

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Без права прописки

сектор рынка

В последние несколько лет на московском рынке недвижимости стал очень популярным новый для России, но привычный для Запада формат жилья — апартаменты. Себестоимость строительства апартаментов примерно на 25–30% ниже, чем обычных квартир, а стоимость все равно выше, чем офисов. Клиентам пока этот продукт тоже нравится, но как долго будет продолжаться эйфория?

Из офисов в жилье

В качестве массового тренда апартаменты стали появляться на московском рынке недвижимости после кризиса 2008 года, когда рынок московской недвижимости переживал не лучшие времена. В 2006–2008 годах на фоне бурного роста всех сегментов рынка девелоперы заявляли десятки офисных проектов, которые после кризиса оказались не очень-то и нужны. Продолжать реализацию таких проектов в первоизданном виде было просто нерентабельно, поэтому у девелоперов появилась необходимость спасти зависившие проекты. «Апартаменты — продукт для Москвы относительно новый, появление которого стало следствием двух основных причин. Это, во-первых, случившийся кризис 2008 года, нанесший серьезный удар по коммерческой недвижимости, а во-вторых, значительные ограничения на строительство нового столичного жилья», — рассказывает советник президента ФСК «Лидер» Григорий Алтухов. — В результате на фоне дефицита квартир в жилых комплексах на рынке скопилось достаточно свободных коммерческих площадей, которые девелоперы и начали активно перепрофилировать под апартаменты. В новых зданиях апартаменты, как правило, предлагаются в составе multifunctional-комплексов, объединяющих на своих территориях офисы и жилую составляющую. Жилые комплексы с долей апартаментов или новостройки апартаментов в чистом виде стали появляться лишь в последние два-три года». «Бизнес-центры после 2008 года росли как грибы после дождя, но арендаторы не торопились в них садиться. Владельцам деловых комплексов ничего не оставалось, кроме как перепрофилировать их в жилье. Но, к сожалению, действующее законодательство не позволяет переводить нежилые площади в жилые. А в случае с апартаментами этого не требуется», — добавляет руководитель отдела продажи жилой недвижимости «Галс Девелопмент» Игорь Быченко.

Первые проекты апартаментов появились в «Москва-Сити» и в крупных лофт-кварталах типа «Даниловской мануфактуры», где ранее планировалось делать только офисы, но в связи с изменением структуры спроса застройщикам пришлось видоизменить и свои проекты. По данным Est-a-Tet, сейчас в Москве в разных стадиях строительства и готовности находится около 40 апарт-проектов, 15 из которых вышли на рынок лишь в 2012 — начале 2013 годов. «В течение 2013–2014 годов апартаменты займут до 25% рынка недвижимости Московского региона», — прогнозирует руководитель аналитического центра компании Денис Бобков. С подсчетами согласна и гендиректор «Метриум-Групп» Мария Литинецкая.

Жилье для богатых

По оценкам аналитиков DNA Realty, в данный момент примерно 90% проектов с апартаментами относится к сегменту выше среднего и ориентировано на покупателей, приобретающих второе жилье. «Действительно, пока большинство апартаментов в Москве — это объекты бизнес- и элитного классов. Дело в том, что такой формат жилья пока только начинает развиваться в России. Апартаментные комплексы в основном расположены в престижных московских районах, где строить дешевую недвижимость экономически нецелесообразно», — подтверждает директор по продажам KKR Properties Александр Подусков. «В более низких сегментах рынка апартаменты не пользуются спросом, так как для этого сегмента важным критерием для выбора жилья является прописка, которую невозможно получить в апартаментах», — отмечает Олеся Мандзяк, руководитель отдела жилой недвижимости Delta Estate. «Данный факт наименее важен именно в сегментах „бизнес“ и „элит“, поскольку у покупателей недвижимости этих классов, как правило, апартаменты не являются единственным жильем, а объекты социальной инфра-

структуры (например, школы, детские сады, медицинские учреждения) подбираются не всегда по месту прописки, а по их статусу и качеству», — отмечает гендиректор «МИЦ-Недвижимости» Наталья Соломонова. Кроме того, как уточняет исполнительный директор Quadro Real Estate Андрей Иванов, огромное количество людей просто не готово вникать в суть юридического статуса апартаментов. «Когда они понимают, что помещение имеет статус нежилого, далее разговор продолжать не готовы. Надо отметить, что чем менее образованы люди (а это часто коррелирует с их уровнем дохода), тем менее они готовы рассматривать некие нестандартные варианты для покупки», — говорит он.

Равнение на эконо

И все же постепенно на рынок начинают выходить и более дешевые проекты апартаментов, рассчитанные на широкие слои населения и расположенные на окраинах города. Например, активно строятся такие проекты, как «Водный», «Царицыно-2», «Борисовский дом», а в Подмосковье — апартаментный комплекс в мкр. 1 Мая. Пока таких проектов немного, но эксперты говорят, что их доля будет расти. Но целесообразность этого шага вызывает много вопросов. «В России очень силен институт прописки, и даже в прогрессивной Москве количество людей, не обращающих внимания на условия, не слишком-то высоко, и большинство из них сосредоточено в бизнес- или творческой элитах, поэтому есть риск, что апарт-проекты экономкласса будут куда менее востребованы», — отмечает директор по развитию DNA Realty Евгений Гуща. «В экономклассе абсолютное большинство покупок совершается для проживания здесь и сейчас, то есть покупатель приобретает единственную квартиру, чтобы в ней прописаться и жить. Поэтому спрос на дешевые апартаменты невелик и сам сегмент апартаментов экономкласса крайне ограничен», — соглашается президент компании «Высота» Олег Артемьев. «Что касается апартаментов экономкласса, то перспективы их развития в Москве пока неясны. Неизвестно, будут ли пользоваться спросом огромные объемы апартаментов, сосредоточенные в проектах без идеологической составляющей, без какой-либо изюминки. Сделать соответствующие выводы можно будет через три-четыре года, когда эти проекты будут полностью реализованы», — соглашается Александр Подусков.

Впрочем, есть вероятность, что апартаменты со временем смогут подкупить массового потребителя более низкой стоимо-

стью, чем обычные квартиры. «Цена квадратного метра апартаментов на 15–20% ниже, нежели обычных квартир сопоставимой площади в одном и том же районе. А возможность регистрации по месту жительства дает право пользования всеми услугами инфраструктуры для комфортного проживания наравне с соседями, которые живут в традиционных квартирах», — говорит Денис Бобков. По оценкам директора департамента по связям с общественностью ГК ПИК Наталии Ивановой, апартаменты стоят ниже аналогичного по параметрам и расположению жилья в среднем на 15% независимо от сегмента.

Выгодная экономия

Однако, продавая апартаменты на 15–20% дешевле обычных квартир, застройщики вовсе не теряют деньги, а зарабатывают и даже больше и быстрее, чем могли бы заработать на квартирах. Дело в том, что апартаменты можно строить на земле, предназначенной для строительства коммерческой недвижимости, что сразу снимает с застройщика необходимость перевода назначения участка в другую категорию. Зачастую это сделать вовсе невозможно, а в тех случаях, когда возможно, стоимость такого перевода будет очень высока», — отмечает Мария Литинецкая. Как поясняет Евгений Гуща, без перевода на таких участках можно было бы построить лишь офисы или гостиницы, сроки окупаемости которых в текущей конъюнктуре рынка превышают десять лет. Поэтому, говорит эксперт, выбор в пользу апартаментов позволяет улучшить экономику проекта без лишних затрат. «Зачастую, когда у девелопера, особенно если это касается центра, есть некое административное здание, которое невозможно перевести в жилой фонд, то встает выбор — делать из него проект офисного бизнес-центра или апарт-комплекс. Девелопер высчитывает best-use, и в большинстве случаев выбор в пользу апартаментов очевиден, ведь квадратный метр жилья в ЦАО очень дорог, а офисы по большей части придется сдавать в аренду. Соответственно, в случае с проектом апарт-комплекса окупаемость будет быстрее и прибыль выше», — говорит управляющий партнер Contact Real Estate Денис Попов.

Отсутствие необходимости перевода в жилой фонд не единственный плюс апартаментов для застройщика. «Цена 1 кв. м в апартаментах ниже, чем в жилых домах элитного и бизнес-классов, потому что ниже затраты застройщиков: апартаментные комплексы проще проектировать, строить и согласовывать. Апартаменты имеют ста-

тус нежилого помещения, и поэтому к ним не применяются жесткие нормы, которые девелоперам приходится соблюдать при строительстве обычного жилья. В результате „квадрат“ в апартаментах обходится конечному потребителю дешевле, чем в элитном жилом доме, в среднем на \$2 тыс., в том числе и за счет того, что затраты на согласование апартаментных проектов и сроки их реализации, как правило, ниже, чем для чисто жилых проектов», — рассуждает Олег Артемьев.

Кроме того, по словам Марии Литинецкой, у застройщиков не возникает обязательств по обеспечению комплексов социальной инфраструктурой, так как формально апартаменты — это не жилье, а значит, в рамках проекта жилого комплекса эти затраты будут существенно выше. «Апартаменты относятся к коммерческой недвижимости, это „помещения для временного проживания“, помимо отсутствия прописки на них не действуют дотации на оплату коммунальных услуг. И на услуги за электроэнергию и тепло действуют коммерческие тарифы, что примерно в полтора раза выше аналогичных за жилье», — перечисляет недостатки апартаментов Наталия Иванова из ГК ПИК. — Если апартаменты сделаны в бывших производственных помещениях с высокими потолками до 6 м и большими площадями, то расход на тепло увеличивался соразмерно площади, что может дополнительно влиять на стоимость коммунальных услуг. Налог на недвижимость на апартаменты тоже не как на квартиру, а как на коммерческое помещение: выше процент. Стоимость кредита на апартаменты выше, чем ипотеки на квартиру».

Непривычный формат

Девелоперы, реализующие апартаменты, пытаются отбиться от этих обвинений. «Основной минус апартаментов: невозможность жить в хороших московских районах в исторической среде города. Кроме того, покупатели апартаментов получают уникальный продукт, позволяющий организовать жилое и рабочее пространство в соответствии с собственными потребностями. В обычных жилых домах творческие возможности покупателей квартир сильно ограничены», — говорит Александр Подусков. Именно это делает такое жилье популярным среди бизнесменов и творческой интеллигенции, которая много путешествует по миру и не приемлет стандартные форматы жилья, распространенные в России.

«Изначально рынком на апартаменты списывалось все: и невозможность прописки, и высокие коммунальные платежи, и отсутствие социальной инфраструктуры. При более детальном рассмотрении оказалось, что формат прописки в Москве, как и на всей территории Российской Федерации, невозможен уже как десять лет. Постоянная регистрация отличается от временной (а именно она возможна в апартаментах) лишь тем, что последнюю нужно пролонгировать каждые пять лет. Все остальные отличия сводятся к тому, что с временной регистрацией вам не удастся получить ИНН, полис ОМС, встать на биржу труда или в очередь на жилье», — пытается развеять часть мифов про апартаменты коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов. Кроме того, добавляет эксперт, нормативных требований по строительству социальной инфраструктуры у апарт-жилья действительно нет, однако для девелопера строительство инфраструктуры — это коммерческая необходимость: вне зависимости от статуса жилья продать проект без социальной составляющей невозможно.

Учитывая все эти факторы (как плюсы, так и минусы), эксперты считают, что апартаменты в Москве плотно займут свою нишу, но уже скоро на рынке станут появляться и явно неудачные проекты, которые есть в любом сегменте рынка. Спрос же на апартаменты будет расти по мере того, как люди начнут понимать этот формат жилья. «В Москве ни один жилой проект не может предложить цены, аналогичные апартаментам, поэтому они востребованы. Однако этот формат жилья дорог в обслуживании. Поэтому поддержание такого спроса и моды на апартаменты будет зависеть от того, за какой период сумма выплачиваемых платежей достигнет разницы между стоимостью квартиры и апартаментов», — говорит директор инвестиционного департамента Tekta Group Роман Семчишин. «Бурное развитие сегмента апартаментов обусловлено не столько модными тенденциями, сколько необходимостью. В центре города возможности нового строительства крайне ограничены, поэтому девелоперы ищут новые пути создания качественного продукта для потребителей. И возведение апартаментов — один из наиболее приемлемых вариантов решения проблемы. Спрос на жилье в престижных городских районах всегда был и будет высоким, поэтому можно с уверенностью сказать, что сегмент апартаментов бизнес- и элитного классов будет успешно развиваться и в дальнейшем», — добавляет Олег Артемьев.

Игорь Андреев



Жилой комплекс расположен в уникальной местности и строится на зеленом полуострове, который с двух сторон — с севера и востока — омывает река, а на западе «Олимпийская деревня Новогорск. Квартиры» граничит с национальным парком площадью 248 гектаров — эта природная территория знаменита своей флорой и фауной.

Такое соседство гарантирует исключительную экологическую обстановку, а непосредственная близость к Москве обеспечивает отличную транспортную доступность.



ОЛИМПИЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ
НОВОГОРСК
КВАРТИРЫ
(495) **228 78 28**
ОДНК.РФ



ИМЕННЫЕ ШКОЛЫ МАСТЕРСТВА

«Олимпийская деревня Новогорск. Квартиры» — новый проект компании «Химки Групп» — комфортная среда обитания и уникальные объекты социальной и спортивно-образовательной инфраструктуры: восточно известная школа единоборств «Самбо-70», Академия бокса Александра Лебзяка, центр йоги, школа искусств, центр вокального мастерства, танцев и театрального искусства под руководством Алексея Кортиева, шахматная академия, а также все спортивно-образовательные объекты ЖК «Олимпийская деревня Новогорск» (частные дома): Международная академия спорта Ирины Винер (художественная гимнастика, игровые виды спорта), современный детский сад, школа с углубленным изучением английского языка, фитнес-клуб класса люкс и современный медицинский центр. Общая площадь всех спортивно-образовательных объектов более 30 000 квадратных метров.



Алексей Кортнев. Российский музыкант, автор-исполнитель, руководитель школы вокального мастерства, танцев и театрального искусства в ЖК «Олимпийская деревня Новогорск. Квартиры».



Квартиры площадью от 43 до 104 кв. м имеют свободную планировку, а большие панорамные окна и сложное угловое остекление дают ощущение простора и обеспечивают максимальную инсоляцию большую часть светового дня вне зависимости от времени года.

У жилого комплекса есть собственный выход на гольф-поле.



Ренат Лайшев, заслуженный тренер России, вице-президент Всероссийской федерации самбо, кандидат педагогических наук: «Учеников, у которых выявится талант к занятиям в новом филиале «Самбо-70» в ОДНК, мы планируем продвигать дальше по спортивной стезе. Соседство с другими образовательными и культурными объектами даст уникальную для России возможность получать не только спортивные навыки, но и необходимые знания».