

эксперты



Оксана Шарова генеральный директор ООО «Нижегородский Центр Недвижимости»

Открыть представительство фирмы в жилом доме становится все проще. Большинство из них арендуют площади, но желающих купить для своей фирмы «уголок» становится все больше. Многих привлекают невысокие цены на рынке – ведь несмотря на то, что 2010 год нижегородский рынок недвижимости встретил небольшим повышением цен (на уровне 1% в месяц), говорить о начале нового резкого подорожания жилья в нынешних экономических условиях не приходится. После падения на треть стоимости квадратного метра, что было вызвано финансовым кризисом, естественен небольшой отскок цен вверх на несколько процентов, который и наблюдался в конце 2009 – начале 2010 годов.

На данный момент стоимость аренды площадей лежит в пределах от 300 до 650 рублей за квадратный метр. На ее размер влияет множество показателей – от района города до оснащения офиса мебелью. В основном, арендаторы смотрят на качество ремонта, удобство подъезда и парковки, а также на возможность удачного размещения вывески или рекламных плакатов.

Критерии оценки

У желающих купить офис на первом этаже жилого дома критериев оценки помещения значительно больше. Потенциал будущей коммерческой недвижимости специалисты оценивают в несколько этапов. Анализируют месторасположение и технические особенности помещения (возможность обустроить отдельный вход, в том числе, служебный, заменить проводку, провести дополнительные линии связи), оценивают проходимость улицы. Предварительно учитывают и все нюансы согласований – в противном случае, если помещение по каким-либо причинам «зависнет» на этапе согласований, то перспективный офис или магазин может превратиться в обычную и малоликвидную квартиру на первом этаже.

Также на цену нежилых помещений влияет качество отделки, количество телефонных линий, наличие входов (парадного и запасного), удобный подъезд к зданию и место для парковки. Большое значение имеет и расположение окон: если они выходят на фасадную сторону, цена квартиры повышается на 15–25%. То есть, можно сказать, что при переводе помещения в нежилой фонд многие его минусы оборачиваются плюсами. Например, неудобная угловая квартира на первом этаже будет стоить значительно дороже — ведь с торца здания можно оборудовать вход для посетителей.



Будущие владельцы обращают внимание и на доброжелательность соседей, и на возможность расширения: возведения пристроя к квартире или к переоборудованию прилегающей территории. Помимо выгодного месторасположения при выборе конкретного объекта инвестирования учитываются даже перспективы развития района, в котором он находится. И понять предпринимателя можно: при средней площади квартиры в 40-60 квадратов и стоимости 40-85 тысяч за метр он хочет извлечь из затрат максимальную коммерческую выгоду. Кстати, такой разброс по ценам возник потому, что сейчас сегмент коммерческой недвижимости уже нельзя назвать прозрачным. Мало кто из экспертов берет на себя ответственность точно оценить показатели той или иной сделки. Часто официальные данные, которые публикуют участники рынка, далеки от действительности. В процессе переговоров все условия контрактов обсуждаются «за закрытыми дверями» и часто не подлежат разглашению. Сумма сделки может быть обнародована, однако реальная стоимость объекта недвижимости будет на треть ниже – это стало обычной практикой в условиях жесткой борьбы за клиента.

Прочь из центра

Традиционно высокий спрос сохраняется на помещения в так называемых торговых коридорах: на первых линиях домов, пешеходных улицах и центральных магистралях, вблизи станций метро - в местах с высоким проходным потоком. На данный момент в Нижнем Новгороде наиболее популярными для торговых площадей по-прежнему считаются «коридоры» внутри красной линии – на улицах Варварской, Горького, Белинского, Алексеевской. В центре города предприниматели снимают офисы порой с одной целью – показать присутствие фирмы на рынке. В этом случае им бывает достаточно всего трех-шести месяцев, после чего они съезжают в менее дорогие торговые центры или офисные высотки. Многие из них даже идут на определенные убытки, возникающие при расторжении раньше оговоренного – обычно годового – срока действия договора.

Неудивительно, что сейчас в центре города количество торговых площадей уже зашкаливает и прог-нозируют рост привлекательности Заречной части. Появление новых торговых коридоров можно ожидать в районе улиц Керченской, Гончарова, Мончегорской, бульвара Заречный. Именно там обещают в скором времени рост значительного числа торговых и бизнес-комплексов, вокруг которых традиционно вырастают небольшие магазинчики и фирмы.

В последнее время на рынке наибольшую доходность дает покупка торговых помещений в спальных районах города. Спрос на такие площади, расположенные в пешеходной близости от потенциальных клиентов, стабильно повышается. Здесь в основном располагаются фирмы, занимающиеся оказанием услуг жителям близлежащих домов. Но нередко открывают офисы и те, кому не требуется активных контактов с людьми. Подобные арендаторы руковод-ствуются принципом «спокойствия» - удаленности от оживленных трасс и дымящих машин. В этом случае удастся и значительно сэкономить на аренде.

Вся правда о сделке

Считается, что, несмотря на высокий входной порог, инвестиции в коммерческую недвижимость сектора street retail окупятся довольно быстро. Если покупать готовый офис или помещение под магазин, то обычно срок окупаемости на аренде, без учета роста стоимости объекта для офисных помещений, составляет девять-десять лет, для

торговых площадей - шесть-семь лет. И это не учитывая того, что на переводе квартиры в категорию нежилого помещения можно неплохо заработать. Ведь стоимость офисного или торгового помещения на первом этаже жилого дома при продаже намного выше, чем стоимость аналогичной квартиры.

Правда, надо учесть, что на практике процедура перевода помещения из жилого в нежилое выглядит отнюдь не так радужно, как на словах, ведь сама по себе схема это долгая и часто растягивается на месяцы. Необходимо, к примеру, убедиться, что любая перепланировка согласована с соответствующими ин-станциями и оформлена грамотно, а дом не относится к ветхому жилью. При инвестировании в коммерческую недвижимость, в статью расходов придется включить дополнительные пункты, которые не всегда требуются при приобретении жилья. Так, проведение юридической экспертизы в таких операциях даже более желательно, чем при покупке квартиры. Нередко покупатели сталкиваются и с такими трудностями: продавцы недвижимости отказываются работать «по-белому», занижая стоимость объекта недвижимости в целях сокращения суммы уплачиваемого налога на прибыль или подоходного налога, в зависимости от того, являются ли они юридическими или физическими лицами. Разобраться во всех этих тонкостях непросто, и порой целесообразнее обратиться за помощью к профессионалам, которые возьмут на себя всю бумажную волокиту.

Чего мы ждем

В ближайшее время значительных изменений ситуации не предвидится. Рынок характеризуется относительной стабильностью – ставки перестали снижаться, а спрос на некоторые объекты породил даже незначительное повышение цен.

В ближайшие месяцы наиболее вероятно сохранение текущего уровня цен с небольшими конъюнктурными колебаниями. По сути, будет происходить «утряска» рынка, когда одни квартиры могут слегка отыгрывать прежнее падение и немного подрасти в цене, а другие – продолжать сползать вниз. При этом от месяца к месяцу средний уровень стоимости жилья может варьироваться в пределах нескольких процентов, но вряд ли появится четкий продолжительный тренд к росту. Однако стабилизация стоимости квадратного метра на новом послекризисном уровне, скорее всего, обернется активизацией спроса и увеличением количества сделок, то есть, в 2010 году рынок недвижимости будет расти не по цене, а по объемам. И желающих прикупить своей фирме «квартирку» в проходном месте меньше не будет – привлекательность этого сектора недвижимости оставалась стабильно высокой даже в самые сложные кризисные времена.