

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Апартаменты — в массы



В деловом квартале «Даниловская мануфактура» на вторичном рынке продаются апартаменты с отделкой



Апарт-квартал «Тиволи» выполнен в модном сейчас стиле «лофт»



В микрорайоне «1 мая» в Балашихе можно купить апартаменты дешевле, чем квартиру в этом же городе... Но по уровню их скорее можно отнести к бизнес-классу



— сектор рынка —

Более 72% предложения представлено в бизнес-классе и около 28% предложений — в классе «комфорт». Однако в экономклассе предложение апартаментов

но это не мешает девелоперам и риэлторам наращивать продажи в других классах. «За первое полугодие текущего года объем реализуемого спроса превысил аналогичный показатель прошлого года, то есть темп продаж увеличился вдвое», — сказал управляющий партнер IntermarkSavills Дмитрий Халин. По его словам, если еще три года назад существовали апартаментные проекты либо самого верхнего сегмента, либо бизнес-класса и существовала территориальная ограниченность, то сейчас не осталось ни одного округа, в котором не было бы апартаментного комплекса.

Что же касается градиции спроса по объемам площадей, то, по оценке руководителя службы проектно-консалтинга и аналитики компании Wellhome Татьяна Шаровой, начиная с 2012 года наибольшим спросом у покупателей пользуются апартаменты площадью от 70 до 120 кв. м. Это наглядно демонстрирует интерес покупателей к апартаментам как более дешевой альтернативе обычному жилью.

В свою очередь, аналитики ГК «Мортон» подробно исследовали состав покупателей апартаментов бизнес-класса в Москве и составили следующую картинку: инвесторы — 26%, местные жители — 26%, бизнесмены — 22%, сотрудники офисов — 13%, жители Подмосковья — 5%, состоятельные клиенты — 4%, нерезиденты — 4%.

В массовом сегменте апартаменты стали появляться буквально пару лет назад, и для того чтобы это предложение было востребовано вопреки серьезным минусам, апартаменты, очевидно, должны были обладать бесспорными преимуществами...

Банки вступают в игру

Одна из причин роста популярности апартаментов — ипотека. До недавнего времени банки не решались кредитовать покупателей апартаментов, поскольку такие кредиты не подлежат секьюритизации. Но со временем банки пересмотрели свои позиции и некоторые банки все же решились на риск. По словам директора по продажам KR Properties Александра Подускова, на сегодняшний день с апартаментами работают такие крупные банки, как Сбербанк, ВТБ 24, Росавтобанк, Интерпрогрессбанк, Номос-банк, Транскапиталбанк, Промсвязьбанк и др. «Обычно минимальная ставка по этим программам начинается от 12–13% годовых, первоначальный взнос — от 20%», — отметил эксперт.

Цены ниже, чем на квартиры

Низкая цена уже не секрет, что цены на апартаменты ниже, чем на жилье. Директор по маркетингу компании MR Group Евгения Старкова отметила, что цены на квартиры выше в среднем на 15–25%. По оценкам компании «Метриум Групп», средняя цена квадратного метра на рынке апартаментов составляет 225,9 тыс. рублей. По оценкам MR Group, средняя стоимость 1 кв. м апартаментов в сегменте комфорт-класса составляет до 150 тыс. рублей, в бизнес-классе — до 250 тыс. рублей, а в премиум-сегменте — до 300 тыс. рублей.

«Мы провели исследование и выяснили, что апартаменты в элитном сегменте в среднем дешевле аналогичных по характеристикам квартир на 26%, в бизнес-классе — на 17%, а в комфорт-классе — на 10%», — пояснила Мария Литинецкая.

В свою очередь, коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов отметил, что на сегодняшний день этот сегмент недооценен на 20–25% в силу своей специфики — в частности, у покупателей нет четкого понимания, что такое апар-

таменты, хотя они немногим отличаются от обычного жилья.

Столь низкие цены также объясняются и тем фактом, что при их создании у девелоперов появляется ряд преимуществ. «Для апартаментов как для нежилых помещений приняты не такие строгие нормы строительства, как для квартир», — пояснила генеральный директор девелоперской компании «Высота» Ирина Харченко. — Кроме того, не нужно переводить землю в нужную категорию, что всегда затратно.

Минимальные проценты против риска

Безусловно, с точки зрения вложений более выгодно отнести деньги в банк и получать проценты, чем покупать жилье с инвестиционными целями. Однако реальность такова, что большие проценты чреваты большим риском.

Исполнительный директор компании Quadro Real Estate Андрей Иванов пояснил, что с точки зрения профессионального рантье вложения в московский рынок жилья — дело почти всегда малоперспективное. Причем чем дороже сегмент, тем меньше шансов на успех. «Элитная недвижимость с точки зрения рантье скорее искусство, чем бизнес. Сроки экспозиции часто вообще непредсказуемы», — пояснил эксперт, отметив, что на практике элитка не превышает 9% годовых. — Но как говорит один наш клиент, «я просто вынужден покупать квартиры для сдачи в аренду, заведомо понимая, что в любом случае я бы получил больше, положив деньги на депозит. Но если что-то случится с банком — сколько я получу? 700 тыс. рублей? А недвижимость хотя бы не исчезнет».

По оценке эксперта, апартаменты сегодня уникальная возможность для вложения и последующей сдачи в аренду. «На выходе мы получаем доходности в 10–12% годовых и европейские сроки окупаемости — восемь-десять лет», — считает Андрей Иванов.

«Купив квартиру за \$500 тыс., вы будете сдавать ее в аренду, к примеру, за 25 тыс.», — подсчитал директор департамента оценки компании Sminex Александр Лагутов. — Апартаменты же можно купить за \$400 тыс. и сдавать в аренду за те же 25 тыс. Таким образом, доходность составит по квартире 5%, а по апартаментам — 6,25% годовых.

То есть получается, что цена входа на рынок апартаментов ниже, а доходность выше.

Альтернатива доступному жилью

Есть еще одна причина роста популярности апартаментов: московские власти стали ориентироваться на них как возможность создания рынка доступного жилья. «В связи с новой политикой городских властей, направленной на формирование комфортной среды проживания, в 2010 году был предпринят ряд действий, сокративших объемы строительства жилых и коммерческих проектов. Кризис 2008 года внес значительные коррективы и в спрос, а власти стали ориентироваться на апартаменты как возможность создания рынка доступного жилья», — говорит Евгения Старкова.

Кто на новенькое?

Судя по тому, как стремительно сокращаются свободные земли в столице, особенно в ее старых границах, новостройки вскоре станут большой редкостью и покупателям придется выбирать себе жилье исключительно на вторичном рынке. Этот момент тоже сыграл свою роль в раскрутке апартаментов. «По данным нашего отдела продаж, спрос на недвижимость в старой Москве на 70% состоит из уже существующих жителей Москвы», — пояснила Мария Литинецкая. — Поэтому такие недостатки апартаментов, как отсутствие прописки, для этих людей несущественны.

Кроме того, эксперт отметила, что в Москве существуют некоторые сложности с выводом на рынок новых жилых объектов из-за сокращения инвестконтрактов.

Бонусы

Помимо всего вышесказанного апартаменты зачастую обладают и другими, менее заметными, но не менее важными преимуществами. Так, генеральный директор SOHO Estate Андрей Кузнецов отметил, что существует широкий ассортимент площадей, часто встречаются маленькие площади, в отличие от квартир, и, соответственно, меньше стоимость объекта.

Дмитрий Халин напомнил, что если апартаменты находятся в реконструированном здании, то помимо исторического контекста покупатель получает за меньшие деньги ряд привлекательных характеристик, таких, как, например, высота потолков, которая может достигать 5,5 м. Кроме того, такие апартаменты могут похвастаться непосредственной близостью к центру.

В ряде объектов расстояние от объекта до кремлевских стен не превышает 1 км. И при всем этом цена за подобный продукт сравнима со стоимостью квартиры в спальном районе Москвы.

Денис Бобков пояснил, что на второй план уже отошел и вопрос прописки в апартаментах. «В ряде комплексов с апартаментами создаются управляющие компании, предоставляющие временную регистрацию сроком до пяти лет с пролонгацией», — отметил он.

От консерватизма к тренду

Российский потребитель приучен с недоверием встречать все новое. То же касается и апартаментов. Пока люди не изучили досконально этот формат, пока застройщики не расстолковали, что риски минимальны, а выгода очевидна, прошло некоторое время. И немалую роль в этом сыграло позиционирование апартаментов как модного и нестандартного формата жилья.

«Сегодня в России сформировался новый пласт людей, ведущих активный образ жизни, много путешествующих, динамичных и открытых для этого мира. Формат апартаментов подходит им идеально с их высокими потолками, открытыми пространствами, панорамными окнами», — подтвердил эту тенденцию коммерческий директор компании «Меркурий Девелопмент» Александр Эльстер.

Ложка дегтя

Несмотря на весь позитив, апартаментам все еще свойственны некоторые недостатки. В частности, высокая стоимость коммунальных услуг, ведь апартаменты юридически не считаются жильем, поэтому их владельцы платят за свет, электричество, газ и воду по тарифам для юридических лиц. При этом руководитель службы продаж жилой недвижимости «Галс-Девелопмент» Игорь Бычков считает, что апартаменты действительно имеют повышающий коэффициент, но на проценты, а не в разы. «В итоге ежемесячная квартплата апартамента площадью 60–100 кв. м будет на всего 1,5–2,5 тыс. рублей выше, чем у аналогичной по площади квартиры».

Есть и еще одна неприятность: налоги. Менеджер отдела налогообложения операций с недвижимостью компании ЕУ Евгений Бондарчук пояснил, что неблагоприятный режим налогообложения нежилых помещений, в статусе которых на се-

годняшний день, как правило, возводятся апартаменты, может начать действовать с 2014 года. Это может стать одним из наиболее серьезных недостатков владения таким типом недвижимости для физических лиц по сравнению с владением обычной квартирой. Однако дальнейшему развитию этого формата может способствовать законодательная активность управляющие компании, предоставляющие временную регистрацию сроком до пяти лет с пролонгацией», — отметил он.

Вторичный рынок

Немудрено, что с развитием сегмента апартаментов начал формироваться и вторичный рынок этого вида недвижимости. «Предложение объектов здесь пока существенно ниже, чем на первичном рынке», — отметила руководитель отдела городских продаж департамента жилой недвижимости Knight Frank Ольга Тараканова. — Спрос на апартаменты вторичного рынка обеспечивается главным образом за счет того, что некоторые знаковые проекты с апартаментами вышли на рынок сравнительно давно. В настоящее время на первичном рынке интересных объектов в этих проектах не осталось, поэтому покупатели обращаются к вторичному рынку, где можно подобрать подходящие апартаменты уже с отделкой и дизайном».

Цены на вторичном рынке, как правило, выше. Но, как пояснила заместитель директора департамента жилой недвижимости S.A. Ricci Юлия Кравчук, окончательная картина ценнообразования в этом сегменте еще не сложилась. «Здесь многое зависит от субъективной оценки собственником стоимости своего апартамента: метража, наличия или отсутствия ремонта, уникальности предложения на рынке», — считает эксперт.

По словам специалистов, на вторичном рынке предлагаются к продаже апартаменты в комплексах Manhattan House, The Loft, «Парк мира», «Москва-Сити» («Город столиц», башни «Империал» и «Запад»), комплекс «Федерация», «Даниловская мануфактура», Clerkenwell House, «Николаевский дом», резиденция «Знаменка» и др.

Мария Лукина

Новорижское ш., 25 км

ОСОБНЯК 590 кв.м В СТИЛЕ МОДЕРН на лесном участке 40 соток (18 соток в собственности, 22 сотки леса в аренде на 49 лет с возможностью реформирования на покупателя)

Дом готов к чистовой отделке, подключены все центральные коммуникации, установлено и подключено газовое оборудование, выделенная мощность электричества 30 кВт, газа 150 кВт. Высокоскоростной кабельный Интернет, московский телефон. Отдельно стоящий гостевой дом 170 кв.м под ключ, меблирован, готов к проживанию. Отдельно стоящий гараж 137 кв.м с котельной и квартирой для обслуживающего персонала под ключ. Выполнен ландшафтный дизайн. Забором хвойный лес первой категории. Охраняемый частный поселок бизнес-класса Усадьба Аносино, тихо и солидно. Документы готовы к сделке.

Телефон 8 (925) 514 5186