

Доходные дома. За и против?

Николай Вечер, директор GVA Sawyer в Санкт-Петербурге,
вице-президент ГУД

Доходные дома. Немного истории

Первый доходный дом был построен в Москве в 1851 году. Это был небольшой 2-х этажный каменный дом (ул. Каланчевская). Этажность первых доходных домов была не выше 3-х.

В 1876 появляется первый 5-этажный дом, а в 1904 первый 8-этажный дом у Красных ворот, который долгое время оставался самым высоким в Москве (самая известная постройка в стиле модерн, принадлежал он водочному магнату Ф.И. Афремову).

В 1912 году в Б. Гнездииковском переулке был построен 12-этажный доходный дом с дешевыми квартирами.

Доходные дома в современной России

Почему доходные дома, востребованные и популярные в царской России, должны пользоваться спросом и в XXI веке?

Доходные дома в современной России.

Факторы «за»

Обеспеченность жильем в России в целом и в Петербурге достаточно низка.

Значительное количество коммунальных квартир, несмотря на все программы по расселению.

Высокая миграция в крупные города с севера и стран СНГ.

Трудовая миграция не из стран СНГ.

Демографический бум конца 70-х, а также начала XXI века (то есть поколение 25-35 лет, которые сейчас и рожают).

Следовательно, спрос на арендное жилье есть и достаточно большой

Доходные дома в современной России.

Факторы «ПРОТИВ»

Нет культуры аренды. В XIX веке было престижно жить в доходном доме. Сейчас арендовать – не является престижным

Теневой рынок аренды. Следовательно, более низкая стоимость.

Большой рынок аренды частных квартир. По некоторым оценкам каждая 5-я квартира в Петербурге сдается

Следовательно, основным конкурентом для рынка доходных домов является аренда частных квартир.



Доходные дома в современной России.

При этом, у частных квартир есть преимущество в виде разнообразной локации.

Также в России много дополнительных факторов, таких как регистрация, социальная привязка к месту регистрации (поликлиника, детские садики и т.п.)

Строительство доходных домов с точки зрения бизнеса

Построить обычный многоквартирный жилой дом или доходный дом? Рассмотрим условный пример:

100 квартир, средняя площадь – 65 кв.м, то есть полезная площадь дома 6500 кв.м, общая площадь 9000 кв.м. Затраты на строительство одинаковые - 40 000 рублей за 1 кв. м (с отделкой). Инвестиции в строительство - 360 млн. руб. (собственные средства). Время строительства – 3 года. Инфляция 3%.

Сравнительная экономика проектов. Жилой дом

Общие расходы – 360 млн. рублей. Стоимость продажи – 75 тыс. рублей за кв.м.

С учетом всех налогов показатели таковы:

IRR - 19,2%

NPV – 53 млн (при ставке дисконтирования 14%)

Сравнительная экономика проектов. Доходный дом

Общие расходы – 360 млн. рублей. Стоимость аренды квартиры 20 тыс. рублей. Расходы на эксплуатацию – 10%. Т.о. годовой доход – 18 млн. Плюс налоги на имущество, прибыль. Эксплуатируем дом 49 лет, в конце продаем.

В итоге:

IRR – 7,6%

NPV – отрицателен при ставке дисконтирования 14%.

Перспективы доходных домов сейчас

Приведенная выше модель сознательно «загрублена» в сторону лучших показателей схемы доходного дома.

Частному инвестору совершенно невыгодно заниматься строительством доходного дома

Конечно, через 20 лет можно расслабиться и на длительный срок превратиться в рантье. Но кого сегодня интересуют такие далекие перспективы?

ВОЗМОЖНЫЕ СХЕМЫ ВЫХОДА ИЗ СИТУАЦИИ

Без участия государства:

Создавать ЗПИФН, уменьшая таким образом налоговую нагрузку, и реинвестируя прибыль в новое строительство. Минусы – необходим не просто инвестор, а мега-стратегический инвестор.

С участием государства:

Льготы инвестору, например схема ГЧП, как вариант - строительство жилья на государственной земле. Таким образом город не теряет землю, а инвестор освобождается от платежей за нее и, возможно, за инфраструктуру.

Субсидирование процентной ставки по кредиту и прочие фин. механизмы.

Участие государства

Без существенного изменения законодательства, государственная поддержка не сможет в сегодняшних условиях стимулировать развитие рынка доходных домов со стороны частных инвесторов.

Данную проблему государство может решать только самостоятельно и за свой счет, обеспечивая, таким образом, защиту лишь самых социально незащищенных слоев населения.



GVA Sawyer

International Property Advisers

Saint-Petersburg

info@gvasawyer.com

www.gvasawyer.com

www.gvaconsulting.ru

tel.: +7 (812) 334-93-92

