

**STONE**

ИНВЕСТИЦИИ  
В НЕДВИЖИМОСТЬ

**ОФИС**

VS

**КВАРТИРА**

## СРАВНЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

### ОФИС КЛАССА А

Арендаторы

Арендаторы офисов преимущественно юридические лица

Платежеспособность

Прозрачная оценка надежности арендатора по финансовой деятельности

Срок договора

Долгосрочные договоры аренды от 5 лет

Стабильность

Подтверждается долгосрочными планами на аренду (см. пункт выше)

Дополнительные затраты

Арендаторы крупных офисов, как правило, ремонт делают самостоятельно

Индексация

Ежегодная индексация в среднем на 5% (не менее ИПЦ)

Взаимодействие с арендаторами

Арендатор напрямую взаимодействует с УК (экономия времени собственника офиса)

Окупаемость (с момента ввода в эксплуатацию)

Окупаемость от 8 лет

Средняя годовая рентная доходность (до уплаты налогов)

Средняя годовая доходность 12-14%

**Рост стоимости недвижимости за период строительства (прогноз)**

**от 40%**

### КВАРТИРА

Арендаторы квартир преимущественно физические лица

Нет возможности проверить платежеспособность арендатора

Как правило, краткосрочные договоры аренды

Вероятны частые смены арендаторов (причина: переезд в другой город, смена работы и т. д.)

Затраты на ремонт и меблировку несет собственник + дополнительные затраты на косметический ремонт

Увеличение месячного арендного платежа происходит редко

Собственник напрямую взаимодействует с арендатором, решает все его вопросы

Окупаемость в среднем от 20 лет и более

Средняя годовая доходность 4-6%

**до 30%**

## SWOT-АНАЛИЗ

- Низкая конкуренция среди инвесторов в связи с низкой осведомленностью об офисном рынке
  - Долгосрочные отношения: средний срок аренды от 5 лет, зафиксированный официальным договором
  - Прогнозируемый доход от сдачи в аренду: в договоре зафиксированы суммы арендной платы и индексация на весь срок аренды
  - Арендатор напрямую взаимодействует с управляющей компанией бизнес-центра (экономия времени)

ОФИСЫ  
КЛАССА А

## SWOT-АНАЛИЗ

- При покупке на ранних стадиях строительства возможен рост стоимости недвижимости от 40% (дефицит предложения на рынке и спрос на качественные новые объекты поддерживает цены на офисы)
- Применение современных технологий для модернизации офиса, что может улучшить его привлекательность для арендаторов
- Возможность создания партнерских отношений с другими арендодателями для диверсификации предложения

- Ограниченные знания у частных инвесторов о рынке офисной недвижимости
- Для поиска ликвидного офисного помещения и надежного арендатора требуется погружение в рынок коммерческой недвижимости и помочь консультанта (дополнительные расходы = комиссия за оказание услуг)

## SWOT-АНАЛИЗ

- Разнообразие выбора жилых проектов для инвестиций
- Самостоятельный выбор квартиры и оценка ее характеристик без детального погружения в рынок жилой недвижимости
- Самостоятельный поиск арендатора (много доступных ресурсов — от «Циана» до Telegram-каналов)
- Сравнительным методом легко определить потенциальный размер арендного потока

## КВАРТИРЫ

## SWOT-АНАЛИЗ

- Увеличение потенциального размера арендной платы за счет качественно выполненного ремонта и удачно выбранной локации проекта
- При покупке на ранних стадиях строительства возможен рост стоимости недвижимости до 30%

- Большая конкуренция на рынке аренды жилья
- Платежеспособность арендатора узнается по факту сдачи квартиры в аренду
- Как правило, индексация арендной ставки жилой недвижимости происходит редко
- Постоянное вовлечение и общение с арендатором (трудозатратно)
- Вследствие высокой ключевой ставки наблюдается значительное удорожание ипотечных кредитов

## ОФИС КЛАССА А

Приобретение на ранней стадии

Площадь: **68,5 кв. м**

Цена покупки: **38,2 млн руб.**

Аренда в месяц: **390 000 руб.**

(после вычета коммунальных платежей,  
эксплуатационных расходов)

**8 лет**

СРОК ОКУПАЕМОСТИ

с момента ввода объекта в эксплуатацию  
и без учета дополнительных затрат

**в 3 раза  
больше**

**в 3 раза  
быстрее**

## КВАРТИРА

Приобретение в готовом объекте

Площадь: **67,9 кв. м**

Цена покупки: **31,3 млн руб.**

Аренда в месяц: **120 000 руб.\***

(после вычета коммунальных платежей)

**22 года**

СРОК ОКУПАЕМОСТИ

с момента ввода объекта в эксплуатацию  
и без учета дополнительных затрат

\* Ставка аренды в жилье будет зависеть от функциональности планировки,  
качества ремонта и меблировки

# ОФИСЫ

НА ПРИМЕРЕ СТРОЯЩИХСЯ ОБЪЕКТОВ

**704**  
тыс. кв. м

↗ РАЗВИТИЕ  
БИЗНЕСА

**511**  
тыс. руб.

Выполнение ремонта

Подбор арендатора

Помощь в перепродаже офиса

По данным NF Group, объем ввода офисов по итогам **2025** года составил **704 тыс. кв. м**. Наблюдается **дефицит качественных офисов** в условиях **стабильно высокого спроса**.

Покупка офиса влечет за собой инвестиции в HR-бренд и развитие бизнеса, а также имеет более высокую инвестиционную привлекательность по сравнению с жилой недвижимостью.

Средняя цена кв. м при продаже премиального офиса класса А в границах МКАД — **511 тыс. руб.**, что эквивалентно средней цене кв. м квартир бизнес-класса.

# ЖИЛЬЕ

НА ПРИМЕРЕ СТРОЯЩИХСЯ ОБЪЕКТОВ

**7,4**  
млн кв. м

СОХРАНЕНИЕ  
КАПИТАЛА

**831**  
тыс. руб.

Необходимость контроля эксплуатации квартиры

Увеличение срока простоя квартиры без арендатора по причине длительного ремонта и поставки качественной мебели

Частая сменяемость арендатора, отсутствие долгосрочного договора аренды и индексации ежемесячного дохода

Объем ввода жилой недвижимости по итогам **2025** года составил **7,4 млн кв. м**, что почти в 11 раз превышает объемы ввода офисной недвижимости.

Приобретая квартиру, покупатели в первую очередь ориентируются на сохранение капитала и улучшение уровня жизни. **Срок окупаемости жилых проектов значительно выше, чем офисных.**

Средняя цена кв. м при продаже квартиры премиум-класса в новостройках в границах МКАД — **831 тыс. руб.**

ПОМОГУТ  
ЭКСПЕРТЫ **STONE**

**СОБСТВЕННИК  
КВАРТИРЫ**

# ПОКУПКА ОФИСНОГО ПОМЕЩЕНИЯ В СТРОЯЩИХСЯ ОБЪЕКТАХ

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЦЕНЫ С **ПЕРВОНАЧАЛЬНЫМ  
ВЗНОСОМ ОТ 10%** ДЛЯ ВХОДА В ПРОЕКТ

МИНИМАЛЬНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ ОФИСОВ  
дефицит качественного предложения

ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫБОРА ЛУЧШЕГО ПОМЕЩЕНИЯ  
выбор наиболее ликвидного помещения

УДОБНЫЙ ГРАФИК ПЛАТЕЖЕЙ  
предоставление различных программ приобретения недвижимости

МАКСИМАЛЬНАЯ ВАЛОВАЯ ДОХОДНОСТЬ  
рост стоимости недвижимости

ВРЕМЯ НА ПОИСК НАДЕЖНОГО АРЕНДАТОРА  
сокращение времени простоя помещения без арендатора  
с момента ввода объекта в эксплуатацию

ДОХОД В МЕСЯЦ С ОФИСОВ ОТНОСИТЕЛЬНО КВАРТИР  
**ВЫШЕ В 3 РАЗА!**

ОКУПАЕМОСТЬ ВЛОЖЕНИЙ В ОФИСЫ  
**БЫСТРЕЕ В 3 РАЗА!**

# STONE

Лоты недели, старты продаж  
коммерческой недвижимости,  
аналитика рынка, динамика  
строительства и инвестиционные  
стратегии

**STONE**OFFICE

 Telegram



@stone\_developer

Подборки квартир, лоты недели,  
ход строительства, гиды по  
локациям, lifestyle -контент

**STONE***dom*

 Telegram



@stone\_dom

Удобная и профессиональная  
консультация экспертов STONE  
в привычном для вас  
мессенджере

 Чат с экспертами



@bc\_stone1

Подробная информация о проектах,  
предложения для жизни, бизнеса и  
инвестиций на нашем сайте

 stone.ru



sales@stone.ru