

<http://b2blogger.com/pressroom/186334.pdf>

Компания «НДВ-Недвижимость»: При обмене старого помещения на новое можно получить выгоду до 30%

27 Август, 2014 - [НДВ-Недвижимость](#) | 

[Недвижимость](#)

 [Инвестиции](#) [бизнес](#) [коммерческая недвижимость](#) [НДВ](#) [недвижимость](#)

Клиенты нередко продают одно коммерческое помещение, чтобы купить другое. По данным компании «НДВ-Недвижимость», на обмены приходится каждая двенадцатая сделка. Причин для такого решения несколько. Наиболее распространённые – это расширение деятельности компании и получение дохода. Благодаря обмену выгода может составить до 30%.

Коммерческая недвижимость – это отличный источник для инвестиций. Если сдавать помещение в аренду, то можно получать гарантированно высокий доход. Срок окупаемости вложений в этом сегменте достигает 10–12 лет. Уровень получаемой выгоды можно увеличить, если сдать в аренду более дорогое помещение. Поэтому собственники, у которых есть дополнительные деньги, покупают более привлекательный объект с точки зрения месторасположения и стоимости арендной ставки.

– Инвестировать деньги в коммерческую недвижимость очень выгодно, – объясняет и. о. руководителя коммерческой недвижимости компании «НДВ-Недвижимость» Елена Орлова. – Если объект продан, и на вырученные средства куплено помещение с лучшими характеристиками, то доходность вырастет ещё примерно на 10–12%.

Обмен совершают, если занимаемой площади стало мало для бизнеса. Компания может вырасти, что потребует переезда в другое место. Однако схема, когда старое помещение продают, а более крупное покупают, является всё же редкой. На практике популярнее другой вариант: собственную недвижимость предлагают в аренду, а новую – снимают. Компании с достаточным количеством ресурсов могут приобрести ещё одно помещение, тем самым развивая бизнес.

Иногда недвижимость продают, чтобы выгодно вложиться в новый проект и заработать на перепродаже. На полученные деньги приобретают «нежилое» в новостройке, находящейся на этапе котлована. К моменту завершения работ цена вырастает примерно на 30%, и приобретённый объект можно выгодно реализовать. Если есть предложения в других строящихся корпусах, можно приступить к новым инвестициям. В целом сложность такого подхода заключается в том, что не всегда застройщики предлагают коммерческую недвижимость в продажу на этапе строительства.