

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Спортивная конкуренция

Спортивная инфраструктура определенно входит в моду. На рынке становится все больше новых жилых комплексов с бассейнами и фитнес-центрами. Затраты на это могут достигать одной пятой стоимости проекта. Но далеко не всегда физкультурные объекты — лучший способ привлечь покупателей.

— инфраструктура —

Языком статистики

Опрос ВЦИОМ, проведенный в марте, показал, что россияне стали гораздо спортивнее, чем семь лет назад. Больше половины респондентов ответили, что занимаются спортом, причем 33% делают это действительно регулярно, то есть не реже раза в неделю. Для сравнения: аналогичный опрос 2006 года показал, что спортом занимаются только 39% респондентов. Причем у москвичей и петербуржцев пристрастие к спортивным занятиям еще сильнее, чем у остальных опрошенных. Насколько сильнее, социологи, правда, не сообщили.

Еще одно исследование ВЦИОМ, состоявшееся в мае, продемонстрировало, что спортом наши соотечественники занимаются по большей части дома. Так делает 47% респондентов. А в фитнес-центры ходит только 12%. Но это все-таки общероссийский опрос, проводившийся в 130 населенных пунктах. Предпочтения покупателей квартир в Москве и ближнем Подмосковье могут отличаться в большую сторону.

И тут приходит на помощь свежее исследование группы компаний ГРАС. Ее представители опросили 1,5 тыс. звонивших в отдел продаж потенциальных покупателей. У этого застройщика имеются объекты разных ценовых категорий. Так что выборка среди платежеспособных жителей Московского региона должна была получиться более или менее объективной. И тут уже клиентов фитнес-клубов оказалось 30%, гораздо больше, чем у ВЦИОМ. Еще 7% ходят в разные секции, а 10% предпочитают спортплощадку или стадион. При этом 70% опрошенных хотели бы иметь все необходимое для занятий рядом с домом. Казалось бы, месседж для застройщиков понятен.

Тренажеры вместо бассейнов

Если говорить о конкретных пожеланиях, то 95% потенциальных покупателей хотят, чтобы в их жилом комплексе были спортплощадки, 90% испытывают потребность в бассейне, а 86% — в фитнес-центре.

Бассейнов по Москве меньше, чем фитнес-центров, поэтому наличие данного инфраструктурного объекта на территории жилого комплекса или вблизи него станет дополнительным преимуществом, — считает директор департамента продаж агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба» Елена Лашко.

В рамках того же исследования представители ГК ГРАС изучили 34 комплекса со спортивной составляющей: в Москве, в Новой Москве, в Подмосковье, как новых, так и давно построенных. Из них в 73% обнаружены залы для фитнеса, а в 67% — бассейн. В общем, картина немного не соответствует покупательским запросам. Если же смотреть все строящееся жилье в целом, то диспропорция будет еще сильнее.

Содержание бассейна сложно и технически, и финансово, такие объекты в случае их коммерческого использования имеют длительный срок окупаемости, поэтому их строительство целесообразно лишь в домах высшей планки бизнес-класса и в элитном секторе, — объясняет коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов.

Вот в этом и коренятся, по-видимому, причины диспропорции. Программа-мини-



Даже очень большие объемы вложений в спортивную инфраструктуру повлияют не на цену недвижимости, а лишь на ликвидность

мум — это, конечно, спортивные площадки. И ее выполняют почти все застройщики. Но серьезные вложения в бассейны и фитнес обычно начинаются уже с более высоких ценовых категорий жилья.

— Застройщиков элитного и бизнес-классов сейчас как раз объединяет стремление создать наилучшие условия для поддержания физической активности будущих жильцов, — констатирует Мария Литвинская, генеральный директор компании «Метриум Групп». — В сегменте бизнес-класса у каждого второго комплекса предусмотрен либо фитнес-клуб, либо ФОК, либо бассейн, а у трех «счастливиц» — SPA/wellness-центр. В элитном сегменте у 24% (восемь комплексов) проектом запланировано строительство фитнес-клуба. В 9% (три комплекса) появится тренажерный зал. SPA/wellness-центр предусмотрен уже у 31% (десять комплексов).

Добровольно и принудительно

Естественно, увлечение физкультурой влетает застройщикам в копеечку.

— Затраты на возведение спортивного комплекса сопоставимы со стоимостью строительства офисного центра, — рассказывает Григорий Ваулин, руководитель службы генерального заказчика проекта экономкласса «Спортивный квартал» в поселке Марьино в Новой Москве. — Сама «коробка» будет стоить дешевле, а вот инженерные системы, набор, дорожка, так как проектом предусмотрена установка вентиляции, холодильного оборудования и сложной системы пожаротушения. Кроме того, не стоит забывать и о внешних инженерных сетях, за которые необходимо заплатить еще около \$300 за 1 кв. м. В итоге получается, что полная себестоимость строительства составляет порядка \$1,5 тыс. за 1 кв. м. А общая стоимость школы олимпийского резерва, которую мы строим в ЖК «Спортивный квартал», составляет \$70 млн.

Пожую сумму — 2,1 млрд рублей — ГК ГРАС собирает потратить на спортивную инфраструктуру ЖК «Флотилия». Если учесть, что общие инвестиции в этот объект составят \$9,8 млрд, то, получается, на спорт пошло больше одной пятой. Тут, правда, ситуация особая. Мэрия с самого начала давала площадку под строительство жилищно-спортивного комплекса. А участок был выделен обществу «Динамо». В готовом объекте оно получит свою долю. Так что большая физкультурная составляющая была, судя по всему, необходимым условием получения этой площадки.

— Как правило, наиболее крупные спортивные объекты появляются в тех проектах, где есть определенная нагрузка от города, возложенная на девелопера с целью обеспечения района в целом подобными объектами, — считает Наталья Соломонова, генеральный директор «МИЦ-Недвижимости» (ГК МИЦ).

Если покопаться в распоряжениях московской мэрии, то во многих документах речь изначально идет о «проектировании и строительстве жилых домов с физкультурно-оздоровительными комплексами». Так, например, появился на свет ЖК «Искры радости».

ФОК — это, конечно, не одна пятая от цены проекта. Но потратить на него могут больше, чем на всю остальную инфраструктуру вместе взятую.

— Рост издержек при строительстве дополнительной, в том числе спортивной, инфраструктуры в рамках концепции составляет до 15%, — рассказывает Сергей Лядов, пресс-секретарь девелоперской компании «Сити-XXI век». — По проекту «Самоцветы» в г. Люберцы доля ФОКа с бассейном в общей стоимости проекта составляет около 10%.

Наконец, при комплексной застройке существуют еще и градостроительные нормативы по объему строительства спортивной инфраструктуры. И их тоже приходится соблюдать.

— Например, при комплексном благоустройстве объекта предполагается отвести порядка 1,6 кв. м площади под спортивную инфраструктуру из расчета на одного человека, — говорит Гасан Архулаев, заместитель генерального директора ООО «Сезар-Строй» (входит в холдинг Sezar Group). — Если речь идет о нормативах обеспеченности социально значимыми объектами, то это должен быть спортивно-тренажерный зал минимальной площадью 50 кв. м на 1 тыс. жителей.

Спрос на спорт

Напрямую повысить стоимость объекта вложения в спорт не способны. Это признают и сами застройщики. Выгода скорее касается повышения ликвидности. Петр Кирилловский из ГК ГРАС считает, что «спорт привлекает интерес и может ускорить реализацию объекта на 25% и выше».

Сергей Лядов, пресс-секретарь девелоперской компании «Сити-XXI век», убежден, что объекты со спортивной составляющей надежнее и меньше теряют в цене в кризис.

— В 2008–2009 годах такая недвижимость если и опускалась по стоимости, то значительно меньше, чем другие объекты в городе, — утверждает он. — Например, в

эти сложные для национальной экономики годы жилые комплексы в Строгино продолжали пользоваться спросом.

Риэлторы занимают еще более осторожные позиции.

— Первостепенными все же являются другие факторы: местоположение объекта, его характеристики, цена, а уж если говорить об объектах инфраструктуры, то наиболее важными, которыми покупатели интересуются в первую очередь, являются наличие вблизи ЖК детского сада и школы, — констатирует Наталья Соломонова.

Ради спортивных объектов покупатель вряд ли пожертвует расположением, качеством ЖК и площадью самой квартиры. Их наличие вблизи или в составе ЖК является, безусловно, плюсом, но небольшим.

Некоторые риэлторы даже составляли рейтинг клиентских предпочтений. И спортивный фактор оказывался примерно на одном и том же месте — пятом. Такой результат дал, например, исследование целевой аудитории ЖК «Правый берег». Только для 10,5% покупателей вопрос о наличии спортивной инфраструктуры является одним из важных при выборе ЖК.

— Мы проводили опрос 500 респондентов, намеривающихся либо уже купивших квартиру или таунхаус в ближайшем Подмосковье, — вспоминает Константин Ковалев, управляющий партнер компании Blackwood. — Так вот в обоих сегментах наиболее приоритетными (по степени важности занявшие со второго по четвертое места) объектами инфраструктуры были: поликлиника, детский сад, супермаркет, общеобразовательная и музыкальная школы, стоматология, торгово-развлекательный комплекс. Спортивные объекты в лидеры этого рейтинга не вошли.

Пожертвовать чем-то ради спорта или существенно переплатить клиенты готовы крайне редко. Обычно если надо отдать ребенка в специальную секцию. Хотя бывают и другие причины.

— Если объект спортивной инфраструктуры уникален, то покупатель готов приобрести более дорогое жилье или меньшее по размеру, — рассказывает Ольга Гусева, коммерческий директор ГК «МИГ-Недвижимость». — Например, в ЖК «Отрада», рядом с которым находится конно-спортивный центр «Отрада», было продано большое количество апартаментов именно любителям конного спорта.

Дома и в окрестностях

— Есть три основные причины, по которым спортивной инфраструктурой интересуются в последующую очередь, — объясняет

Юлия Кравчук, руководитель отдела агентских услуг департамента жилой недвижимости S.A. Rice. — Существующая спортивная инфраструктура может не соответствовать пожеланиям и запросам клиентов по уровню обслуживания. Кроме того, многие клиенты выбирают спортивные объекты ближе к месту работы, так как целесообразнее провести час пик, занимаясь спортом, а не стоя в пробках.

Наконец, ряд покупателей посещает фитнес-клубы и спортзалы уже не первый год и не готов менять свои привычки.

Наконец, спорт рядом с домом необязательно предполагает наличие спортивного объекта прямо в составе жилого комплекса. Зачастую достаточно, чтобы он был поблизости. Большинство экспертов считают, что принципиального значения для клиентов этот вопрос не имеет, если до места занятий не больше 15 минут пешей ходьбы. А иногда фитнес в доме может даже повредить.

— В жилье высокого класса, где покупатели ориентированы на более высокий уровень приватности, расположение спортивного объекта на территории комплекса будет предпочтительно только в том случае, если жителям будет обеспечен высокий уровень безопасности, — считает Константин Ковалев, управляющий партнер компании Blackwood. — Например, в фитнес-клуб в ЖК «Коперник» для жильцов предусмотрен отдельный вход.

Директор департамента продаж агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба» Елена Лашко занимает еще более жесткую позицию:

— Если спортивный объект находится на территории комплекса, он должен быть строго для его жителей, как в ЖК «Монолит». Естественно, содержание таких спортивных объектов целиком ложится на плечи жильцов. И их это не всегда устраивает.

— К примеру, ЖК «Торис Хаус» в 1-м Спасо-Ильинском переулке — единственный построенный в Москве дом с теннисным кортом на крыше. Если изначально покупатели, приобретая квартиры в данном доме, были счастливы иметь теннисный корт, то впоследствии корт стал нужен лишь четверти жителей, остальным приходилось платить за его эксплуатацию, — рассказывает Ольга Богородицкая, директор по работе с ключевыми клиентами департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank. — Аудитория достаточно четко делится на желающих купить дом с бассейном или купить дом без спортивной инфраструктуры.

Дмитрий Халин, управляющий партнер IntermarkSavills, еще более категоричен. — В премиум-классе наличие спортивных комплексов, как и другой внутренней инфраструктуры, отмирает, — считает он. Получается, что в домах высшей ценовой категории пожелания девелоперов и покупателей кардинально расходятся. Первые уделяют спорту все больше места, а последние, если верить риэлторам, не особенно стремятся иметь дома спортивный клуб.

Деньги, вложенные в спортивную инфраструктуру, в любом случае не пропадают навсегда. Но возвращаются они непривычно долго.

— Срок окупаемости инвестиций в спортивную инфраструктуру, такую, как спортзалы и фитнес-центры, составляет более 12 лет, — констатирует директор департамента управления активами группы ПСН Татьяна Тикова.

Так или иначе, на волне кризиса и новой моды застройщики втянулись в спортивную гонку вооружений. А вот польза от этой гонки неочевидна. В верхнем ценовом сегменте конкурентные преимущества спортивных ЖК под большим вопросом. Среди домов экономкласса примеров серьезных вложений в спорт единицы. Можно, пожалуй, назвать тот же «Спортивный квартал» и ЖК «Царицыно», так что говорить тут особо и не о чем. Вот в бизнес-классе спортивная составляющая, похоже, действительно работает на рост продаж. Хотя исследования покупателейских предпочтений показывают, что детский сад или хороший супермаркет могли бы стать более мощной приманкой.

Никита Аронов

www.lion-dom.ru

ЛИОН
ЗАГОРОДНЫЕ ДОМА

723 47 48

Рублево-Успенское шоссе,
д. Чигасово

Поселок в окружении леса