

Квадратный бизнес

Многокомнатные квартиры арендуют с каждым месяцем все меньше. Зато их можно использовать как детский сад, шоу-рум или хостел

Однокомнатные квартиры на рынке недвижимости как России в целом, так и Твери в частности пользуются огромной популярностью — их продают и арендуют больше всего. А вот желающих снять «трешку» единицы. И это не случайно — такие квартиры нужны большим семьям с высоким доходом. Если средняя стоимость аренды однокомнатной квартиры в Твери равна 18 тыс. рублей, то трехкомнатной — 22-25 тыс. рублей в месяц. И это без коммунальных услуг. Кстати, среднемесячная зарплата в областном центре в I полугодии составила 29 тыс. 827 рублей.

Как же быть собственникам многокомнатного жилья, желающих заработать на своих лишних квадратных метрах? Некоторые столичные владельцы больших квартир превращают свое жилье в высокодоходную коммерческую недвижимость. Тверские же собственники пока просто не знают, что лишние квадратные метры можно не только сдавать, но и устроить на них прибыльный бизнес. Мы решили выяснить, что и как можно сделать в многокомнатной квартире.

Вариант первый (социальный) — **детский сад**. Как известно, очередь в дошкольные учреждения города хоть постепенно и сокращается, но еще есть. Например, в 2013 году в Тверской области ввели более 2,6 тыс. дополнительных мест. Очередь уменьшается в основном для детей старше трех лет, а малышей устроить гораздо сложнее — ясельных групп мало. Поэтому организовать детский сад или ясли на дому — это не только выгодно, но и реальная помощь государству.

Сегодня в жилом фонде, по информации Роспотребнадзора, работает уже более 4 тыс. мини-садиков, которые посещает более 16 тыс. детей. Многие такие учреждения, чтобы избежать лицензирования, а значит, и проверок, работают под личиной домашних досуговых центров, оказывающих услуги по уходу за детьми. Также часто одна из мам берет к себе еще несколько ребятшек и присматривает за ними за умеренную плату.

В Москве стоимость услуг квартирного детского



сада достигает 25-30 тыс. рублей в месяц, а у нас, по неофициальным данным, — в среднем 12-15 тыс. рублей. Если принимать от 5 до 15 человек (сколько позволяет помещение), то ежемесячная выручка такого детсада может составлять 125-450 тыс. рублей для столицы, 60-225 тыс. рублей — для нашего областного центра.

Федеральные власти поддерживают создание детских садов на дому: в начале года вышел новый СанПиН, а с 1 января 2014 года улучшены финансовые условия для создания домашних дошкольных групп. Они могут получать такую же финансовую поддержку из региональных источников, что и муниципальные садики. Главное условие — наличие лицензии на ведение образовательной деятельности, ее можно получить с новым СанПиН (СанПиН 2.4.1.3147-13). Требования к квартирным садам просты и направлены на грамотное содержание ребенка. К примеру, количество детей рассчитывается исходя из площади игровой комнаты — минимум 2 кв. м на ребенка.

В гигиенических целях у каждого должен быть свой горшок или сиденье для унитаза. Разрешено совмещать игровую комнату со спальней. Кормить ребятшек можно самим или заказывать еду в ближайшем детсаду или школе. Кстати, правила устанавливают количество порции на ребенка с учетом возраста с точностью до грамма. И, конечно, персонал должен иметь медицинскую книжку и допуск к работе с детьми.

Это далеко не все требования, которые нужно знать и применять при ус-

тройстве «официального» домашнего детского сада. Гораздо проще организовать группу присмотра, для этого не нужно получать лицензию — только встать на учет в налоговые органы в качестве частного предпринимателя.

Второй вариант (модный) — **шоу-румы**. Большинство тверитян, наверное, даже не слышали такого слова. В переводе с английского термин означает «демонстрационная комната». Изначально шоу-рум — это не магазин, а выставка достижений народного хозяйства. Однако российский шоу-рум предполагает не только демонстрацию, но и покупку представленных товаров. Это может быть одежда, столы и предметы мебели, шляпы, очки и многое другое. В столичных шоу-румах зачастую устраивают показы коллекций начинающих дизайнеров или представляют вещи известных модельеров со скидками. Товар показывается со всех сторон, вокруг него достаточно много пространства и освещения. В шоу-румах посетители получают удовольствие от созерцания предмета, могут выпить чашечку качественного кофе или чая, насладиться уютной и теплой атмосферой.

Чтобы организовать такой шоу-рум, владелец жилья должен, во-первых, зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя. А во-вторых, стоит договориться с соседями по дому, чтобы избежать претензий со стороны контролирующих органов. Но главное — сделать качественный ремонт в квартире, чтобы она выглядела презентабельно и дорого.

Следует помнить, что сдача квартиры в аренду под шоу-рум незаконна, если помещение не переведено в нежилой фонд. Иначе собственнику, по словам экспертов, грозит штраф от 1 до 1,5 тыс. рублей. Кстати, перевести жилое помещение в нежилой фонд довольно проблематично — оно должно соответствовать определенным техническим требованиям. Например, в нем необходимо оборудовать пожарный выход. Квартира не может быть постоянным местом проживания или в залоге у банка. Да и содержание нежилого помещения обходится дороже — коммунальные платежи выше. Ежемесячная плата за содержание 100-метрового нежилого помещения будет на 2-2,5 тыс. рублей выше, чем у аналогичной по площади квартиры.

Третий вариант (невостребованный) — **хостел**.

Жилищный кодекс разрешает использовать квартиру не только для постоянного, но и для временного проживания граждан, в том числе в коммерческих целях. По словам адвокатов, действующее российское законодательство не препятствует созданию хостелов в квартирах обычных жилых домов. И некоторые предприимчивые столичные собственники уже не сдают квартиру целиком, а дробят ее на спальные места. Таким способом при минимальных затратах на ремонт и закупку мебели квартира превращается в хостел — разновидность мини-общественного жилья. Этот модный европейский формат недорогих гостиниц

уже давно популярен среди западной молодежи, а в последнее время начинает развиваться и в России. Первые хостелы появились в Санкт-Петербурге и Москве около шести лет назад, а затем начали открываться в крупных региональных городах. По оценкам игроков гостиничного рынка, ежегодно в столице открывается 10-15 хостелов. В Твери такой формат гостиниц пока официально не заявлен.

Хостел в квартире — прибыльное, по оценкам специалистов в сфере недвижимости, дело. Доход открытой в трехкомнатной квартире мини-гостиницы в 3-4 раза выше, чем при классической аренде помещения, говорят эксперты. В Москве место сдается в среднем за 700-1000 рублей за 24 часа. В Твери же посуточно сдаются пока лишь квартиры целиком — от 1500 рублей и выше.

Однако владельцы многокомнатного жилья вряд ли смогут создать полноценный хостел, как в Европе. У нас просто нет места для столовой и прачечной, в стандартной квартире всего один санузел, а должно быть хотя бы два. Кроме того, собственнику стоит сообщить об организации мини-гостиницы соседям, получить одобрение на общем собрании собственников многоквартирного дома (две трети жильцов должны проголосовать за).

Кстати, напомним, в сентябре в Госдуму внесен законопроект, согласно которому сдавать квартиры можно будет только с согласия проживающих рядом соседей. Подобный законодательный опыт есть в мировой практике, на-

пример, в Испании. В России согласие соседей требуется пока только на перепланировку. И если проект будет одобрен, то сотням владельцев квартир, которые сдают лишние метры, придется несладко.

Кстати, чтобы использовать квартиру в качестве хостела, владельцу не нужно переводить ее в жилой фонд и не требуется лицензия. Но стоит зарегистрировать себя в качестве индивидуального предпринимателя. Кроме того, по закону хостелер обязан уведомить Роспотребнадзор об оказании услуг временного размещения и обеспечения временного проживания. За нарушение установлен штраф от 10 до 20 тыс. рублей.

Также следует помнить, что владелец хостела все равно сталкивается с множеством различных дополнительных расходов: реклама, зарплата персонала, уборка помещения, которые в итоге могут свести всю прибыль к нулю. Сложно будет найти в нашем городе и столько проживающих, чтобы полностью заполнить хостел с 10-15 местами и иметь с этого доход.

Четвертый вариант (малозатратный) — **офис**.

Сдавать квартиры в аренду под офис можно, но формально эта деятельность незаконна: квартира предназначена только для проживания. Тем не менее многокомнатные квартиры используют адвокатские конторы, образовательные центры, небольшие студии дизайна. Разница в цене по аренде квартир и офисных помещений слишком существенна — жилые помещения в 2-3 раза дешевле. Кроме того, собственник может не делать ремонт — часто арендатор оформляет помещение самостоятельно. Главное — обеспечить съемщикам квартиры техническую возможность подключения большого количества оргтехники.

И снова придется заранее договориться с соседями — большой поток посетителей и лишний шум может вызвать неодобрение. Часто владельцы квартир-офисов договариваются с соседями и, к примеру, ремонтируют подъезд за свой счет.

Для тех, кто хочет сдавать квартиру именно под офис, придется перевести его в нежилой фонд. Но это возможно в том случае, если собственность находится на первом этаже или под ней нет жилых помещений. Оформление может занять от нескольких месяцев до года.

Ирина ТЮРИНА