

ДОМ

ИНВЕСТИЦИИ

Парад апартаментов

премиум

В Москве реанимируется рынок апартаментов. В мае продажу недвижимости этого формата планируется возобновить в башне «Федерация», а вслед за ней и в «Меркурий-Сити». И, наконец, в конце апреля под именем Radisson Royal Hotel начала принимать гостей обновленная гостиница «Украина», где теперь тоже есть апартamenteы. Что дальше?

Права у дома

Апартamenteы — это некое промежуточное звено между гостиницей и жилым домом. На их собственников не распространяются некоторые права владельцев жилья. В частности, в апартamenteах нельзя оформить постоянную регистрацию, а их собственники не могут создавать ТСЖ. В юридическом смысле апартamenteы в России относятся к нежилым помещениям, что и делает их очень привлекательными для застройщиков.

«На апартamenteы не распространяются нормативные ограничения по плотности застройки, инсоляции и обеспеченности социальной инфраструктурой, действующие в жилых домах», — поясняет руководитель департамента стратегического консалтинга и оценки компании Intermark Savills Дмитрий Халин. — При прочих равных условиях на одном и том же земельном участке апартamenteов можно построить в несколько раз больше, чем юридически полноценных квартир». Однако на практике такие формальности мало кто из застройщиков может себе позволить: слишком уж специфичен спрос на апартamenteы.

«Наши клиенты очень редко интересуются подобными объектами», — говорит руководитель департамента городской недвижимости компании

HomeHunter Татьяна Вакуленко. — В первую очередь покупателей подобной недвижимости привлекает обширный спектр предоставляемых услуг, чтобы все было рядом, поэтому выбирают апартamenteы в основном молодые люди или холостяки (реже семейные), как правило, имеющие основное жилье, но желающие меньше времени тратить на домашние хлопоты». Иными словами, потенциальных покупателей апартamenteов заметно меньше, чем желающих приобрести обычные квартиры. Поэтому, чтобы стимулировать покупку, по своим потребительским характеристикам апартamenteы должны не уступать жилью. А то и обгонять его.

Жилье на завтра

Главной площадкой для «обгона» пока остается «Москва-Сити». По сведениям компании Intermark Savills, из находящихся в столице России на настоящий момент в продаже 680 апартamenteов, 350 приходится на Деловой центр. И это притом, что продажи в последнее время велись только в двух башнях: «Городе столиц» и «Импери Тауэр». Впрочем, обещая, что скоро возобновятся продажи в башне «Федерация» (реализация апартamenteов была приостановлена в конце прошлого года) и «Меркурий-Сити», а также продолжатся работы в Eurasia Tower.



В элитных жилых комплексах «Времена года» в Старомонетном переулке (слева) и «Парк Хаус» в Капрановом владельцы апартamenteов обслуживают по гостиничному стандарту



Цена апартamenteов в «Городе столиц» — от 240 тыс. руб./кв. м. ФОТО ЮРИЯ МАРТЬЯНОВА



В реконструированной «Украине» теперь можно арендовать апартamenteы на длительный срок

ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА

«В настоящий момент цены реализации апартamenteов в «Москва-Сити» варьируются от \$7 тыс. до \$20 тыс. за кв. м», — говорит Дмитрий Ха-

лин. При этом ничто не мешает прикинуть цены и в тех проектах, где продажи пока не ведутся. «Так, стоимость апартamenteов в башне «Федерация»

на данный момент составляет \$9–10 тыс. за кв. м площади без отделки, а, например, апартamenteы с отделкой площадью 330 кв. м можно подыс-

кать за \$4 млн», — рассказывает генеральный директор компании Tweed Ирина Могилатова. — Апартamenteы отдельного типа (в западной башне «Феде-

рация») обслуживает оператор Hyatt International, что дает высочайшее качество обслуживания и высочайшие же коммунальные платежи — \$10 за кв. м в месяц».

Кроме Делового центра отыскать выставленные на продажу апартamenteы можно и в других частях города. В качестве примеров можно привести: офисный центр с апартamenteами на Николоямской, а также МФК «Негодянт» на Большой Якиманке. На самом деле их могло быть намного больше. «В последние несколько лет был заявлен целый ряд проектов с апартamenteами в центре Москвы», — говорит генеральный директор компании «Калинка-Рилти» Екатерина Румянцева. — В частности, в районе Варварки, Пушкинской площади, Сретенки и т. д. К сожалению, вследствие кризиса, большинство этих проектов пока не вступили в активную фазу реализации».

Из тех проектов, в которых, несмотря на кризис, работы продолжают очень активно, явно выделяется МФК «Легенда Цветного». «Цены в нем трудно назвать инвестиционно-привлекательными — они весьма высоки и вряд ли сильно вырастут со временем», — полагает Ирина Могилатова. — Застройщик диверсифицировал объемы строящегося бизнес-центра и расширил выбор продукта для потребителя площадей в центре столицы, тем самым уменьшив срок реализации площадей за счет расширения ассортимента».

Отельный сервис

Объявления о сдаче апартamenteов в аренду встречаются довольно часто. Возникает вопрос: откуда они взялись, если в массовом количестве проекты еще продолжают реализовываться? Дело в том, что апартamenteами у нас традиционно называют не только резиденции в нежилых домах, но и обычные квартиры в жи-

лых комплексах, в которых есть гостиничный сервис.

Одни из самых популярных квартир-апартamenteов находятся в комплексе «Времена года» в Старомонетном переулке. «Уникальность его в том, что это один из первых домов, где была предусмотрена развитая структура обслуживания дома», — рассказывает генеральный директор агентства недвижимости «Апрель» Александр Илюхин. — Басейн, ресторан и прочие гостиничные атрибуты предполагали дать собственнику квартиры в доме хороший уровень проживания. И, несмотря на то что в статус дома был жилой, застройщиком изначально закладывался объем квартир сформированный под гостиничный бизнес». Идея сработала — желающих жить во «Временах года» не убавляется. На данный момент стоимость аренды в нем находится на уровне \$5–6 тыс. в месяц (за квартиру в 90–100 кв. м).

Раз речь зашла о гостиничном секторе, не мешает напомнить, что апартamenteы имеются и при крупных отелях. Так, в «Балчуг Kempinski» более тридцати апартamenteов. В отличие от обычных номеров, цены на них жестко не фиксированы и зависят прежде всего от срока аренды. А самое свежее поступление на рынок отдельных апартamenteов произошло незадолго до майских праздников — состоялось открытие прошедшей глобальную реконструкцию гостиницы «Украина», которая теперь называется Radisson Royal Hotel. Теперь в ней есть 38 апартamenteов (площадью от 70 до 150 кв. м), оборудованных кухнями и предназначенных для длительного проживания. Цены в прайс-листе отсутствуют, но очевидно, что они должны быть ниже, чем стоимостью гостиничных номеров соответствующей площади. А что впереди? Впереди «Москва».

Анна Софронова

Ипотека для своих

финансирование

(Окончание. Начало на стр. 1)

Со знаком «плюс»

Аналогичная программа, кстати, уже существует. Пока, правда, только у Сбербанка. Называется она «Ипотечный+» — кредит дается на приобретение или строительство объекта недвижимости, построенного или строящегося при участии кредитных средств банка. Этот кредит от обычной сбербанковской ипотеки выгодно отличается ставками — все они на 1,1–1,85 процентных пунктов ниже.

Например, при начальном взносе от 30 до 50% клиент, берущий кредит на 10 лет, будет до регистрации квартиры в собственности платить 13,8% годовых. При стандартной ипотечной программе в тех же условиях процент по кредиту составил бы уже 15,5%.

Особые условия для «своих» новостроек Сбербанк России впервые предложил еще в 2003 году. А с 2006 года «Ипотечный+» стал самостоятельной кредитной программой. Банк обещает развивать ее и дальше.

По всем объектам, строящимся или построенным с участием кредитных средств

банка, есть возможность ипотечного кредитования по программе «Ипотека+», — уверяют в пресс-службе Сбербанка. — При этом обязательное требование к таким объектам — привлечение средств физических лиц с использованием договора участия в долевом строительстве, то есть в соответствии с требованиями закона 214-ФЗ».

Насчет всех объектов в банке, впрочем, несколько погорячились. Если скачать список подпадающих под условия «Ипотечного+» новостроек с сайта Сбербанка, то окажется, что во всем московском регионе есть ровно один такой дом, да и тот — в удаленном от столицы городе Серпухове. Утешает только то, что это неправда. Я зашел в ближайшее отделение банка и получил там другой список. Если верить ему, в Москве и ближнем Подмосковье под льготную ипотеку подходит уже 11 разных объектов. Из них в самой столице оказались несколько домов на улице Дыбенко, ЖК «Гранд Парк» на Ходынском поле, ЖК «Приват Сквер» рядом, на 3-ей Песчаной улице, безымянная новостройка на Коровинском шоссе и ЖК «Ближняя дача» на улице Староволынской.

Зато в этом списке не было некоторых вполне ожидаемых домов. Например, объектов ГК ПИК. Сбербанк обильно кредитует



«Дому на Беговой» почему-то повезло больше, чем «Алым парусам»: под него ВТБ 24 выдает ипотечные кредиты

ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

этого застройщика, но из всех московских и подмосковных новостроек девелопера «Ипотечный+» распространяется только

на микрорайон «Новокуркино» в Химках. Действительно, сейчас у нас нет программ со Сбербанком, но они обязательно

в скором времени появятся», — обещает пресс-секретарь ГК ПИК Дмитрий Ивлиев.

Сам себе не кредитор

«Газпромбанк» в отношении собственных объектов ведет себя и вовсе непредсказуемо. Например, на проспекте Вернадского сейчас строится ЖК «Академ-Палас». Соинвестором строительства выступает ООО «Газпромбанк-инвест», учредителем и основным акционером которого является, как нетрудно догадаться, сам Газпромбанк. Для банка логично было бы под эту новостройку и ипотеку давать. Но, как показал звонок в банковский офис, он этого не делает.

«Конкретно ЖК «Академ-Палас» Газпромбанком не аккредитован», — огорошила девушка на другом конце провода. И тут же предложила три подходящих варианта в том же районе: ЖК «Академия Люкс», один из инвесторов которого — «Газпромбанк-инвест», ЖК «Доминион» компании «Магистрат» и дом на улице Удальцова, строящийся «Строительной сберегательной кассой».

В списке аккредитованных строящихся объектов, который вывешен на сайте Газпромбанка, только в два из почти 70 влож-

лась его инвестиционная «дочка». Это упомянутая уже «Академия Люкс» и коттеджный поселок «Лион». Выходит, что банк в некоторых случаях скорее готов дать ипотеку под чужую новостройку, чем под свою. Какие критерии здесь работают, непонятно, а сам банк по этому поводу хранит молчание. По крайней мере, ясно, что дело не сводится к степени готовности дома — под тот же поселок «Лион» можно было взять ипотеку еще на стадии разметки стройплощадки.

Итак, из трех крупнейших российских банков только у одного нашлась специальная ипотечная программа для «своих» объектов. Еще один планирует обзавестись такой же, но планы эти пока туманны. Из более мелких конкурентов что-то подобное собирался разработать Номосбанк. В конце прошлого года он выкупил у Внешэкономбанка долги ГК ПИК на сумму \$262 млн, и при покупке обещал наладить с этим девелопером специальную ипотечную программу. Но совместной программы до сих пор нет.

Таким образом, приходится признать: даже принадлежность дома банку отнюдь не гарантирует, что банк даст кредит для покупки в нем квартиры.

Никита Аронов



Пора впускать кота!

т. (903) 723 47 48
www.lion-dom.ru



ЛИОН
КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

Рублево-Успенское шоссе