

Чечетка Валентина Ивановна

канд. филол. наук, доцент

Фомина Анастасия Романовна

магистрант

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный
технический университет»

г. Воронеж, Воронежская область

КРАТКИЙ ОБЗОР ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА УСПЕШНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ФРГ

***Аннотация:** в статье на примере ФРГ рассмотрено использование коммерческой недвижимости. Проанализированы факторы ее успешного инвестирования.*

***Ключевые слова:** коммерческая недвижимость, инвестирование коммерческой недвижимости, ФРГ.*

В современном мире коммерческая и жилая недвижимость играет важную роль. Понятие «коммерческая недвижимость» существенно отличается от понятия «жилая недвижимость», но в некоторых областях они не могут быть разделены, примером может быть использование гостиниц. С одной стороны, это дело, приносящее доход, а с другой стороны – место проживания людей.

В статье рассмотрено использование коммерческой недвижимости – курортной, офисной и производственной – на примере ФРГ. Например, чтобы курортная недвижимость приносила доход, нужно провести обширный анализ и учесть все факторы, которые будут влиять на доход, также важно управление такой недвижимостью [1; 2].

Далее были изучены способы финансирования строительства. В основном все собственники прибегают к займам и кредитам для строительства недвижимости, но без вложения собственных средств никак не обойтись. Также существует выплата собственникам субсидий, которые выплачивает государство, но этот процесс распространяется лишь на немногие проекты. Кроме того,

желающие приобрести недвижимость могут воспользоваться ипотекой или земельным залогом. Если владельцы находятся в долгах и уже не в состоянии выполнить свои обязательства, то кредиторы инициируют процедуру взыскания, при которой имущество часто передается из рук в руки очень дешево – принудительный аукцион.

Проанализированы материалы об открытых фондах недвижимости ФРГ. Бизнес в сфере недвижимости считается особенно устойчивым, поэтому фонды недвижимости получают относительно постоянную доходность, чьи годовые колебания сравнительно невелики. Фонды недвижимости вкладывают свой капитал в основном в коммерческую недвижимость.

Коммерческая недвижимость, как правило, рассматривается в вопросах налогового права с точки зрения финансирования. В отличие от жилой недвижимости, коммерческая недвижимость может быть сдана в аренду. Однако в некоторых областях понятие жилой и коммерческой недвижимости не может быть разделено на 100 процентов. Примером могут быть гостиницы или апартаменты для отдыха. Хотя они и приносят коммерческую выгоду, но являются жилой недвижимостью. Трейдеры, ищущие подходящую недвижимость, как правило, выбирают, исходя из пунктов, которые можно суммировать в цифрах (аренда, налоговые льготы и субсидии), и таких пунктов, которые фигурируют в балансе или расчете. К ним относятся местоположение, высокая конкурентоспособность и транспортные связи [4].

На практике чаще всего встречается сочетание нескольких видов коммерческой недвижимости, где, например, клиент и клиентский трафик в первую очередь востребованы в контексте торговой недвижимости. К такой недвижимости относятся торговые центры, магазины или супермаркеты. Уровень дохода в этом виде коммерческой недвижимости зависит в первую очередь от оборота средств отдельных владельцев магазинов. В отличие от предыдущих лет, когда торговая недвижимость все больше перемещалась из центральных городов, тенденция на данном этапе постепенно меняется. Особенно в агломерации основной акцент уделяется торговой недвижимости.

Отели, фитнес-центры и центры для отдыха также являются частью коммерческой недвижимости и недвижимости для отдыха. С точки зрения экономической устойчивости, этот тип недвижимости является более рискованным вариантом, так как тенденции в секторе отдыха меняются очень быстро.

Дома отдыха покупаются и строятся не только для личного пользования. В настоящее время есть много заинтересованных лиц, у которых возникает идея купить недвижимость исключительно в качестве получения инвестиций. Существует простая причина для этого: дома отдыха могут быть сданы в аренду относительно дорого, что дает возможность достичь высокой возвратности инвестиций, вложенных в недвижимость.

Рассмотрим факторы, влияющие на успешное вложение инвестиций, например, в дома отдыха. Несмотря на высокую доходность, многие инвесторы уже потерпели неудачу в таких проектах. Если вы хотите построить или купить дом отдыха, то нужно заранее провести обширный анализ: должно быть принято во внимание как можно больше факторов для того, чтобы проект увенчался успехом и в конечном итоге был финансово успешным.

Одним из наиболее важных факторов является местоположение. Местоположение дома отдыха определяет привлекательность для посетителей и, таким образом, влияет на продолжительность их проживания. Кроме того, местоположение может непосредственно влиять на стоимость аренды. Особенно недвижимость у моря или в горных районах считается чрезвычайно востребованной: в этой области может быть достигнута самая высокая арендная плата.

Однако следует также принимать во внимание сезонное использование. Например, прибрежные районы считаются востребованными в летний период, в то время как спрос в зимние месяцы, как правило, не так высок. По этой причине инвесторы предпочитают строить дома отдыха в альпийском регионе: в зависимости от местоположения дома отдыха могут быть сданы в аренду круглогодично [5].

Как подчеркивают аналитики, даже самое лучшее местоположение не приводит к успеху, если нет оптимального управления домами отдыха. Среди

прочего оно включает сдачу в аренду и поиски клиентов. Некоторые владельцы сами берут на себя обязанности поиска клиентов, другие работают с агентствами. Какой вариант лучше, невозможно сказать, это зависит от индивидуальных предпочтений. Если вы разбираетесь в маркетинге и у вас есть хорошие идеи, то можете сэкономить расходы на агентства. С другой стороны, некоторые агентства являются хорошими перевозчиками, что позволяет эффективнее использовать имущество – взамен необходимо платить агентству комиссию [6].

Большую роль играет удаление дома отдыха от места жительства владельца: если имущество недоступно, то некоторые управленческие работы не могут быть выполнены самостоятельно. Будь то уборка, вентиляция или ремесленные работы, в основном вторичные. Дело в том, что если имуществом нельзя управлять самостоятельно, то должны быть внесены дополнительные расходы.

Следует отметить, что в ФРГ как федерация, так и отдельные земли содействуют приобретению жилой недвижимости, позволяя строителям, покупателям и владельцам получать субсидии. Благодаря Интернету стало относительно легко узнать об индивидуальном финансировании.

Существует два вида финансирования: субсидии и низкопроцентные займы. Интерес потенциальных заемщиков особенно высок к субсидиям, потому что, в отличие от займов, их не нужно погашать. Однако субсидируется очень мало проектов. На большую часть проектов даются займы. Кредиты представляют собой займы, которые субсидируются государством, поэтому характеризуются особенно привлекательными процентными ставками. По сравнению с обычными банковскими кредитами они, как правило, значительно дешевле, так что почти всегда рекомендуется при финансировании недвижимости.

Конечно, займы не берут без существующей на то причины. Как федерация, так и отдельные земли поддерживают только конкретные проекты. Спектр проектов, поддерживаемых государством, велик и варьируется от модернизации существующей недвижимости до приобретения владельцами жилой недвижимости.

Контракты на строительство являются неотъемлемой частью сектора финансирования недвижимости. В конце концов, строительные общества уже помогли миллионам людей осуществить свою мечту о собственном владении четырьмя стенами. Тем не менее в последние годы условия финансирования заметно изменились и строительные общества были вынуждены потерять значительную долю рынка. Все больше и больше людей предпочитают не подписывать строительные контракты. Вместо того чтобы взять сберегательный период и сохранить капитал в течение нескольких лет или платить за строительный контракт, они выбирают дешевые кредиты от прямых банков с немедленным принятием [1].

Таким образом, в результате проведенного исследования можно сделать вывод, что главной целью коммерческой недвижимости является получение дохода, на величину которого влияет множество факторов (главные из них – местоположение и логистика).

Жилая недвижимость четко сегментирована: первичный и вторичный рынок, апартаменты, элитные квартиры, дома и коттеджи, эконом-, бизнес- и премиум-классы. Сегментирована и коммерческая недвижимость: офисы; ритейл; склады; гостиницы; узкопрофильные здания: кафе, рестораны, банки и т. д. Поэтому, чтобы решить, покупать ли коммерческую недвижимость, необходимо определиться, это будет вложение в собственный бизнес или получение рентного дохода. Чтобы приобрести недвижимость, большинство людей берут кредиты или ипотеки.

Список литературы

1. Baufinanzierung ohne und mit Eigenkapital bzw. Eigenmittel. URL: <http://www.bauwesen.de/baufinanzierung/eigenmittel-eigenkapital.html>
2. Ferienhaus kaufen zur Kapitalanlage. URL: <http://www.bauwesen.de/ferienhaus>
3. Fördermittel für den Hausbau und Hauskauf. URL: <http://www.bauwesen.de/baufinanzierung/foerdermittel-hausbau-hauskauf.html>

4. Gewerbeimmobilien mieten. URL: <http://www.bauwesen.de/gewerbeimmo-bilien>
5. Immobilienfinanzierung und Hypothek. URL: <http://www.bauwesen.de/bau-finanzierung/immobilienfinanzierung-hypothek.html>
6. Immobilienkredite und Baudarlehen. URL: <http://www.bauwesen.de/baufinan-zierung/immobilienkredite-baudarlehen.html>