

НИЖНИЙ НОВГОРОД ПРЕМИУМ

Нижний Новгород – город экономических контрастов. Далеко не первое место по доходам на душу населения, зато одно из первых мест по количеству торговых площадей, банкоматов, ценам на жилую недвижимость. Впрочем, по цене и качеству: в Нижнем есть проекты элитной недвижимости, где общий уровень услуг даже выше столичного.

Дом как бизнес

Первое, к чему необходимо привыкнуть, – это то, что в элитном доме есть своя управляющая компания. Другой дом девелопер только строит и продает. Дом класса премиум – это постоянно действующий бизнес по предоставлению услуг. Минимальный пакет не приносит большого дохода – это общие функции по охране, поддержанию чистоты и исправности работы инженерных систем. Их стоимость составляет \$2-4 с 1 квадратного метра, рентабельность заложена минимальная.

Однако существует спектр дополнительных услуг, которые могут быть более рентабельными и могут контролироваться самостоятельным малым бизнесом либо предлагаться централизованно. Это ряд домашних задач, которые выполняют домработница и няня/гувернантка. В Москве даже средний класс готов тратить 15 000 рублей в месяц на семью.

Мы еще не учли возможности более специализированных бизнесов. Так, высотный дом квартальной застройки с удовольствием взял бы на обслуживание и был прибыльным малый бизнес по предоставлению услуг химчистки, комплекса услуг для животных, а также по выполнению мелкого домашнего ремонта. Оборот по этим услугам больше зависит от индивидуальных привычек и образа жизни домовладельцев, однако бизнес - план обслуживания такого дома в любом случае имеет право на существование, а самим домовладельцам создает дополнительный комфорт.

Дом-отель

А где вообще проходит граница между жилой и коммерческой недвижимостью? Редки й дом сейчас обходится без офиса (как достоинство или недостаток этот факт каждый может оценить для себя сам), но самое интересное то, что элитный дом очень похож на отель.

Судите сами. К нашему приходу дом уже убирают и чистят. Но это далеко не все. Классический элемент отеля – вместо подъезда красивый вестибюль с консьержем. Курьерская служба – доставка заказов и исполнение простых поручений. Для гостей дополнительная парковка и съемные апартаменты. Это действительно похоже на хороший отель, и заставляет вспомнить зарубежную традицию некоторых состоятельных людей в жить в отелях постоянно или российскую традицию не покупать, но арендовать элитное жилье, будь то загородный коттедж или городская квартира.

В конце концов, откуда вы знаете, где будете завтра? Нижегородский бизнес «в пику» московскому переселяется в столицу или еще дальше, в Европу. Хотя вряд ли вы захотите продавать квартиру в таком доме – все-таки это клуб. Ваши соседи в таком доме – самостоятельная ценность вашего жилья. Мы же все друг друга знаем – так что вас ждет привычный круг знакомых лиц.

Продаете или покупаете?

Как люди, близкие к бизнесу, мы с вами не можем не анализировать доходность такой сделки – и как покупатели, и как инвесторы-девелоперы собственных участков. Поэтому давайте признаем, что да, такая недвижимость приносит владельцу еще 30 - 50% рентабельности смежных бизнесов. Неслучайно же инвесторы так часто сегодня перебирают сочетания. А элитная жилая недвижимость, кроме разовых поступлений от продажи, способна приносить постоянную ренту.

Далее, экономический анализ показывает, что никакое сохранение денежных средств в банке не может равняться с другими видами вложений. Со всеми издержками на эксплуатацию и с учетом амортизации недвижимость более эффективна уже при 15%-ном ежегодном росте цен. При 25%-ном росте цен она также эффективна, как успешный бизнес (на 10-летнем отрезке времени, с учетом дисконтирования), при этом

имеет более низкий уровень риска. Именно поэтому рекомендуется держать 20-25% портфеля инвестиций во вложениях в недвижимость. Остается только выбрать, в каком сегменте инвестировать. Сегмент премиум в Нижнем Новгороде пока растет в цене быстрее. Кроме того, он вполне оправдывает свою заявку на качество. В таблице приведены результаты анализа, который провели застройщики «Изумрудного города». Пусть вашей целью не будет сравнение: просто определите критерии, которые вы сами как потребители хотели бы предъявить к жилью класса премиум. Отметьте для себя, во что вы стали бы инвестировать?

Аверьянова Елена,
руководитель группы финансовой аналитики Ur&Ur,
для журнала «VIP-риэлти».