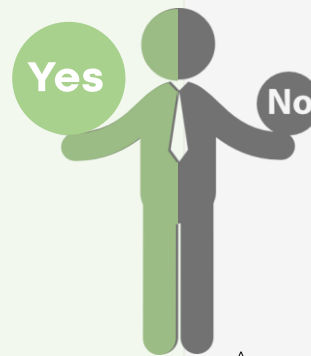


Инвестиции в недвижимость

Офис **vs** Квартира

# Сравнение инвестиционной привлекательности

## Офис Класса А



## Квартира

Арендаторы

Арендаторы офисов преимущественно юридические лица

Арендаторы квартир преимущественно физические лица

Платежеспособность

Прозрачная оценка надежности арендатора по финансовой деятельности

Нет возможности проверить платежеспособность арендатора

Срок договора

Долгосрочные договоры аренды от 5 лет

Как правило краткосрочные договоры аренды

Стабильность

Подтверждается долгосрочными планами на аренду (см. пункт выше)

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

Дополнительные затраты

Арендаторы крупных офисов, как правило, ремонт делают самостоятельно

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

Индексация

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

Увеличение месячного арендного платежа происходит редко

Взаимодействие с арендаторами

Арендатор напрямую взаимодействует с УК (экономия времени собственника офиса)

Собственник напрямую взаимодействует с арендатором, решает все его вопросы

Окупаемость (с момента ввода объекта в эксплуатацию)

Окупаемость от 8 лет

Окупаемость в среднем от 20 лет и более

Средняя годовая рентная доходность (до уплаты налогов)

Средняя годовая доходность 12-14%

Средняя годовая доходность 4-6%

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

от **40%**

до **30%**

## Сильные стороны

- ◆ Низкая конкуренция среди инвесторов на рынке офисной недвижимости 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)

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

## Слабые стороны

## SWOT-анализ

# Офисы Класса А

## SWOT-анализ

## Возможности

- ◆ При покупке на ранних стадиях строительства возможен рост стоимости недвижимости до 40% (дефицит предложения на рынке и спрос на качественные новые объекты поддерживают цены на офисы)
- ◆ Наличие времени на поиск арендатора заранее, пока объект строится, что сократит время простоя помещения после ввода объекта в эксплуатацию
- ◆ Есть возможность проверить арендатора на платежеспособность заранее (оценка по финансовой деятельности арендатора)

- ◆ Удаленная работа сотрудников в связи с переходом компаний на гибридный график работы
- ◆ Внешнее геополитическое влияние на бизнес и как следствие оптимизация занимаемых офисных площадей (сокращение расходов на аренду офисов)
- ◆ Экономический кризис

## Угрозы



## Сильные стороны

- ◆ 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 ЦИАН до Telegram-каналов)
- ◆ Сравнительным методом легко определить потенциальный размер арендного потока

## Слабые стороны

- ◆ 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)
- ◆ В следствии высокой ключевой ставки наблюдается значительное удорожание ипотечных кредитов

## SWOT-анализ

# Квартиры

## SWOT-анализ

## Возможности

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



## Угрозы

- ◆ Доп. затраты (износ предметов мебели, поломка сантехники, косметический ремонт)
- ◆ Частая смена арендаторов (причина: переезд в другой город, смена работы и т.д.)
- ◆ Снижение арендного потока из-за высокой конкуренции на рынке аренды жилья
- ◆ На первичном рынке жилья наблюдается замедление роста цен, спрос падает (рост цены за 2024год составил 9,3%)

# Сдача помещения в аренду

Пример

## ОФИС КЛАСС А

Приобретение на ранней стадии  
Площадь: **68,4 кв. м**  
Цена покупки: **31,8 млн руб.**

Аренда в месяц: **280 000 руб.**  
*(за вычетом коммунальных платежей, эксплуатационных расходов)*

Срок окупаемости  
(с момента ввода объекта в эксплуатацию и без учета дополнительных затрат)

**9** лет

## КВАРТИРА

Приобретение в готовом объекте  
Площадь: **67,9 кв. м**  
Цена покупки: **31,3 млн руб.**

Аренда в месяц: **120 000 руб.\***  
*(за вычетом коммунальных платежей)*

Срок окупаемости  
(с момента ввода объекта в эксплуатацию и без учета дополнительных затрат)

**22** лет



в **2,5** раза больше

в **2,5** раза быстрее

\*ставка аренды в жилье будет зависеть от функциональности планировки, качества ремонта и мебелировки



# ОФИСЫ

на примере строящихся объектов

**567**  
ТЫС. КВ. М

По данным IBC Real Estate, объем ввода офисов по итогам **2024** года составил **567 тыс. кв. м.** Наблюдается **дефицит качественных офисов** в условиях стабильно **высокого спроса**



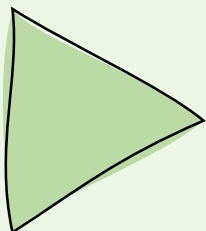
**РАЗВИТИЕ  
БИЗНЕСА**

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

**460**  
ТЫС. КВ. М

Средняя цена кв. м продажи премиального офиса класса А в границах МКАД – **460 тыс. руб.** /кв. м, что эквивалентно средней цене кв. м квартиры бизнес-класса

- ✓ Выполнение ремонта
- ✓ Подбор арендатора
- ✓ Помощь в перепродаже офиса



Помогут эксперты  
**STONE**



# ЖИЛЬЕ

на примере строящихся объектов

**6,5**  
МЛН КВ. М

Объем ввода жилой недвижимости по итогам **2024** года составил **6,5 млн кв. м**, что в 11 раз превышает объемы ввода офисной недвижимости

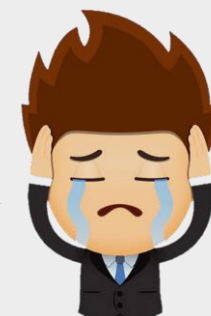
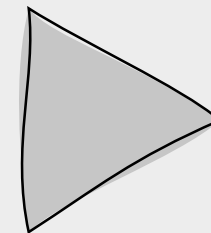
**СОХРАНЕНИЕ  
КАПИТАЛА**

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

**660**  
ТЫС. РУБ.

Средняя цена кв. м квартиры премиум-класса в новостройках в границах МКАД – **~660 тыс. руб./ кв. м.**

- ✗ 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.



Собственник  
квартиры

# ВРЕМЯ ОФИСОВ

Покупка офисного помещения в строящихся объектах  
(закрытые продажи/старт продаж):

- + Инвестиционные цены с **первоначальным взносом от 10%** для входа в проект
- + Возможность выбора лучшего помещения  
(выбор наиболее ликвидного помещения)
- + Максимальная валовая доходность  
(рост стоимости недвижимости)
- + Минимальная конкуренция на рынке офисов  
(имеющийся дефицит качественного предложения)
- + Удобный график платежей  
(предоставление различных программ приобретения 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 2,5 раза!**

+ Окупаемость вложений в офисы **быстрее в 2,5 раза!**