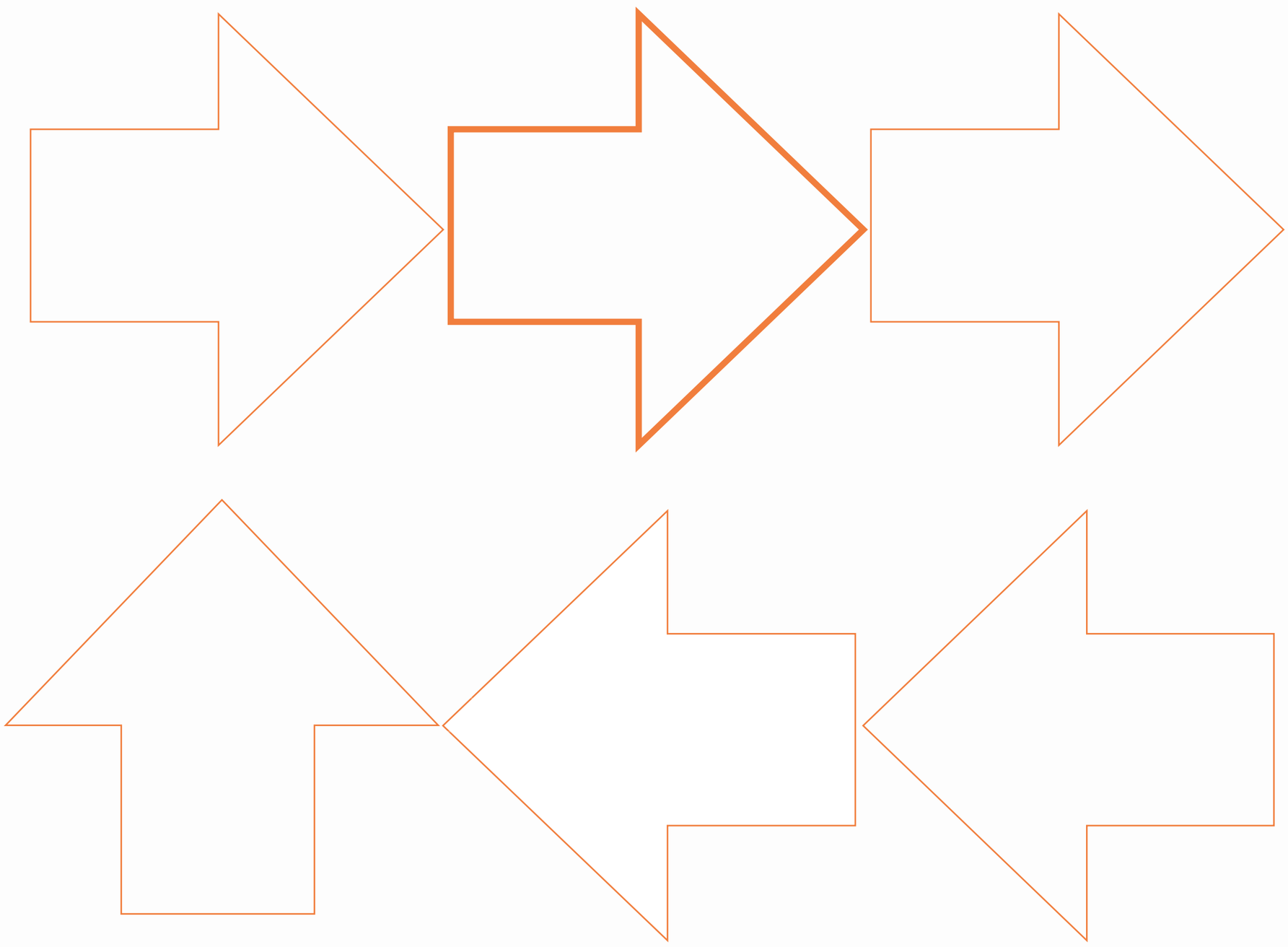
ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ

РАДЫ ПРИВЕТСТВОВАТЬ ВАС!

- Мы подготовили для вас инструкцию, которая поможет правильно определить критерии поиска, сэкономить время и сделать поиск коммерческой недвижимости максимально эффективным.
- В инструкции нет «воды», только полезная и важная информация.
- В пункт 5 мы включили рекомендации, которые помогут избежать распространенных ошибок в инвестировании в коммерческую недвижимость.



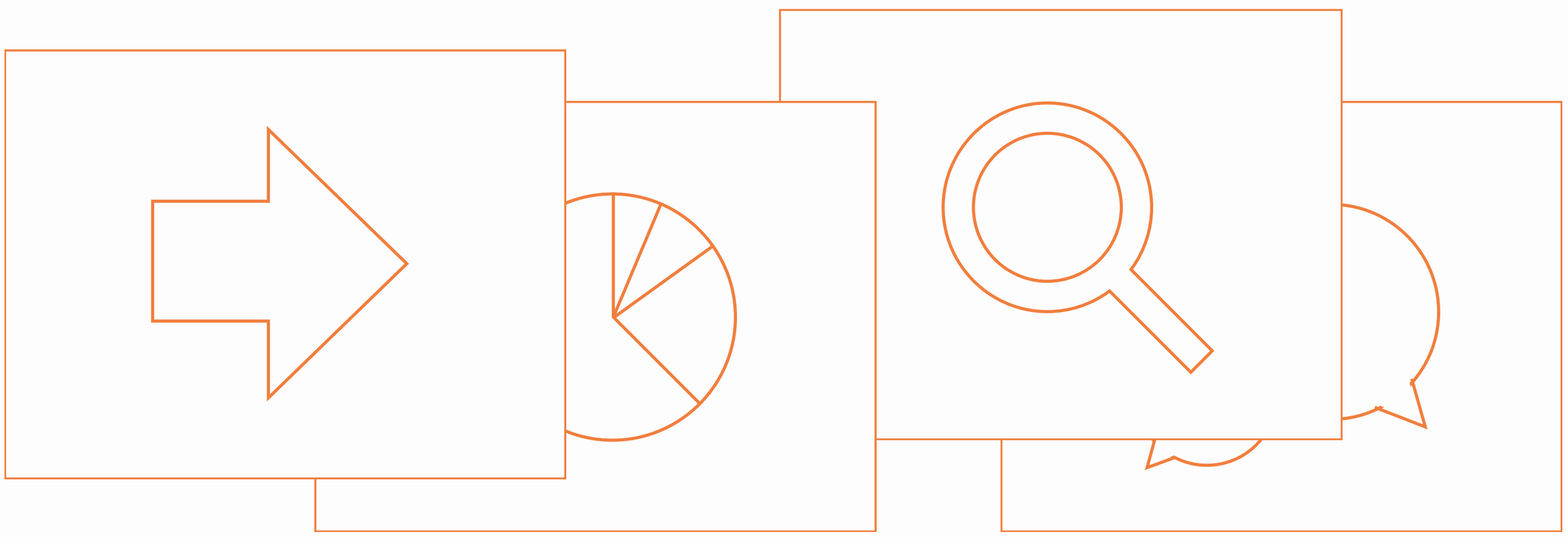
Принимайте взвешенные решения, а мы вам в этом поможем!

WeWall, инвестиционный консалтинг в сфере недвижимости

ДОРОЖНАЯ КАРТА

Для многих проектов предусмотрена возможность покупки в рассрочку до 5 лет. Определитесь, какой суммой располагаете сейчас, и оцените размеры и сроки будущих поступлений.

1. определитесь с бюджетом, сроками и условиями покупки
2. выберете подходящие формы сделок. нужен НДС 20%?
3. определите свой риск-профиль и выбор инвестиционной стратегии
4. определите подходящий тип актива
5. рекомендации
6. сделайте свод данных для дальнейшего поиска актива
7. выберете стратегию поиска



Определитесь с бюджетом, сроками и условиями покупки

БЮДЖЕТ

Для многих проектов предусмотрена возможность покупки в рассрочку до 5 лет. Определитесь, какой суммой располагаете сейчас, и оцените размеры и сроки будущих поступлений.

СРОКИ

Если ожидаете поступление средств (например, от продажи имущества или дивидендов), установите точные сроки готовности выхода на сделку. Сообщите об этом вашему консультанту или застройщику/продавцу для выбора правильной стратегии инвестирования.

Анализировать проекты за полгода до готовности выхода на сделку не имеет смысла — цены и условия могут измениться, и понравившихся предложений уже не будет.

УСЛОВИЯ ПОКУПКИ

Сформулируйте для себя варианты по условиям покупки, которые готовы рассматривать.

- **Ипотека:**

  Для коммерческой недвижимости отсутствуют программы льготных ипотек. С высокой ключевой ставкой норма доходности стремится к нулю.

- **Рассрочка:**

  Застройщики часто предоставляют беспроцентную рассрочку на срок до года или рассрочку под процент на остаток долга. Зачастую этот процент значительно ниже ключевой ставки.

- **100% оплата со скидкой или платная рассрочка?**

  Необходимо построить финансовую модель и сравнить норму доходности (IRR) для выбора наиболее выгодного варианта.

Выберете подходящие формы сделок

НУЖЕН НДС 20% ПРИ ПОКУПКЕ?

Для готовых проектов все просто – уточните у продавца, включен ли НДС в цену. В большинстве случаев, стоимость розничных активов до 150 млн рублей не включает НДС.

Проекты на стадии строительства реализуются двумя способами:

- **По договору долевого участия (ДДУ, 214-ФЗ)** – продажа без НДС.
- **По договору купли-продажи будущей недвижимости (ДКПБН)** — продажа с НДС 20%.

ФОРМЫ СДЕЛОК

Форма сделки	Плюсы	Минусы	Риски	Снижение рисков
ДДУ	+ Гарантированный 214-ФЗ возврат средств при банкротстве застройщика или отзыва разрешительных документов	— Отсутствие НДС — В цене закладываются расходы застройщика на проектное финансирование — Сложность внесение правок в договор	– Несоответствие заявленного качества строительства – Сдвиг сроков завершения строительства	Выбирать надежного застройщика с подтвержденной репутацией и привлекать юристов для работы над договором и проверкой документов
ДКПБВ	+ НДС 20% вкл. в стоимость + Отсутствие в цене банковского % по проектному финансированию + Гибкость застройщика при согласовании юридических аспектов	— Покупка возможна только на ИП или ЮЛ. ИП открывается просто и быстро	– При банкротстве застройщика сложно вернуть денежные средства – Несоответствие заявленного качества строительства – Сдвиг сроков завершения строительства	Выбирать надежного застройщика с подтвержденной репутацией и привлекать юристов для работы над договором и проверкой документов
ДКП	+ Гибкость продавца при согласовании договора + Отсутствие рисков по строительству		— Юридические риски, связанные с продавцом и недвижимостью	Привлекать юристов для работы над договором и проверкой документов

Определите свой риск-профиль и стратегию

КОНСЕРВАТИВНЫЙ ИНВЕСТОР

Покупка готовых объектов под аренду или приобретение готового арендного бизнеса с минимальными рисками. Включает НДС.

Уровень доходности	Вовлеченность	Риски
7-9% ГОДОВЫХ	Минимальная	Низкие

ПОРТФЕЛЬНЫЙ ИНВЕСТОР

Покупка объектов на стадии строительства с получением премии за ожидание. Сдача в долгосрочную аренду с типовой отделкой или перепродажа после завершения строительства.

Уровень доходности	Вовлеченность	Риски
11-16% ГОДОВЫХ	Средняя	Средние

АКТИВНЫЙ ИНВЕСТОР

Приобретение объектов на стадии строительства с получением премии за ожидание. Выполнение отделки с готовыми решениями и, при необходимости, деление на небольшие блоки. Сдача в аренду с премией за готовые решения и компактные площади. Перепродажа активов как готовый арендный бизнес с высокой доходностью.

Уровень доходности	Вовлеченность	Риски
ОТ 16% ГОДОВЫХ	Высокая	Средние

Определите подходящий тип актива

ТИПЫ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Street-retail / помещения свободного назначения

Офисы класса А и В+

Готовый арендный бизнес



STREET-RETAIL / ПСН
(помещения свободного назначения)

ПЛЮСЫ

+ Надежный актив после заселения резидентами здания (БЦ / ЖК)
+ Защитный актив при правильном выборе
+ Низкий налог на недвижимость или вовсе отсутствует для ИП на УСН в ЖК (не входит в 700 ПП Москвы)

МИНУСЫ

- Невысокая премия за ожидание по завершению строительства: ~25% по росту цены
- Высокая цена покупки в Бизнес и Премиум классах, но ставка аренды зависит только от уровня трафиков
- Прогноз по срокам поиска арендатора по высокой ставке — до 1 года после РвЭ
- Сложно прогнозируемый тип недвижимости по расчетам ставок аренды

НДС 20%: отсутствует в жилых комплексах на стадии строительства (реализация только по ДДУ)

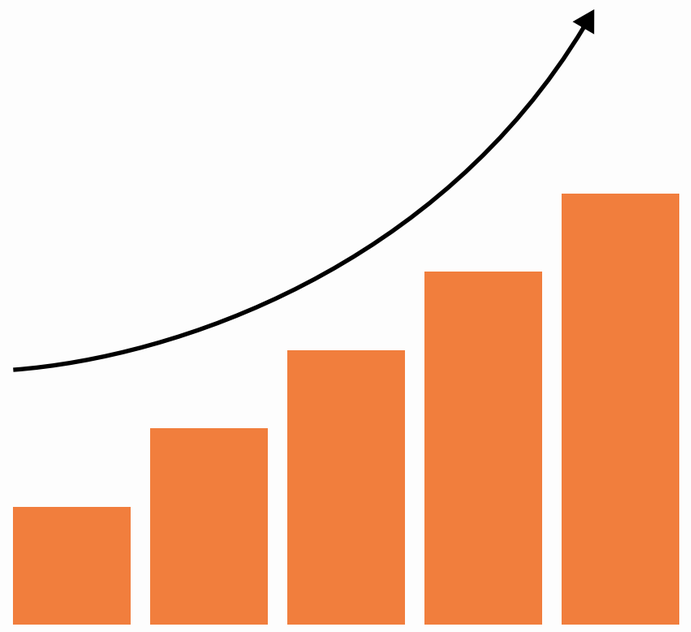
Возможности по увеличению доходности:

Деление помещения на небольшие блоки

Отделка

Сдача в аренду с премией по ставке аренды

Перепродажа, как готовый арендный бизнес



- Норма арендной доходности (IRR) по готовым проектам: ~6-9%
- Норма арендной доходности (IRR) на стадии строительства: ~8-12%
- Норма арендной доходности (IRR) для активного инвестора: ~12-16%

ОФИСЫ КЛАССА А И В +

ПЛЮСЫ

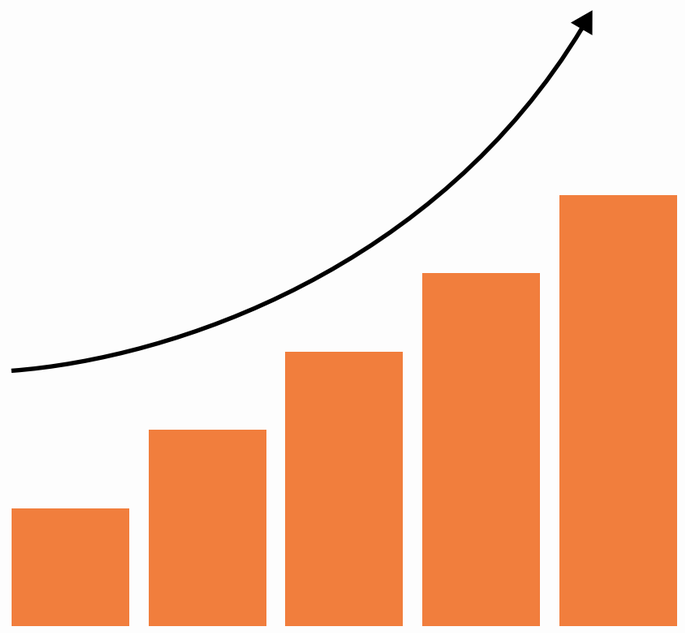
+ Высокая премия за ожидание по завершению строительства: ~50% по росту цены
+ Несколько стратегий по возможностям увеличения ставок аренды и цены актива
+ Прогнозируемые ставки аренды и цены продаж готового актива
+ Дефицит и низкая вакансия качественных офисов
+ Выгодная стоимость м², в сравнении с ритейлом
+ Позитивный тренд по рынку на рост ставок и цен

МИНУСЫ

- Обязательные расходы на отделку
- Ограниченное предложение по ликвидным предложениям с выгодной ценой м² / быстрое вымывание
- Прогнозируется рост цен в строящихся проектах до конца 2024 года

Возможности по увеличению доходности:

- Деление помещения на блоки / зонирование
- Сдача в аренду с премией по ставке аренды
- Отделка
- IT инфраструктура
- Перепродажа, как готовый арендный бизнес



НДС 20%: включен в цену при сделках по ДКПБН (договор купли-продажи будущей недвижимости)

- Норма арендной доходности (IRR) по готовым проектам: ~7-9%
- Норма арендной доходности (IRR) на стадии строительства: ~11-18%
- Норма арендной доходности (IRR) для активного инвестора: ~18-25%

ГОТОВЫЙ АРЕНДНЫЙ БИЗНЕС (ГАБ) – ОФИСЫ И STREET-RETAIL

ПЛЮСЫ

+ Действующий арендатор / CashFlow со дня права собственности
+ Отсутствие затрат на отделку
+ Пассивный доход при надежном арендаторе и рыночной ставке аренды

МИНУСЫ

– Консервативная доходность
– Срок окупаемости выше, чем в других активах
– Переплата премии в цене помещения за ГАБ
– Зачастую продажа с «занижением» стоимости

Возможности по увеличению доходности:

Отсутствуют

НДС 20%: включен, если продавец ЮЛ на общей системе налогообложения

- Норма доходности (IRR): ~5-9%



РЕКОМЕНДАЦИИ

- Обратитесь в профильные агентства. Как правило, вы можете получить бесплатную консультацию.

- Избегайте непрофильных агентов. Долгое присутствие на рынке не всегда гарантирует профессионализм.

- Остерегайтесь мнений непрофессионалов. Советы от знакомых, не связанных с рынком, могут навредить.

- Оценивайте экономику с помощью финансовых моделей. Принимайте решения, основываясь на конкретных экономических расчетах.

- Не поддавайтесь эмоциям. Эмоции могут привести к пропуску ликвидного варианта с высокой экономикой или покупке без должной доходности.

- Учитывайте срыв сроков. Практика показывает, что застройщики опаздывают с передачей ключей. В отдельных случаях, данные риски прописаны в условиях Договора купли-продажи.

- Действуйте быстро. Лучший день для покупки был вчера, не откладывайте решения.

- Получите второе мнение. Прежде чем принять окончательное решение, получите второе мнение или оплатите профессиональный анализ объекта. Стоимость услуги несопоставимо ниже потенциальных рисков.

- Всегда оценивайте текущую ситуацию. Старты продаж не всегда выгодны. Принимайте взвешенные решения.



Определите подходящий тип актива

САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ ПОИСК

Мониторинг прайс-агрегаторов (ЦИАН, АВИТО), поиск
в Яндексе и Google, выезды на объекты и посещение офисов продаж.

- Использование сайта https://wewall.ru/projects, где собраны качественные предложения для инвестиций.
- Коммуникация с профильными консалтинговыми компаниями.
- Анализ предложений через сравнение с аналогами, выявление плюсов и минусов, оценка возможностей и рисков.
- Построение финансовых моделей для сравнения экономической эффективности.
- Согласование выгодных коммерческих условий с продавцом: скидки, условия рассрочки.
- Проверка контрагента, документов по объекту, согласование контракта.

В целом, самостоятельный поиск и анализ возможны при наличии экспертизы в области рынка, налогообложения, финансов и юридических аспектов.

https://wewall.ru/projects

ПРИВЛЕЧЕНИЕ НАШЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ WEWALL

Мы полностью берем на себя реализацию выбранной стратегии по подбору недвижимости. Комиссия за наши услуги по анализу, аналитике и финансовым моделям составляет 0%.

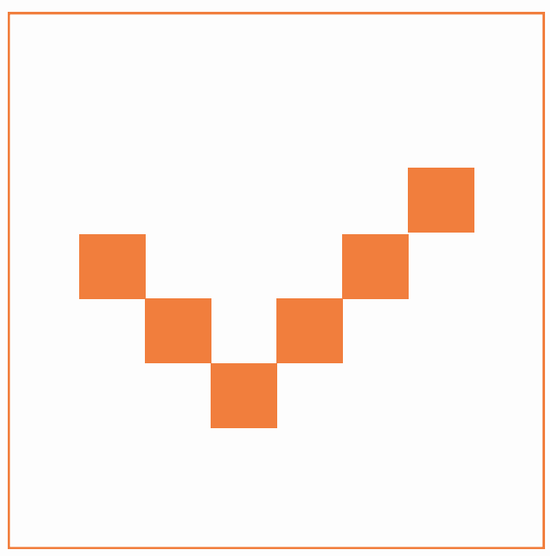
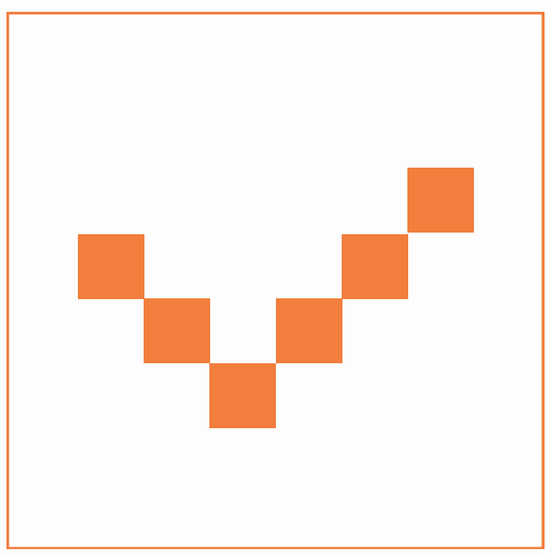
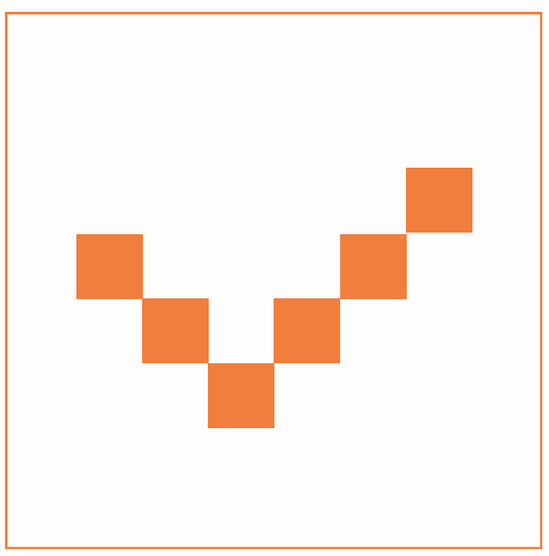
Наш современный подход экономит ваше время и делает инвестиции комфортными:

1. Первичная консультация по телефону
2. Онлайн-брифинг в ZOOM (20 минут): консультация по рынку, подбор подходящих объектов, презентация проектов и предложений
3. Направление клиенту материалов — презентация, финансовая модель, аналитика и коммерческое предложение с базовыми условиями

Так вы быстро получаете полное представление о проекте без необходимости ездить по городу и отвлекаться от дел.

Если на брифинге проект не подошел, мы определяем дальнейшее направление поиска и готовимся к следующей онлайн-встрече с подборкой и защитой объектов.

После одобрения вариантов, организуем встречу с менеджерами проектов для согласования и получения оферты с финальными коммерческими условиями и сроком действия.

СДЕЛАЙТЕ СВОД ДАННЫХ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО ПОИСКА АКТИВА

- Заполните анкету и мы подберем для вас ликвидные предложения с высокой экономикой.
- Пригласим вас на online встречу для демонстрации и защиты этих проектов. Без лишних поездок и траты времени.

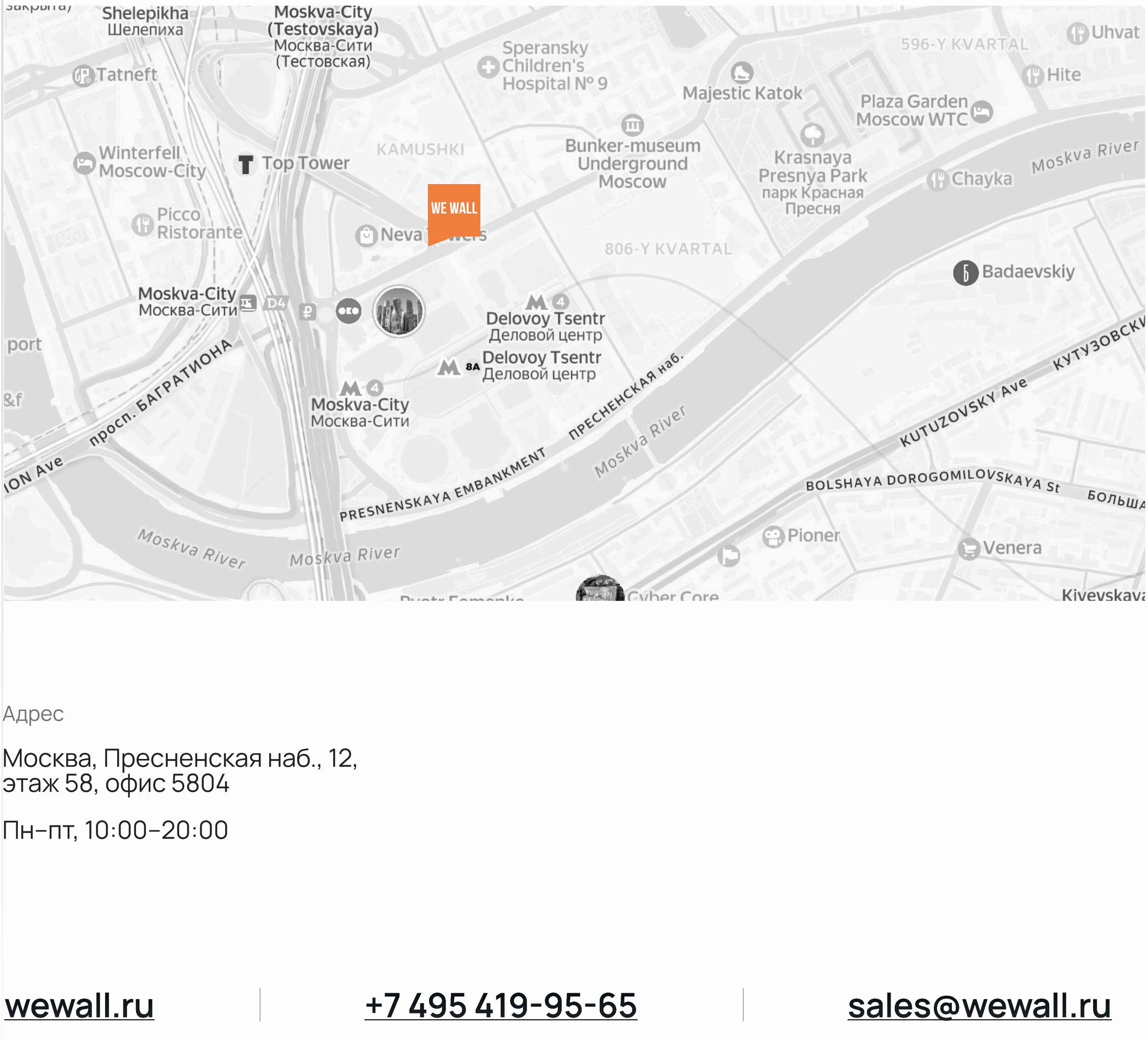
ЗАПОЛНИТЬ АНКЕТУ

WEWALL:
инвестиционный партнер в недвижимости

wewall.ru

Telegram

YouTube



Адрес

Москва, Пресненская наб., 12,
этаж 58, офис 5804

Пн–пт, 10:00–20:00

wewall.ru | +7 495 419-95-65 | sales@wewall.ru