

Коммерческие объекты - хорошая возможность вложить свободные средства в недвижимость

Если вы рассматриваете возможность вложений в недвижимость, определенно стоит рассмотреть приобретение не только квартиры, но и коммерческой собственности, которая может стать хорошим финансовым вложением путем выгодной сдачи ее в аренду на долгий срок.

Сейчас в Риге предлагается достаточно много качественных коммерческих объектов, а покупателей по сравнению с сегментом квартир очень мало. Это увеличивает ваши возможности стать владельцем рентабельного объекта в хорошем месте с хорошими возможностями прибыли.

По сравнению с жилым сегментом в публичном пространстве и в прессе о коммерческой собственности доступно сравнительно мало информации, что до сих пор, может быть, создавало неверное представление о ситуации с этими объектами, указывает **эксперт IMMOSTATE по недвижимости Артур Обрицис**. Они включают в себя помещения на первом этаже для магазинов, кафе, офисов, салонов как в центре Риги, так и в микрорайонах.

Преимущества по сравнению с приобретением жилища

Как объясняет специалист, в долгосрочной перспективе сдавать в аренду коммерческий объект настолько же прибыльно или даже выгоднее, чем сдавать в аренду жилище. Если клиент приобретает коммерческий объект, намного легче договориться об условиях аренды, есть возможность сменить арендатора, арендную плату или улучшить состояние помещений. С арендатором в целом легче работать, сотрудничество значительно более гибкое. С арендатором жилища возможен больший риск судебных процессов, если по разным причинам помещения необходимо освободить, повышение цены также сложнее. В коммерческом сегменте также легче следить за тем, есть ли спрос на аренду, соответственно вводя какие-либо коррекции - например, разделяя помещения на две части.

Согласно сказанному А. Обрицисом рекомендуемые коммерческие объекты - такие, у которых легко арендуемая коммерческая площадь - около 100 квадратных метров, с витринами со стороны фасада, отдельным входом с фасада, а также с вентиляцией. Такие помещения могут стать хорошим арендуемым приютом как для магазина, так и для кафе. Значительное преимущество - если объект находится на пешеходной улице. Уже долгое время идущие дискуссии о возможной трансформации ул. Тербатас в пешеходную улицу - определенно одна из причин, почему там, особенно на начальном этапе, сохранились очень высокие цены на аренду. В истории успеха приобретения коммерческой собственности решающим может быть и расположение здания - находится магазин на солнечной или теневой стороне, так как наших широтах люди с большей охотой выберут нахождение на более солнечной стороне, или, например, она находится у остановки общественного транспорта. Нужно учитывать, что в пределах одного квартала люди передвигаются очень по-разному, поэтому помещения на углу улицы обычно стоят намного дороже, чем в середине квартала. В то же время, если объекты не находятся в "топовых" местах, они будут дешевле и при умелом планировании бизнеса можно достигнуть хорошего результата. Многие потенциальные покупатели коммерческих объектов хотят достичь этого хорошего результата с помощью безопасных и легко сдаваемых в аренду помещений. Именно поэтому отдельные помещения можно видеть в предложении продажи очень долгое время.

На что нужно обращать внимание при покупке помещений

Как указывает А. Обрицкис, очень важно уже с самого начала понять, какой бизнес будет развиваться в конкретном месте аренды и каким будет клиент этих помещений. Если это бизнес общественного питания, нужно смотреть, в чем конкретное место может быть уникальным, или какое блюдо предлагается, сравнении с "соседями", каковы возможности автостоянки в случае ресторана. Если это помещения магазина, важны будут возможности размещения товаров в окнах фасада. Это все нужно тщательно продумать при планировании арендного бизнеса. Если рядом есть конкурент, внимательно изучивший преимущества конкретного места, у него однозначно будет идти лучше. Лучше выбрать несколько более дорогое или меньшее помещение, но такое, в котором можно одновременно развивать разные виды бизнеса - общественное питание, оказание услуг красоты, парикмахерскую, магазин и т. п. Такое вложение будет намного надежнее.

Так же, как и с квартирами, для коммерческих помещений также проводится оценка. Нужно считаться с тем, что колебания цены стандартной коммерческой сделки в стандартном случае могут быть плюс-минус 10% цены. Если в оценке указана цена, например, 100 000 евро, то собственность будет куплена за 90 000 или 110 000, но не за 150 000 евро. Поэтому переплатить, на самом деле, невозможно. Учитывая, что большая часть коммерческих объектов покупается уже с договорами аренды, от арендаторов можно узнать, каковы плюсы выбранного места, что стоит улучшить, каковы рекомендации новому владельцу. В свою очередь, если собственность покупается без договоров аренды, у покупателей есть возможность сбить цену, аргументируя это тем, что существует большой риск, так как еще нет гарантированного дохода и придется найти арендатора, который будет готов платить запрошенную арендную плату. В качестве плюса в выборе коммерческого объекта можно также упомянуть то, что при уходе старого арендатора новый арендатор обычно делает ремонт за свой счет (в случае офиса же ремонт обычно делает владелец). Еще один хороший признак, что вложенные инвестиции в конкретную недвижимость обещают вернуться, это то, что у одного помещения долгое время - хотя бы 5 лет подряд - был один арендатор. Но и в этом случае нужно тщательно оценить, будет ли другой арендатор с похожими условиями аренды, если уйдет теперешний.

А. Обрицкис в своей практике наблюдал, что наибольшим спросом пользуются такие помещения, которые уже приспособлены под надобности оказания медицинских услуг или для кафе - особое покрытие пола, обеспеченный доступ для людей с особыми нуждами, вентиляция, без чего невозможно представить качественное предоставление этих услуг. "Даже если теперешний арендатор по каким-то причинам бросает такие помещения, новый арендатор придет уже в течение месяца", - заключает А. Обрицкис, добавляя, что такие особо приспособленные помещения пользуются спросом не только в центре Риги, но и в микрорайонах.

Хороший момент для продажи, потому что покупатели есть

В свою очередь в отношении продавцов коммерческих объектов специалист указывает, что сейчас хороший момент, чтобы продать помещения, потому что покупатели есть - активность местных покупателей ощущается уже не менее полутора лет. Местные покупатели коммерческой недвижимости, целью которых является дальнейшее ее использование, обычно готовы рассматривать покупку в пределах от 100 000 до 400 000 евро. При приобретении коммерческих объектов для собственной бизнес-деятельности суммы меньше - от 50 000 до 200 000 евро. В свою очередь, думая о приобретении офиса для собственных надобностей, компании рассматривают

недвижимость даже до 500 000 евро. Одна из причин, сдерживающих более активное заключение сделок, - то, что среди покупателей и продавцов доминирует разная информация о возможностях рынка. Хорошую собственность покупатели всегда оценят - хорошее место, надежный, стабильный арендатор, такую собственность продать будет намного легче. Конечно, не все объекты одинаково хороши, что означает, что другие будет труднее сдать в аренду, если, например, цена высока, место плохое, большая площадь в подвале, здание плохое, нет возможности поставить машину и т. п.

Эти аспекты неспециалисту, конечно, нелегко оценить, поэтому А. Обрицкис призывает консультироваться с экспертами по недвижимости, насколько подойдет конкретный объект и какова может быть его реальная продажная цена. Смотри со стороны покупателя, плюсом является то, что хороших покупателей немного, так как части нужно брать кредит в банке и не во всех случаях он будет акцептирован, что в свою очередь сужает круг потенциальных покупателей. Также не хватает покупателей, осознающих ситуацию на рынке и готовых принять решение в пользу приобретения коммерческого объекта. Руководитель сегмента малых и средних предприятий "Luminor" Марек Гураускас указывает, что до сих пор заявлений на кредит для приобретения коммерческих объектов в банке было сравнительно мало. Это может объясняться тем, что такого рода инвестиции сравнительно велики и предприятия тщательно взвешивают, смогут ли позволить себе их. Для поставщиков услуг кафе, салонов красоты и других услуг характерно главным образом арендовать, а не приобретать помещения в собственность. Размер первого взноса на приобретение такого коммерческого объекта зависит от нескольких факторов - истории клиента, местонахождения объекта, состояния и вида использования объекта. Но обычно минимальный размер первого взноса составляет около 25 - 30% суммы сделки.

Рынок сделок с коммерческими объектами в Риге до сих пор не был достаточно оценен из-за нехватки как информации, так и специфических знаний, но это может стать хорошим видом вложений в долгосрочной перспективе при проведении тщательного изучения, а также в случае консультаций с экспертами.