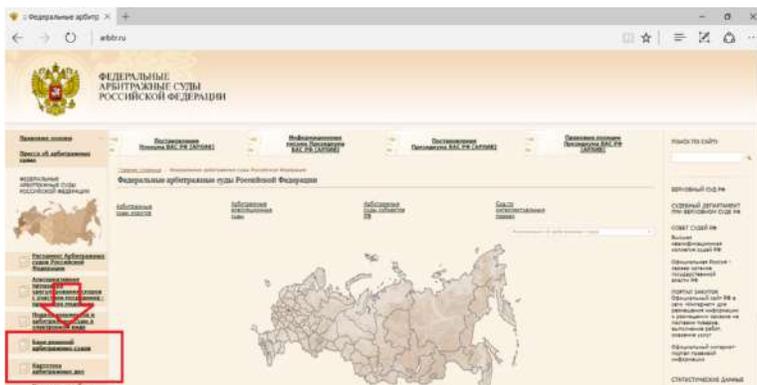
– Сайт Арбитражных судов Российской Федерации <http://arbitr.ru/>



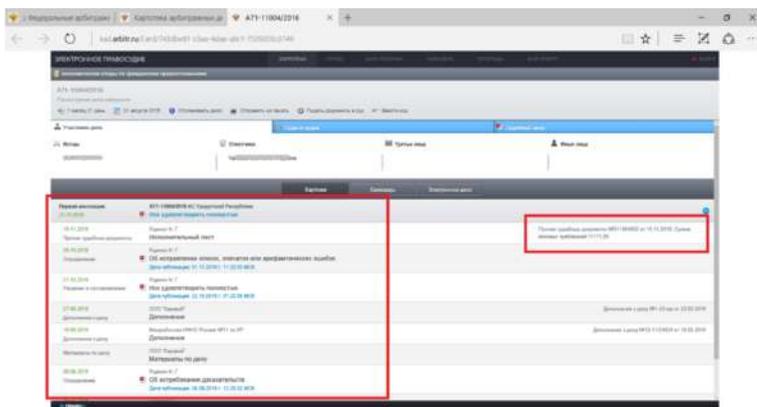
Ресурс позволяет получить информацию о количестве судебных дел, рассмотренных Арбитражными судами РФ, в которых интересующая организация, ее руководители или учредите-

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

ли выступали в качестве истца или ответчика. Для этого нужно воспользоваться разделами сайта «Банк решений арбитражных судов» и «Картотека арбитражных дел»:



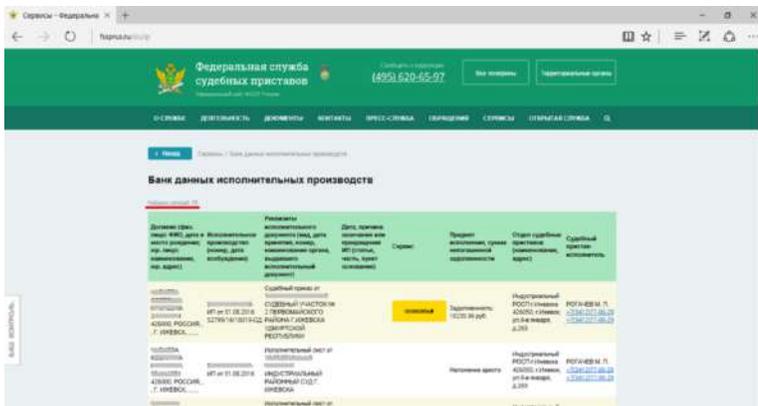
Можно также подробно изучить каждое дело в отношении организации, ее руководителя или учредителя. Ход его рассмотрения, решение суда, исполнительные листы и суммы к взысканию:



– Информация о задолженности по исполнительным производством <http://fssprus.ru/iss/ip>.



На официальном сайте службы судебных приставов можно посмотреть количество и величину неисполненных обязательств организации, ее руководителей и учредителей по исполнительным производством:



– Единый федеральный реестр сведений о банкротстве <http://bankrot.fedresurs.ru/>



Здесь публикуется информация о компаниях, против которых возбуждены дела о банкротстве.

– **Сведения о приостановлении операций по счетам** <https://service.nalog.ru/bi.do>



Данные предоставляются Федеральной налоговой службой РФ

– **Сервисы комплексной оценки контрагента.**

Это сервисы, которые обобщают данные из вышеописанных и других источников. В результате вы получаете полную информацию о судебных исках и тяжбах, бухгалтерских балансах, фи-

нансовом состоянии, наличии исполнительных исков, производств или банкротства, аффилированных с организацией лиц в одном месте.

Среди наиболее популярных сервисов можно выделить:

– Комерсантъ-Картотека <https://www.kartoteka.ru/>



– СПАРК <http://www.spark-interfax.ru/>



– Контур. Фокус <https://focus.kontur.ru/>

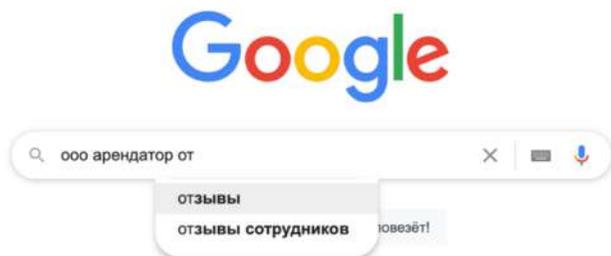


Они предоставляют информацию платно по подписке, но у большинства есть пробный период, в рамках которого вы можете получить разово полную информацию по интересующей вас организации.

Также рекомендую посмотреть какая еще информация о потенциальном арендаторе содержится в сети.

Для этого в поисковой строке браузера достаточно ввести следующие примеры запросов:

- Долги ООО Арендатор
- ООО Арендатор отзывы
- ООО Арендатор суд
- И т. п.



Посмотрите отзывы о компании от ее поставщиков, клиентов, сотрудников. Почитайте различные публикации о компании в СМИ.

Вы проанализировали информацию о продавце и приняли решение, что с данным лицом / организацией можно работать и договариваться по условиям сделки. Теперь нужно запросить у продавца документы на недвижимость и изучить их.

### **ПРОВЕРЯЕМ ДОКУМЕНТЫ НА ОБЪЕКТ НЕДВИЖИМОСТИ**

Запросите у продавца следующие документы:

- Свидетельство о регистрации права на объект (выписка из ЕГРН);
- Свидетельство о регистрации права на земельный участок;
- Выписку из технического паспорта (при наличии);
- Договор аренды (если объект продается с арендатором).

**Свидетельство о регистрации права на объект (выписка из ЕГРН)**

С 15 июля 2016 года Свидетельства о государственной регистрации права собственности не выдаются. В настоящее время основным правоподтверждающим документом является выписка из ЕГРН (единого государственного реестра недвижимости). Она объединяет кадастровые и регистрационные данные.

В выписке содержится основная информация об объекте недвижимости:

– **Информация об обременении.** Под обременением понимают ограничения, препятствующие собственнику распоряжаться своим имуществом. Если недвижимость находится в обременении у банка, любой кредитной организации или других третьих лиц продажа недвижимости возможна только с согласия стороны, в обременении которой находится недвижимость. В этом случае продажа осуществляется после снятия обременения и перевода долга на покупателя, что как правило является ресурсозатратным и малоинтересным мероприятием.

– **Назначении объекта (возможное использование).** Лучшее назначение объекта – нежилое помещение свободного назначения. В этом случае у вас не будет каких-либо ограничений в его использовании. Не рассматривайте к покупке объекты, в назначении которых фигурирует слово «техническое». Также существенно ограничивают возможное использование формулировки «складское», «подсобное» и прочие.

– **Этаж расположения объекта недвижимости.** Наименование этажа «цокольный» или «подвальный» существенно сужает возможное использование объекта недвижимости. В таких помещениях нельзя размещать:

– Помещения для хранения, переработки и использования в различных установках и устройствах легковоспламеняющихся и горючих жидкостей и сжиженных газов, взрывчатых веществ;

– Помещения для пребывания детей;

– Кинотеатры, конференц-залы и другие зальные помещения с числом мест более 50;

– Сауны;

– Лечебно-профилактические учреждения.

– **Кадастровая стоимость.** От кадастровой стоимости зависит величина налога на объект недвижимости.

– **Документы, на основании которых возникло право собственности.** Документы основания подтверждают право собственности на объект недвижимости. Это может быть договор купли-продажи, договор долевого участия, договор дарения и прочие.

Получить выписку из ЕГРН на интересующий вас объект недвижимости можно online на официальном сайте Росреестра по <https://rosreestr.ru/site/fiz/poluchit-svedeniya-iz-egrn/>



### **Свидетельство о регистрации права на земельный участок**

В нем содержится информация:

– О документах основаниях возникновения права собственности;

– Кто является субъектом права – им должен быть собственник недвижимости, находящейся на этом земельном участке;

– Вид права – находится земельный участок в аренде или собственности. Право собственности безусловно лучше любой долгосрочной аренды;

– Объект права – описание самого участка с его назначением и возможным использованием;

– Кадастровый номер. Используя сервис Росреестра – Пуб-

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

личная кадастровая карта <https://pkk5.rosreestr.ru/> вы сможете сверить границы земельного участка с информацией, заявленной продавцом.



– Раздел об ограничениях права раскрывает информацию о существующих обременениях и прочих ограничениях в отношении земельного участка.

### **Выписка из технического паспорта (техпаспорт)**

Выписка из технического паспорта содержит информацию о технических данных объекта:

- Назначение объекта;
- Год постройки;
- Этажность;
- Информацию о материалах стен и типах перекрытий;
- План помещений с размерами и площадью;
- Местоположение (адрес).

### **Договор аренды (если объект продается с арендатором)**

В случае, если помещение продается с действующим арендатором, важно обратить внимание на следующие условия договора аренды:

- Срок действия договора, условия его продления и досрочного расторжения;
- Коммерческие условия (размер арендной платы, порядок ее индексации, компенсация коммунальных расходов и прочее);
- Авансовые и депозитные платежи;
- Уступка прав и возможность субаренды;
- Штрафы, пени, компенсации;
- Текущий ремонт и обслуживание;
- Ответственность сторон и освобождение от нее;
- Гарантии и поручительства;
- Виды разрешенного использования;
- Порядок и возможность осуществления СМР;
- Страхование ответственности.

Итак, вы проверили продавца и документы на объект недвижимости. Далее необходимо составить договор на покупку. О том какие бывают договоры и на что следует обратить внимание при оформлении и заключении каждого из них разберем в следующей главе.

## **ГЛАВА 14. ДОГОВОРЫ НА ПОКУПКУ НЕДВИЖИМОСТИ. КАКИЕ БЫВАЮТ И НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ ОФОРМЛЕНИИ**

Строящиеся объекты реализуются по договорам долевого участия, договорам уступки или инвестиционным договорам. Готовые объекты – по договорам купли-продажи. Рассмотрим особенности каждого из них и на что следует обратить внимание при их оформлении.

### **ДОГОВОР ДОЛЕВОГО УЧАСТИЯ**

Договоры долевого участия регламентируются 214 Федеральным Законом. Это самый безопасный договор на покупку строящейся недвижимости с минимальными рисками для покупателя.

До 01 июля 2019 года страховыми компаниями и компенсационными фондами были защищены только дольщики жилой недвижимости. После перехода застройщиков на проектное финансирование гарантом сохранности денежных средств, в том числе и дольщиков коммерческой недвижимости стали банки, на эскроу-счетах которых размещаются денежные средства на время строительства объекта недвижимости.

Не смотря на то, что структура договора долевого участия и основные положения определяются в соответствии с законом, необходимо обратить внимание на следующие условия договора, которые определяет застройщик:

– **Срок ввода дома в эксплуатацию и срок передачи помещения дольщику.**

Обычно застройщики делают акцент на сроке ввода дома в эксплуатацию. Но для вас важен крайний срок, когда застройщик фактически должен передать вам ключи от помещения. Данный срок может составлять от 3 до 6 месяцев после срока ввода дома в эксплуатацию.

– **Величина допустимого отклонения в фактической площади помещения и площади по договору.**

Процент отклонения, при превышении которого либо застройщик производит компенсацию, если фактическая площадь оказалась меньше, либо дольщик производит доплату, если фактическая площадь оказалась больше площади по договору.

– **Площадь помещения и применяемые коэффициенты при расчете стоимости лоджий, балконов, террас.**

Проверьте, чтобы площадь, указанная в тексте договора соответствовала площади на плане помещения в приложении к договору.

– **Сумма и порядок оплаты за помещение.**

Законом предусмотрено что все платежи по договору долевого участия производятся только после его государственной регистрации. Если объект приобретается в рассрочку, договоритесь с застройщиком на комфортную для вас дату ежемесячных платежей.

– Внимательно изучите **приложения к договору.**

Приложения содержат информацию об используемых в строительстве объекта материалах, назначении помещения (важно чтобы было указано – нежилое помещение), а также в каком виде должен передаваться объект (наличие стяжки пола, наличие выводов воды и канализации, отделка стен и прочее).

Многие пункты договора долевого участия ссылаются на проектную документацию. Найти проектную декларацию на любой строящийся объект и всю дополнительную документацию по интересующему вас объекту вы можете на официальном сайте министерства строительства <http://наш.дом.рф>. На данном ресурсе есть удобный поиск объекта по наименованию застройщика, наименованию жилого комплекса, а также поиск объекта на карте:



### **ДОГОВОР УСТУПКИ**

Когда вы приобретаете объект недвижимости не на прямую от застройщика, а от физического лица или организации, которая ранее заключила с застройщиком договор долевого участия – оформляется договор уступки права требования к договору долевого участия.

При заключении договора уступки вы должны убедиться, что все его положения соответствуют договору долевого участия, а именно: наименование и строительный адрес помещения, его площадь, план, сроки передачи.

Изучите все условия договора долевого участия, на который ссылается договор уступки по вопросам описанным выше. Запросите у продавца платежное поручение, чеки или квитанции об оплате, подтверждающие то, что он полностью рассчитался с застройщиком за помещение. А также справку от застройщика о том, что расчеты произведены полностью, и у застройщика нет никаких претензий к первоначальному участнику долевого строительства.

### **ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ДОГОВОР**

Использование инвестиционных договоров возможно только при покупке коммерческой недвижимости и апартаментов.

Покупка квартир возможна только по договорам долевого участия.

При этом сделка по договору инвестирования наиболее рискованна. В данном случае покупатель становится партнером застройщика и разделяет с ним коммерческие риски строительства.

Инвестиционный договор не требует государственной регистрации и может заключаться сторонами в произвольной форме, что позволяет застройщику прописать наиболее выгодные для себя условия продажи недвижимости и максимально переложить риски на покупателя.

**Основные отличия инвестиционного договора от договора долевого участия (ДДУ) сводятся к следующему:**

– Для ДДУ регистрация в Росреестре обязательна, а для Договора инвестирования – нет.

– ДДУ вступает в силу только после регистрации, а Договор инвестирования – сразу после подписания.

– Ответственность сторон по ДДУ определяется как условиями самого договора, так и жесткими установками закона ФЗ-214, а в случае Договора инвестирования, рамки ответственности сторон друг перед другом ограничены только условиями соглашения.

– По ДДУ получателем и собственником недвижимости может быть только сам дольщик, а в Договоре инвестирования конечным получателем недвижимости может быть как сам инвестор, так и назначенное им третье лицо.

– Взыскание неустойки по ДДУ регламентировано законом и не представляет сложностей, а взыскать неустойку по Договору инвестирования очень проблематично.

Таким образом, я крайне не рекомендую покупку коммерческой недвижимости по инвестиционным договорам.

## **ДОГОВОР КУПИ – ПРОДАЖИ**

Договор купли – продажи самый распространенный договор на покупку недвижимости. По нему приобретаются все объекты завершенного строительства.

Так как договор носит разовый характер, по своему составу он лаконичен. Рассмотрим основные разделы договора купли – продажи и на что нужно обратить особое внимание:

### **Преамбула договора.**

Первый раздел, в котором обозначаются стороны договора. Если стороной договора является физическое лицо – указываются его паспортные данные, адрес регистрации. Если сторона – юридическое лицо, указывается, в лице кого и на основании какого документа действует.

Обязательно проверьте полномочия лица выступающего со стороны продавца. Если представитель действует на основании доверенности, проверьте все полномочия, указанные в ней и срок действия самой доверенности.

### **Раздел 1 – Предмет договора** должен содержать:

- Полные характеристики помещения (сверьте указанные в договоре данные с выпиской из ЕГРН: назначение помещения, адрес, кадастровый номер);
- Ссылку на документ, на основании которого возникло право собственности;
- Информацию о наличии обременения или его отсутствию.

### **Раздел 2 – Цена договора и порядок расчетов.**

- Указывается общая стоимость помещения. Включает цена в себя НДС или нет;
- Порядок расчетов может предусматривать единовременную оплату или рассрочку. Указывается каким образом будет происходить оплата – наличным или безналичным путем, указываются реквизиты для оплаты;
- Какая сторона будет нести расходы, связанные с государственной регистрацией договора.

### **Раздел 3 – Передача имущества.**

– В данном разделе обозначаются порядок и сроки передачи, которая осуществляется по акту приема – передачи;

– Акт приема – передачи оформляется приложением к договору. В нем фиксируется, что Покупатель не имеет претензий к приобретаемому помещению.

– После подписания акта – риски гибели и повреждения помещения, а также расходы по его эксплуатации переходят на Покупателя. Поэтому, перед подписанием акта убедитесь, что у продавца нет задолженностей по оплате коммунальных платежей, и прочих задолженностей перед управляющей компанией.

### **Раздел 4 – Ответственность сторон.**

В этом разделе устанавливаются штрафы (пени) за просрочку оплаты со стороны покупателя и задержку в передаче помещения со стороны продавца. Как правило пени определяются в размере 0,1% за каждый день просрочки.

### **Раздел 5 – Разрешение споров.**

Как правило раздел состоит из двух пунктов: первый о том, что стороны стремятся урегулировать разногласия путем переговоров и второго пункта о том, что в случае невозможности разрешения спора путем переговоров стороны передают их на рассмотрение в суд.

### **Раздел 6 – Прочие условия.**

В нем стороны договариваются об условиях расторжения договора, сроке его действия, порядке внесения изменений и дополнений в договор. Как правило раздел пополняется пунктом – «Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим договором, Стороны руководствуются действующим законодательством Российской Федерации».

Шаблоны договоров купли-продажи, договоров аренды, шаблоны расписок и прочие необходимые шаблоны документов

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

для работы с недвижимостью вы можете найти в моем блоге в разделе «Книги»:



## **ГЛАВА 15. С АГЕНТСТВОМ НЕДВИЖИМОСТИ ИЛИ САМОСТОЯТЕЛЬНО?**

В предыдущих главах мы разобрали, что нужно знать с точки зрения теории, а также где нужно искать и как выбрать лучший вариант из имеющихся на рынке объектов коммерческой недвижимости.

Действуя на основе этих знаний, и применив хотя бы часть из описанных выше методик и действий, вы получите результат лучше, чем 90% среднестатистических риелторов (брокеров).

При этом я убежден, что помощь профессионалов целесообразна во всех сферах деятельности, особенно в недвижимости, где цена ошибки стоит дорого. Уровня знаний, который вы получили из этой книги, будет достаточно, чтобы поставить задачу и продуктивно ее решить совместно с экспертом.

### **ЧТО ВЫ ПОЛУЧИТЕ, РАБОТАЯ С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ РИ- ЭЛТОРОМ В СФЕРЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

- Экономия времени;
- Доступ к большой базе объектов, в том числе находящихся в закрытой продаже;
- Опыт работы со сделками по коммерческой недвижимости и наличие готовых решений;
- Полную квалификацию рассматриваемых объектов недвижимости;
- Профессиональный анализ рынка и определение справедливой стоимости объектов;
- Участие и помощь в переговорах;

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Грамотно составленный договор, защищающий ваши интересы;
- Сопровождение регистрации сделки.

Если вы собственник бизнеса и перед вами стоит задача поиска и приобретения объекта коммерческой недвижимости, возникает выбор – поставить эту задачу своим сотрудникам (например, отделу развития) или заключить договор с брокерской компанией.

Однозначного верного ответа в данном случае нет, все зависит от того какое количество объектов и в какие сроки нужно найти. Но к вышеописанным преимуществам при работе с брокерской компанией добавляются: легко бюджетуемая стоимость услуги и отсутствие постоянных затрат.

### **КАК ВЫБРАТЬ РИЭЛТОРА**

На рынке огромное количество брокерских компаний и риэлторов. Как выбрать специалиста, который качественно и профессионально окажет услугу по подбору помещения, а не просто будет предлагать объекты, за которые он получит комиссию больше или поверхностные варианты, которые бы вы за 2–3 часа сами нашли в интернете.

Аргументация такого «специалиста» за тот или иной вариант обычно сводится к общим фразам: «хорошая проходимость», «первая линия», «уже с арендатором», «высокие потолки» и тому подобные.

При этом вы не получите аргументации, основанной на расчете плотности и доходов населения, возможного целевого использования исходя из характеристик помещения, определения справедливой рыночной цены на основе комплексного сравнения объектов по бальной методике, а не на основе понятий «лучше», «хуже» и отдельных характеристик.

Поэтому, при выборе специалиста обращайтесь внимание на следующее:

– **Опыт работы в коммерческой недвижимости и специализация.**

Работа с жилой и коммерческой недвижимостью сильно отличается. Более того, работа с торговой, офисной, складской и индустриальной недвижимостью также имеет свою специфику. Поэтому для получения лучшего результата выбирайте узкоспециализированных специалистов.

– **Рекомендации.**

Во всех сферах, где экспертность имеет ключевое значение (медицина, образование, недвижимость), рекомендации являются одним из основных источников выбора специалиста. Важно чтобы это были личные рекомендации от реальных клиентов брокера, а не составленные интернет маркетологами отзывы на сайте брокерской компании.

– **Реализованные проекты.**

Попросите у брокера портфель реализованных проектов. Сколько сделок он закрыл, с какими компаниями работал. Если вам нужно подобрать складское помещение, узнайте какие проекты были реализованы специалистом в этой сфере. Аналогично для торговой и офисной недвижимости.

– **Личные качества.**

Важно чтобы с брокером было комфортно работать. Хорошо, когда специалист разделяет ваши ценности и принципы в работе и в общении с людьми. Это человек, который представляет вас на переговорах, а соответственно отвечает в том числе за вашу деловую репутацию.

## **СОСТАВ БРОКЕРСКОГО ДОГОВОРА**

Когда вы договоритесь агентством недвижимости или риелтором о сотрудничестве, вам обязательно предложат заключить договор, фиксирующий достигнутые устно договоренности. Это

правильно. Заключение договора в интересах не только брокера, но и в ваших в том числе. Договор поможет снизить риски: невыполнения брокером существенных условий договора, несоответствия ожидаемого и полученного перечня работ и сервиса, появления дополнительных затрат и упущенной выгоды.

В договоре на подбор помещения должны быть отражены:

– **Предмет договора.**

Пропишите максимально подробно требования к подбираемому помещению, по его характеристикам и стоимости. Какая работа должна быть проведена и каким образом предоставлен результат (здесь можно указать предоставление еженедельных отчетов о проделанной работе, работы по анализу потенциала локации, сравнительному анализу объектов и прочее)

– **Полное описание прав и обязанностей сторон.**

Что должна делать и на что имеет право каждая сторона по договору, а также что не должна делать и на что не имеет прав. Здесь же пропишите сроки и ответственность за невыполнение условий договора. При наличии обязанности и отсутствии ответственности, обязанность не имеет слабое значение.

– **Коммерческие условия.**

Оплата услуг риелтора может быть определена в виде фиксированной выплаты, либо процентом от стоимости выбранного помещения. Считаю правильным устанавливать фиксированную выплату, так как объем работ не зависит пропорционально от стоимости помещения. При фиксированной сумме можно договориться о ее выплате поэтапно, при выполнении определенных работ. Если работа оплачивается не фиксированной суммой, то нужно прописать формулу расчета вознаграждения.

– **Срок действия договора.**

Важно прописать как срок действия при выполнении предмета договора, так и условия в случае желаяния одной из сторон досрочно прекратить действие договора.

– **Прочие условия.**

Здесь могут быть прописаны условия оплаты дополнительных расходов, которые могут возникнуть в ходе исполнения договора, порядок предоставления актов выполненных работ, ограничения на самостоятельную работу Заказчика с контрагентами, представленными брокером и другие условия.

Вы можете скачать шаблон договора оказания услуг по поиску недвижимости в формате word по ссылке:



## **ГЛАВА 16. КОЛЛЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ**

В последней главе книги рассмотрим тему коллективных инвестиций в коммерческую недвижимость. Стратегии коллективных инвестиций (краудфандинга) в недвижимость, давно известны в США и странах Западной Европы (real estate crowdfunding). А в последние 2 – 3 года такая форма инвестиций набирает популярность и в России.

Разберемся что это такое. Какие преимущества и недостатки у таких инвестиций. Рассмотрим популярные краудфандинговые платформы, их доходность и принципы работы.

### **ЧТО ТАКОЕ КОЛЛЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ (КРАУД- ФАНДИНГ) В НЕДВИЖИМОСТЬ И ПРИНЦИП ИХ РАБОТЫ**

В контексте рынка инвестиций в недвижимость краудфандинг – это механизм финансирования покупки объекта недвижимости посредством продажи долей такого объекта широкому кругу инвесторов.

Реализуется это путем создания закрытых паевых инвестиционных фондов (ЗПИФ), в соответствии с 156 ФЗ «Об инвестиционных фондах», следующим образом:

1. Краудфандинговая компания профессионально подбирает объекты недвижимости, с учетом доходности, технического состояния, коммерческой привлекательности, надежности арендаторов и проверяет юридическую чистоту объекта.
2. Отобранные объекты размещаются на сайте крауд-

фандинговой компании, такие компании также называют — краудфандинговые платформы. Краудфандинговая платформа собирают заявки инвесторов на покупку долей (паев) в этих объектах недвижимости. Обычно договором на покупку паев предусмотрена оплата аванса (10 — 15%), остальная часть оплачивается перед покупкой объекта недвижимости, когда собрано заявок на 100% паев по объекту.

Для того, чтобы инвестор мог сделать выбор и принять взвешенное решение краудфандинговая платформа дает полное описание объектов (расположение, фото, видео, конструктивные и планировочные решения), публикует финансовые показатели объектов (доходы, расходы, чистый операционный доход, доход на распределение, доход на пай).

Также платформы размещают у себя на сайтах калькулятор, с помощью которого можно рассчитать какой ежемесячный доход вы будете получать, купив долю в том или ином объекте.

**3.** Краудфандинговая платформа привлекает управляющую компанию, которая по 156 ФЗ является обязательным участником при работе с паевыми фондами. Управляющая компания создает ЗПИФ под каждый объект недвижимости, или несколько объектов в зависимости от инвестиционной стратегии фонда.

**4.** Когда собирается необходимая сумма на покупку объекта недвижимости, ЗПИФ покупает объект, а инвесторы, которые приобрели паи становятся собственниками доли в объекте недвижимости.

**5.** Далее краудфандинговая компания занимается полностью управлением и эксплуатацией объекта, заключает договоры с арендаторами, собирает арендную плату и ежемесячно перечисляет ее дольщикам.

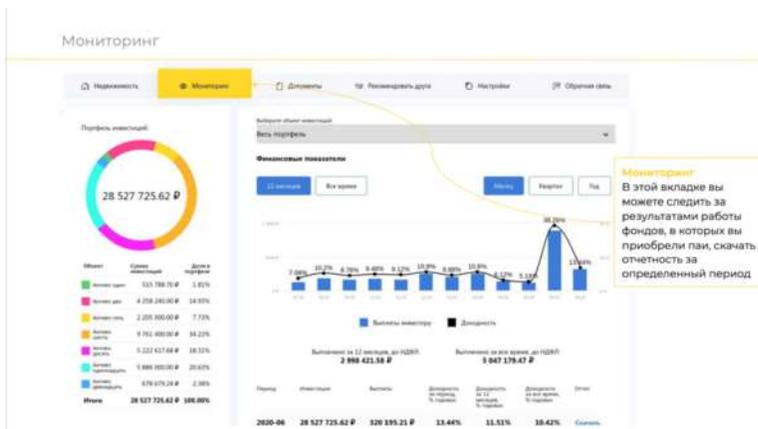
При этом размер перечисляемых арендных платежей может меняться от месяца к месяцу в зависимости от изменения расхо-

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

дов по объекту и изменениями в поступлениях арендных платежей.

Для того, чтобы инвестор видел полную картину по доходам и расходам, ежемесячно управляющая компания формирует и отправляет инвесторам отчеты о своей деятельности.

Пример отчета, который передается дольщикам:



Ежемесячный отчет

Финансовый отчет об инвестиционном портфеле в Фондах Активно

Выпуск: \_\_\_\_\_

Период: \_\_\_\_\_

№	Адрес объекта	Фонд	Количество лотов, шт.	Текущие инвестиции, руб. 1	Высвобождено на, руб.		Планируемые значения доходности за % годовых <sup>2</sup>		Эффективные значения доходности за % годовых <sup>2</sup>				
					первог.	12 месяцев 1	первог.	12 мес. без фонда	первог.	12 мес. без фонда			
1	Московская обл., г. Люберцы, Особнякский проезд, 13	ИПЭИФ "Активно плюс"	400	515 798,70	2 861,42	99 932,26	13,66%	13,61%	13,13%	14,57%	12,23%	11,74%	
2	Московская область, г. Дмитровский, Липовицкая улица, д. 4	ИПЭИФ "Активно плюс"	1 400	4 238 240,00	53 409,39	479 132,91	13,22%	13,24%	11,77%	16,21%	11,84%	12,43%	
3	Московская область, Егорьевский район, г. Егорьевск, ул. Советская, д. 4, корпус 4	ИПЭИФ "Активно плюс"	3	2 205 000,00	14 946,79	179 439,23	8,30%	8,34%	9,82%	8,47%	8,43%	10,27%	
4	Москва, СВАО, Байконурская ул. Строганов, 7а	ИПЭИФ "Активно плюс"	23	4 761 400,00	49 762,43	438 950,34	9,52%	6,54%	7,77%	9,86%	6,74%	8,03%	
5	Москва, СВАО, улица Твардовского, 23	ИПЭИФ "Активно плюс"	14	5 222 617,64	87 313,05	599 410,81	20,04%	10,71%	12,64%	21,99%	11,23%	13,40%	
6	Московская область, Город Лотошино, деревня Садарино, микрорайон «Брусничная», владение 10/0000001/01	ИПЭИФ "Активно плюс/актив"	10	3 086 000,00	82 916,36	1 075 308,28	16,92%	11,32%	31,32%	14,30%	16,23%	16,23%	
7	Московская область, г. Руз, улица Красная, 10	ИПЭИФ "Активно плюс/актив"	2	678 679,24	0 103,39	0 103,39	10,80%	10,80%	10,80%	11,13%	11,13%	11,13%	
<b>ИТОГО</b>				<b>2 812</b>	<b>20 627 738,62</b>	<b>320 195,23</b>	<b>2 990 421,06</b>	<b>13,64%</b>	<b>13,81%</b>	<b>16,42%</b>	<b>14,30%</b>	<b>13,14%</b>	<b>16,93%</b>

1 – Расчет суммы инвестиций основан на стоимости на без комиссии Активно.

2 – Данные за отчетный период на дату завершения последнего из заключенных сделок.

За свою работу краудфандинговая компания получает разовое вознаграждение с покупателя паев за сопровождение сделки (в среднем 2% от инвестиций) + ежемесячно процент от чистого операционного дохода от объекта недвижимости (в среднем 10 – 15%).

В сумму ежемесячной комиссии включается:

– Плата управляющей компании.

Управляющая компания совершает любые юридические и фактические действия в отношении имущества, составляющего Фонд, а также вправе предъявлять иски и выступать ответчиком по искам в суде в связи с осуществлением деятельности по доверительному управлению Фондом.

– Плата специализированному депозитарию.

Специализированный депозитарий ведет учет, обеспечивает хранение и осуществляет контроль над любыми операциями с имуществом Фонда. Дает Управляющей компании согласие на распоряжение имуществом Фонда, если такое распоряжение не противоречит законодательству, нормативным актам

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

Банка России и правилам доверительного управления Фондом.

– Плата регистратору.

Регистратор ведет реестр владельцев инвестиционных паев Фонда.

– Плата аудиторам и оценщикам.

Законодательство о фондах устанавливает требование о ежегодном аудите независимой аудиторской компанией финансовой отчетности управляющей компании Фонда, ведения учета и составления отчетности в отношении имущества Фонда и операций с этим имуществом, составе и структуре имущества Фонда и иных вопросов управления им.

Имущество Фонда должно страховаться при его приобретении, а также не реже одного раза в год.

Есть фонды, которые собирают средства инвесторов, не на покупку готовых объектов коммерческой недвижимости, а на строительство новых. В этом случае возврат инвестиций начинается не сразу, но это как правило компенсируется более высокой будущей доходностью.

Фонд создается на срок 10–15 лет. По истечении срока, голосованием пайщиков решается остается объект в долевой собственности пайщиков или будет продан. Денежные средства от продажи в этом случае распределяются между пайщиками.

Вы можете продать пай, не дожидаясь закрытия фонда на вторичном рынке. В этом случае можно заработать не только на арендных платежах, но и на росте стоимости пая, который зависит от стоимости объекта недвижимости и доходности.

### **ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ**

Несмотря на комиссии краудфандинговых платформ, доходность инвесторов при коллективных инвестициях сопоставима, а зачастую выше доходности от покупки отдельного объекта

коммерческой недвижимости. И это при условии низкого порога входа (от 300 000 рублей) и меньших рисках.

Разберемся почему так получается.

Самая высокая доходность сейчас в России у объектов стоимостью 300 – 900 млн. руб. Как правило это небольшие торговые здания в спальных микрорайонах с высокой плотностью населения. Доходность по таким объектам составляет 10–15% годовых. По сравнению с единичными объектами стоимостью от 10 до 100 млн, средняя доходность по которым 8 – 10% годовых.

Это объясняется тем, что в бюджете до 100 млн существенно выше спрос, который формируют частные инвесторы. Целью покупки у которых часто бывает не только высокая доходность, но и престиж, имидж, сохранение капитала, спокойствие. Повышенный спрос толкает цены на такие объекты вверх, снижая доходность. В бюджете от 300 млн, доля нерациональных покупателей меньше, что дает адекватные цены на объекты и более высокую доходность.

### **Преимущества коллективных инвестиций:**

#### **– Низкий порог входа.**

Порог входа в фонды коллективных инвестиций от 300 000 руб. Но если вы вкладываете более существенные суммы (10 – 50 млн. руб.), фонд готов давать более высокую доходность, отравляя себе меньший процент комиссионных за продажу и управление объектом.

#### **– Хорошая доходность (10 – 12%) при низких рисках.**

Средняя доходность сопоставима с доходностью по профессионально подобранному отдельному объекту коммерческой недвижимости, а также выше, чем у большинства классических низкорисковых способов получения пассивного дохода.

#### **– Профессиональный подбор объектов.**

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

Все объекты недвижимости, выставленные к продаже, проходят тщательный всесторонний аудит на юридическую чистоту, доходность, техническое состояние, коммерческую привлекательность, надежность арендаторов.

### – **Прозрачность инвестиций.**

По сравнению с классическими портфельными паевыми фондами инвестиции в недвижимость намного прозрачнее так как инвестор выбирает конкретное здание и может получить полную информацию о нем до совершения сделки.

### – **Безопасность.**

Уровень безопасности остается высоким благодаря всесторонней проверке предлагаемых объектов. Деятельность осуществляется в соответствии с Федеральным законодательством и контролируется несколькими регуляторами. Проводится обязательное страхование всех объектов недвижимости.

### – **Не требуют времени на управление объектом недвижимости.**

Отсутствие головной боли за управления объектом. Эксплуатацию объекта, диалог с арендаторами по текущим условиям, и поиск новых арендаторов осуществляет управляющая компания.

### – **Ежемесячные выплаты.**

Регулярные ежемесячные выплаты производятся инвесторам уже на следующий месяц после приобретения объекта.

## **Недостатки коллективных инвестиций**

### – **Дольщик не участвует в управлении объектом.**

Так как управлением объекта полностью занимается управляющая компания, даже если вы не согласны с политикой и стратегией управления, вы не можете поменять арендаторов,

сделать редивелопмент объекта и каким либо еще образом оказать влияние на управление объектом недвижимости.

**– Оплата комиссий всем участникам процесса коллективных инвестиций.**

Комиссии управляющей компании, специализированному депозитарию, регистратору, аудиторам и оценщикам, снижают потенциальную доходность по объекту недвижимости. Но с другой стороны снижают риски, повышают безопасность и прозрачность инвестиций.

**ДЛЯ КОГО КОЛЛЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ БУДУТ ОПТИМАЛЬНЫМ РЕШЕНИЕМ**

Коллективные инвестиции подойдут:

- Начинаящим инвесторам;
- Если суммы, которую вы хотите инвестировать в коммерческую недвижимость недостаточно для покупки отдельного объекта;
- Если нет времени заниматься поиском объекта, его управлением;
- Если не хотите, чтобы информация о ваших активах была доступна широкому кругу лиц. Информация о пайщиках содержится в закрытом реестре. В выписке ЕГРН фигурирует только сам ЗПИФ и управляющая компания. Информация о пайщиках содержится в реестре, который ведётся регистратором фонда;
- Если хотите приобрести объект коммерческой недвижимости в качестве подарка. Например, для супруги или родителей. Таким образом ваш близкий родственник будет иметь актив и ежемесячно получать доходы от него себе на карту.

**КРАУДФАНДИНГОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ В РОССИИ**

Рынок коллективных инвестиций в недвижимость в России представлен краудфандинговыми платформами:

## **АКТИВО**

Активо<sup>1</sup> – первая краудфандинговая платформа по инвестициям в недвижимость в России. Была основана в 2015 году Оскаром Хартманом – серийным предпринимателем и филантропом, основателем более 10 компаний капитализация которых превышает 5 млрд. долларов США (среди них CarPrice, FactoryMarket.com, KupiVIP).

Активо<sup>2</sup> инвестирует в низкорисковые объекты коммерческой недвижимости. В основном это торговые объекты в спальных районах Москвы и Московской области с плотной жилой застройкой.

Компания Активо в цифрах:

- более 3,7 млрд – стоимость всех активов под управлением компании;
- свыше 24 000 кв. м. торговых площадей в управлении и эксплуатации;
- свыше 834 млн. руб. – выплачено инвесторам с 2015 года;
- более 140 компаний – портфель арендаторов торговых помещений под управлением компании<sup>3</sup>

Минимальная стоимость инвестиции – 350 000 рублей.

Средняя доходность после вычета налогов – 9% годовых.

Выплаты инвесторам – ежемесячно

Ссылка<sup>5</sup> на сайт компании Активо:

<sup>1</sup> <https://aktivo.ru/realty?ref=y8jukim1bm>

<sup>2</sup> <https://aktivo.ru/realty?ref=y8jukim1bm>

<sup>3</sup> Источник – сайт компании [Активо.ru](https://aktivo.ru)

<sup>4</sup> <https://aktivo.ru/realty?ref=y8jukim1bm>

<sup>5</sup> <https://aktivo.ru/realty?ref=y8jukim1bm>



## **PNK rental**

Компания PNK rental<sup>1</sup> специализируется на инвестициях в индустриальную недвижимость — складские и производственные площади.

Инвестиционный портфель формируется из готовых, уже сданных в долгосрочную аренду промышленных зданий.

Арендаторы зданий — это крупные российские и международные компании с высоким рейтингом надежности, использующие объекты под распределительный центр, склад или производство.

Компания PNK rental в цифрах:

- 37,8 млрд — общая стоимость объектов.
- 710 967 кв. м. — суммарная площадь объектов.<sup>2</sup>

Минимальная стоимость инвестиции — 5000 рублей.

Средняя доходность после вычета налогов — 10% годовых.

Выплаты инвесторам — ежеквартально

<sup>1</sup> <https://pnkrental.ru/>

<sup>2</sup> Источник — сайт компании PNK rental

Ссылка<sup>1</sup> на сайт компании PNK rental:



### **RENTAVED**

Компанию коллективных инвестиций Rentaved.com основал инвестор, девелопер и блоггер – Руслан Сухий.

Компания Руслана более 10 лет инвестирует в недооцененные объекты недвижимости, увеличивает их капитализацию и продает как готовый арендный бизнес.

Минимальная стоимость инвестиции – 500 000 рублей.

Средняя доходность после вычета налогов – 15% годовых.

Ссылка<sup>2</sup> на сайт компании Rentaved:

<sup>1</sup> <https://pnkrental.ru/>

<sup>2</sup> <https://rentaved.com/>



## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении, хочу пожелать вам получить удовольствие и позитивные эмоции от процесса выбора и покупки коммерческой недвижимости и заключить выгодную сделку. Чтобы приобретенный объект превзошел ваши самые смелые ожидания по доходности и окупаемости.

Хочу поблагодарить свою супругу Ксению за поддержку в написании книги, так как писал я в выходные дни и вечерами. Моих коллег и наставников Сергея Кудрова, Александра Горячева, Михаила Шмыкова, Татьяну Шибанову за реализацию совместных проектов и помощь в решении сложных профессиональных вопросов. Своих клиентов за постановку интересных задач, благодаря которым достигалось развитие и профессиональный рост.

Если вы считаете, что какая-то тема касаясь выбора и покупки коммерческой недвижимости не раскрыта полностью, или у вас возникли вопросы, вы можете задать их через форму обратной связи в моем блоге:

<https://dmitriypushin.ru/contact/>



Также буду благодарен, если вы поделитесь своим опытом, и напишите свой отзыв, если книга вам действительно была полезна и помогла в выборе и покупке недвижимости. Это можно сделать здесь:



Или написать на почту [info@dmitriypushin.ru](mailto:info@dmitriypushin.ru)

Спасибо, желаю вам успехов и всего наилучшего!).

## **ПРИЛОЖЕНИЕ 1**

Требования к помещениям у различных сфер бизнеса

## ДМИТРИЙ ПУШИН

Сфера бизнеса		Требуемая площадь, кв.м.	Требуемая мощность, Вт. на 1 кв.м.	Требования к месту	Требования к помещению
Продукты	Специализированный продуктовый магазин	от 30	200	Жилая застройка	Отдельный от общедомового вентиляционный канал; Рассматривают коммерческие помещения, переведенные из жилого фонда.
	Магазин у дома через прилавок	от 50	200	Жилая застройка	Отдельный вентиляционный канал; При продаже алкоголя расстояние до детских, образовательных, медицинских, культурных и спортивных сооружений более 100 метров* ; Рассматривают коммерческие помещения, переведенные из жилого фонда.
	Минимаркет	от 80 до 250	200	Плотная жилая застройка в ближайшем радиусе; Средний и высокий пешеходный трафик.	Приточно-вытяжная вентиляция в отдельном канале; Высота потолков от 3,3 м; Наличие второго выхода; Желательно витражное остекление; Вход с уровня земли или пандус; Свободная планировка; Расстояние до детских, образовательных, медицинских, культурных и спортивных сооружений более 100 метров.
	Супермаркет	от 350 до 550	200	Первая линия; Средний и высокий пешеходный и автомобильный трафик; Плотная жилая застройка в радиусе 600 метров; Парковка.	Приточно-вытяжная вентиляция в отдельном канале; Высота потолков от 4,2 метров; Отдельная зона разгрузки-погрузки; Желательно наличие дебаркадера; Наличие второго выхода; Свободная планировка; Витражное остекление; Вход с уровня земли или пандус; Расстояние до детских, образовательных, медицинских, культурных и спортивных сооружений более 100 метров.
	Гипермаркет	от 1000		Первая линия; Рассчитывается количество жителей в рамках района; Не	Приточно-вытяжная вентиляция в отдельном канале с повышенным воздухообменом; Высота потолков от 4,2 метров; Отдельная зона разгрузки-погрузки с дебаркадером и возможностью подъезда длинномерных грузовых автомобилей; Наличие пожарных выходов; Свободная планировка; Витражное

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

			200	допускается размещение в жилых домах; Большая парковка.	остекление; Вход с уровня земли; Расстояние до детских, образовательных, медицинских, культурных и спортивных сооружений более 100 метров.
<b>Магазины формата drogerie</b>		от 120 до 300	150	Первая линия; Высокий пешеходный трафик; Плотная жилая застройка.	Приточно-вытяжная вентиляция в отделном канале; Наличие второго выхода; Витражное остекление; Вход с уровня земли или пандус; Рассматривают коммерческие помещения, переведенные из жилого фонда.
<b>Фирменные магазины одежды/обуви (сети)</b>		от 120 до 800	150	Первая линия; Высокий пешеходный трафик; Центральные улицы; Парковка; Соседство с сопутствующими товарами.	Потолки от 3,3 метров, наличие второго выхода, витражное остекление, вход с уровня земли или пандус.
<b>Прочие специализированные непродовольственные магазины</b>		от 40	150	Первая линия; Средний и высокий пешеходный трафик; Парковка; Соседство с сопутствующими товарами.	Без особых требований; Рассматривают коммерческие помещения, переведенные из жилого фонда.
<b>Аптеки</b>		от 40 до 80	150	Первая линия; Высокий пешеходный трафик, либо соседство с медицинским учреждением; Желательно соседство с продовольственным оператором	Вход с уровня земли или пандус; Рассматривают коммерческие помещения, переведенные из жилого фонда.
<b>Банки</b>	Отделение	от 120 до 300	150	Первая линия; Высокий пешеходный и автомобильный трафик; Парковка	Под помещением не должно располагаться других эксплуатируемых помещений, паркинга; Потолки от 3,3 метров; Витражное остекление; Вход с уровня земли или пандус; Наличие дополнительных выходов; Достаточное количество окон и возможность разделения на кабинеты; Рассматривают коммерческие помещения, переведенные из

## ДМИТРИЙ ПУШИН

					жилого фонда.
	Центральный офис	от 300	150	Первая линия; Центральные улицы; Высокий пешеходный и автомобильный трафик; Парковка	Под помещением не должно располагаться других эксплуатируемых помещений, паркинга; Потолки от 3,3 метров; Витражное остекление; Вход с уровня земли или пандус; Свободная планировка; Наличие дополнительных выходов; Достаточное количество окон и возможность разделения на кабинеты.
Рестораны, кафе, fast food	Пекарни, кофейни, кулинарии, мини-грили.	от 30 до 120	300 - 600	Первая линия; Максимальный пешеходный трафик.	Отдельный от общедомового вентиляционный канал; Рассматривают коммерческие помещения, переведенные из жилого фонда; Рассматривают некапитальные объекты (павильоны и «ларьки» рядом с остановками общественного транспорта).
	Кафе, рестораны	от 80	300	Первая линия; Средний и высокий пешеходный и автомобильный трафик; Парковка	Высота помещения от 3,3 метров; Витражное остекление; Отдельный вентиляционный канал; Отдельная канализация; Вход с уровня земли или пандус; Наличие дополнительных выходов с возможностью подъезда грузовых автомобилей; Расстояние до детских, образовательных, медицинских, культурных и спортивных сооружений более 100 метров.
Парикмахерские и салоны красоты		от 40 до 200	150	Плотная жилая застройка в ближайшем радиусе (ценятся центральные районы и районы с высокими ценами на жилую недвижимость - платежеспособная ЦА); Возможно размещение в БЦ и ТРЦ; Парковка.	Высота помещения от 3,3 метров; Обязательно наличие канализации и воды в помещении; Достаточное количество окон и планировка, позволяющая разделить помещение на кабинеты; Желательно витражное остекление; Для определенных видов услуг важна отдельная вентиляция; Вход с уровня земли или пандус; Для крупных форматов необходимы дополнительные входные группы.
Медицинские услуги (прием врачей,		от 80		Плотная жилая	Высота помещения от 3,3 метров; Отдельный

## КАК ВЫБРАТЬ И ВЫГОДНО КУПИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

стоматология, лаборатории)		150	застройка – рассчитывается количество жителей в рамках района; Платежеспособная ЦА; Возможно размещение в БЦ; Парковка.	вентиляционный канал; Обязательно наличие канализации и воды в помещении; Дополнительные входные группы; Для определенных видов услуг (н-р рентген) – отсутствие жилых помещений сверху; Достаточное количество окон и планировка, позволяющая разделить помещение на кабинеты; Вход с уровня земли или пандус.
Центры досуга и творчества детей, развивающие центры, частные детские сады.	от 80	150	Плотная жилая застройка в рамках микрорайона. Интерес к новым микрорайонам с молодыми семьями.	Дополнительные входные группы, для обеспечения пожарных норм; Достаточное количество окон и планировка, позволяющая разделить помещение на кабинеты; Вход с уровня земли или пандус; Рассматривают коммерческие помещения, переведенные из жилого фонда.
Магазины сотовой связи	от 35 до 50	150	Первая линия; Максимальный пешеходный трафик, в том числе транзитный.	Желательно витражное остекление; Рассматривают коммерческие помещения, переведенные из жилого фонда; Рассматривают некапитальные объекты (павильоны и «ларьки» рядом с остановками общественного транспорта).
Цветы	от 40	150	Первая линия; Высокий пешеходный трафик.	Желательно витражное остекление; Рассматривают коммерческие помещения, переведенные из жилого фонда; Рассматривают некапитальные объекты (павильоны и «ларьки» рядом с остановками общественного транспорта).
Прачечные, ателье, ремонт обуви	от 15	150	Плотная жилая застройка в рамках микрорайона; Средний и высокий пешеходный трафик.	Без особых требований; Рассматривают коммерческие помещения, переведенные из жилого фонда.
Офисы и услуги (прочие сферы бизнеса)	от 10		Чем ближе к центру города или центру деловой активности – тем ликвиднее	Требования зависят от вида деятельности, но наличие следующих характеристик увеличивает стоимость помещения для всех сфер бизнеса: отдельная входная группа, высокие потолки, витражное остекление и

		150	и дорожке; Важна парковка	светопрозрачные входные группы, свободная планировка и большое количество окон.
--	--	-----	---------------------------------	---

\* – Полный перечень требований к помещению для продажи алкогольной продукции обозначен в Федеральном законе №171 от 22 ноября 1995 года. Кроме того, в отдельных городах и регионах органами местного самоуправления могут приниматься дополнительные законы, ограничивающие продажу алкогольной продукции. Изучите нормативно правовые акты региона и города где вы планируете покупку коммерческой недвижимости.

Ссылка на ФЗ №171 от 22 ноября 1995 года в формате word:





**Дмитрий Пушин**

Как выбрать и выгодно купить коммерческую  
недвижимость

Дмитрий Пушин – эксперт по коммерческой недвижимости. Опыт работы в этой сфере деятельности 9 лет. 5 лет работал управляющим объектами коммерческой недвижимости. С 2017 года работает в компании УралДомСтрой (г. Ижевск) руководителем направления коммерческой недвижимости. Заключил 154 договора аренды. Помог клиентам купить 178 объектов коммерческой недвижимости на общую сумму 1 001 856 333 рубля (по состоянию на 19.04.2021 года).

От того, какой объект коммерческой недвижимости вы выберете, по какой цене и на каких условиях заключите договор, будет зависеть – какую доходность принесет инвестиция, насколько быстро вы найдете арендатора, и как дорого сможете объект продать. При этом в работе по подбору и покупке помещения нет никакой «магии». В книге подробно разобраны все этапы этого процесса, который основан на цифрах и трезвом расчете – от теоретической подготовки до конкретных практических действий.

ISBN 978-5-4498-1084-7



9 785449 810847 >