

ТАМ, ГДЕ ЖИЛЬЮ НЕТ МЕСТА

В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ В ПЕТЕРБУРГЕ СТАЛО РАСТИ ЧИСЛО ПРОЕКТОВ, КОТОРЫЕ ЗАЯВЛЯЮТСЯ КАК АПАРТ-ОТЕЛИ, ИЛИ ПО-ИНОМУ — «ДОХОДНЫЕ ДОМА». ПРОЖИВАНИЕ В НИХ, ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, ИМЕЕТ СВОИ ПЛЮСЫ И МИНУСЫ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Сегмент апарт-отелей на текущий момент находится в стадии активного развития: в процессе строительства более десяти объектов только в Санкт-Петербурге и несколько объектов в других регионах. Как правило, апарт-отели появляются там, где по градостроительным нормам нельзя строить жилье: на территориях, где разрешено возводить только коммерческую недвижимость. Например, в Москве апарт-отели появляются при редевелопменте промышленных территорий.

Альберт Харченко, генеральный директор East Real, подсчитал, что на текущий момент в Петербурге реализовано четыре апарт-отеля: «Стейбридж Санкт-Петербург», элитный Crystal (Apriori Development Group), Sharf Hotel, апарт-отель в составе ЖК YE'S (ГК «Пионер»). «В текущем году будут сданы апарт-отель в „Литературном доме“, реконструкцией которого занимается „ЛСР-строй“, апарт-отель Vertical (ГК NAI Becar), а также апартаменты в комплексе Salut („Союз Инвест Девелопмент“). Среди заявленных проектов апарт-отель Avenue-Apart на улице Академика Павлова, 5, рассчитанный на 350 апартаментов (ГК „Бесть“), апарт-комплекс „Петровский остров“ рядом со стадионом „Петровский“ („Кортрос“), — перечисляет господин Харченко.

Наиболее востребованными объектами сегодня считаются небольшие апартаменты площадью 25–30 кв. м, в состав которых входит встроенная кухня. Судя по уже сданным и функционирующим апарт-отелям, более популярным является формат долгосрочной аренды на срок от трех месяцев и более. Несмотря на то, что этот товар на рынке внове, эксперты прогнозируют высокий интерес к апартаментам и ускоренное развитие сегмента как в двух столицах, так и в других регионах России.

Рынок аренды сегодня растет очень интенсивно, и в перспективе следующих десяти лет такая динамика, вероятнее всего, сохранится. С одной стороны, это обусловлено высокой стоимостью квадратного метра для конечного потребителя — лишь немногие могут себе позволить приобретение квартир в собственности; с другой — снижением числа платежеспособных потребителей из-за старения населения и, как следствие, отсутствием бурного роста цен на жилье.

«В ближайшие годы рост цен вряд ли будет превышать 2–2,5 процента над уровнем инфляции, в то время как арендный рынок способен показать более активную динамику. Поэтому в среднесрочном и долгосрочном плане выигрывают те инвесторы, которые сделают ставку не только на строительство и продажу жилья, но и на проекты с менее высоким, но стабильным уровнем отдачи. К таковым относятся проекты по аренде квартир. При этом не обязательно строить доходные дома целиком, можно в бизнес-плане предусмотреть часть квартир, которые будут сдаваться в аренду», — рассужда-



МОЗЬ-АРЕНДА

СЕГОДНЯ НАМЕТИЛАСЬ ТЕНДЕНЦИЯ СДАВАТЬ КВАРТИРЫ В АПАРТ-ОТЕЛЕ С ПОЛНОЙ И ДОРОГОСТОЯЩЕЙ ОБСТАНОВКОЙ

ет Дмитрий Гусев, управляющий партнер ГК «Глубина».

Что касается доходности арендного бизнеса для девелоперов, то, ориентируясь на цену небольшой однокомнатной квартиры в 80–90 тыс. рублей за квадратный метр, при арендной ставке на уровне 25–30 тыс. рублей в месяц можно выйти на доходность 8–9% годовых. С одной стороны, это критично мало, если сравнивать с краткосрочными инвестициями в девелопмент, зато и степень риска значительно ниже.

«Можно сказать, что в России все большее распространение получает европейский подход к пользованию недвижимостью: не построить, продать и забыть, а построить, управлять и получать стабильный доход. Потребители, в свою очередь, тоже идут по западному пути, все меньше цепляясь за идею владения жильем. Купить квартиру, управлять ею, платить налоги — это дорого и с финансовой, и с чисто психологической точки зрения. Наши сограждане постепенно начинают это осознать», — добавляет господин Гусев.

Участники рынка говорят, что основной плюс проживания в доходном доме, по сравнению с обычной арендой, заключается в наличии профессионального управляющего таким домом — будь то физическое или юридическое лицо. Оператор такой недвижимости заинтересован в развитии арендного бизнеса, поэтому стремится сделать проживание в доходном доме максимально комфорт-

ным. Таким образом, жильцы избавлены от необходимости решать любые вопросы управления недвижимостью. Кроме того, механизм взаимодействия между арендатором и оператором доходного дома максимально прозрачен, в отличие от рынка «дикий» аренды, где отношения между квартиросъемщиком и собственником жилья слабо регулируются и зачастую подвержены влиянию каких-то эмоциональных факторов.

Олег Громков, руководитель аналитического отдела ООО «Северо-Запад Инвест», говорит: «К плюсам для владельцев таких апартаментов относится то, что управляющая компания берет на себя сдачу в аренду, владельцу остается лишь контролировать поступление дохода. К минусам он относит необходимость платить налоги, так как доходы поступают по договору с юридическим лицом. В частном секторе арендодатели, как правило, уклоняются от уплаты налогов, доходы не подтверждаются платежными документами. Для съемщиков плюсами являются четко прописанные условия и понятные взаимоотношения с управляющей компанией, стабильность (в частном секторе часто аренда прекращается в одностороннем порядке по воле арендодателя), наличие дополнительных услуг от управляющей компании, развитая инфраструктура доходного дома, более высокий статус».

Минусами для съемщиков, по словам господина Громкова, являются более высокая цена и зачастую меньший метраж в сравнении с арендой в частном секторе.

«С точки зрения съемщика, недостатками может считаться отсутствие развитой социальной инфраструктуры и возможности прописки в апартаментах, но стоит отметить, что подобный сегмент больше нацелен на другую категорию населения, а именно, на корпоративных клиентов и бизнес-туристов, для которых данные факторы не считаются существенными», — говорит Полина Яковлева.

Впрочем, Владимир Скигин, председатель совета директоров УК Satellit Development, полагает, что сегодня значительная часть апартаментов приобретается не для получения дохода, а для собственного проживания. Это связано с тем, что их стоимость для конечного потребителя, как правило, значительно ниже, чем если бы это был жилой комплекс. «В связи с этим недавно городские власти заявили, что хотят обязать застройщиков апарт-отелей возводить социальную инфраструктуру. Необходимость строить социальную инфраструктуру должна увеличить стоимость апартаментов или же пойти в убыток застройщику. В сегодняшнем виде формат очень привлекателен для застройщиков, но не приносит значимой пользы для развития города, что рано или поздно становится решающим фактором для новых форматов», — отмечает господин Скигин.

Ирина Могилатова, управляющий партнер агентства недвижимости Tweed, обращает внимание на то, что пока доходных домов в России очень мало: «В нашей ситуации уместнее говорить не о понятии „доходный дом“, а о понятии „доходная квартира“. В старом центре Москвы две трети жителей сдают квартиры и переезжают в более дешевое жилье. На мой взгляд, если дом принадлежит разнообразным собственникам, не связанным между собой, понятие „доходный дом“ теряет смысл и переходит в ранг обычного дома».

Впрочем, она полагает, что в будущем число доходных домов вырастет. «Весьма перспективны офисные особняки, которые реконструируются и превращаются в жилые (один из сегодняшних трендов, который, в частности, реализует компания „Веспер“). Правда, пока больше распространена схема продажи квартир в таких особняках. Можно попробовать не продавать, а сдавать жилье», — отмечает госпожа Могилатова.

«В Петербурге достаточно велика емкость арендного рынка, но, к сожалению, рынок жилой аренды не цивилизован. С этой позиции развитие сегмента апарт-отелей может повлиять на изменение ситуации. Также стоит отметить, что строительство апарт-отелей является альтернативой реализации жилых объектов в деловых зонах, позволяющей увеличить окупаемость вложений», — резюмирует господин Харченко. ■