

АПАРТАМЕНТЫ: ЗА И ПРОТИВ

АПАРТАМЕНТЫ ХОТЬ И ОТНОСИТЕЛЬНО МОЛОДОЙ ДЛЯ МОСКОВСКОГО РЫНКА ФОРМАТ НЕДВИЖИМОСТИ, НО УЖЕ ДОСТАТОЧНО ПОПУЛЯРНЫЙ. ОСОБЫЙ ЮРИДИЧЕСКИЙ СТАТУС ТАКИХ НЕЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ, С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ЛИШАЕТ ПОКУПАТЕЛЕЙ ВОЗМОЖНОСТИ В НИХ ПРОПИСАТЬСЯ, С ДРУГОЙ, ПРЕДЛАГАЕТ ПОРОЙ НЕСТАНДАРТНЫЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ, ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ЦЕНЫ И ДАЕТ ПОЛНОЕ ПРАВО ПЕРЕФОРМАТИРОВАТЬ СВОЮ НЕДВИЖИМОСТЬ, ЧЕМ НЕ МОГУТ ПОХВАСТАТЬСЯ ВЛАДЕЛЬЦЫ ОБЫЧНЫХ КВАРТИР.

ГЕОРГИЙ БЕРЕГОВОЙ

НЕ СОВСЕМ ЖИЛПЛОЩАДЬ На протяжении последних лет апартаменты методично отвоевывали у привычных квартир популярность. Девелоперы, прекрасно понимая, что гостиничные номера — это не совсем жилье, вынуждены предпринимать нестандартные ходы и проявлять творческий подход к проектированию, отделке помещений и маркетинговому продвижению проектов, чтобы привлекать покупателей. Кроме того, застройщики нередко предлагают гибкую систему скидок.

Сторонники типовой жилплощади указывают на непонятный юридический статус «нежилая», невозможность получить в нем прописку и отсутствие необходимой социальной инфраструктуры. Но несмотря на все это, количество апарт-комплексов продолжает неуклонно расти. В первом квартале текущего года на рынок Москвы вышло семь новых объектов, включая такие проекты, как AFI Residence Paveletskaya, ЖК «Воробьев дом», клубный дом Bunin, бутик-отель Stand Art и другие. Вполне возможно, что определенную лепту в популяризацию апартаментов внес девелоперский бум: апартаменты становились неотъемлемой частью крупных проектов, предполагающих развитие городских территорий, в рамках которых разрабатывалась яркая архитектурная доминанта, обрастающая социальными кластерами. Западный опыт подсказывал пути поиска новых маркетинговых продуктов. Привлекательная семантика слова «апартаменты» поначалу охватила рынок жилья, сформировав дополнительную стоимость квартир с готовым интерьерным решением. Однако впоследствии девелоперы стали включать апартаменты в состав multifunctional проектов как удобный вариант, позволяющий сэкономить деньги и время.

Тенденция глобализации мегаполисов заставляла создавать удобный формат проживания человека в городе в комфортной среде с сокращением затрат на передвижение по маршруту офис—дом и относительной экономией на покупке квадратных метров в собственность.

Если рассматривать проекты, где имеются одновременно и квартиры, и апартаменты, то цена квадратного метра «нежилая» на рынке в среднем на 10–15% ниже. «При этом минимальная площадь апартаментов также может удобно варьироваться от максимальных до самых минимальных вариантов. „Доступ“ в проект получают даже те клиенты, которым на покупку квартиры не хватает достаточно существенной суммы — примерно трети, — рассуждает Дмитрий Халин, управляющий партнер Savills в России. — А поскольку у таких МФК обычно единая инфраструктура и общественные зоны, покупатели апартаментов приобретают тот же внешний комфорт за меньшие деньги».

АРГУМЕНТЫ ЗА АПАРТАМЕНТЫ Понятно, что спрос рождает предложение, а предложение новых «квадратов», в свою очередь, подогревает спрос на них. Однако востребованность апартаментов объясняется не только более выгодной, чем на обычные квартиры, ценой. Современные апарт-комплексы зачастую оказываются для покупателей единственными новыми объектами, которые соответствуют последним веяниям моды и удачно расположены: в подходящем районе с полным набором уже действующей инфраструктуры и хорошей транспортной доступностью. А формальный штамп в паспорте о регистрации по тому или иному адресу для многих не очень важен.

Кроме того, для строящихся апартаментов, если их покупателем является физическое лицо, порядок заключения сделки такой же, как при покупке жилья. «Все законные способы продажи физлицам любой недвижимости на стадии строительства описаны в федеральном законе №224 „Об



АПАРТАМЕНТЫ С ТЕРРАСАМИ
В КОМПЛЕКСЕ «ВТБ АРЕНА ПАРК»

участии в долевом строительстве», их всего три: договор долевого участия (ДДУ), выпуск жилищного сертификата и жилищно-строительный кооператив. На практике наиболее распространен ДДУ», — рассказывает заместитель руководителя проекта «ВТБ Арена парк» Анастасия Помелова.

Если апартаменты приобретаются в уже построенном комплексе, сделка проходит по договору купли-продажи. Единственное различие: в свидетельстве будет указано, что это нежилое помещение или апартамент гостиничного типа в зависимости от конкретного объекта. После окончания строительства апартамент можно, как и квартиру, продать, подарить или завещать. Более того, порядок проведения сделки в этом случае будет даже проще, ведь для договоров с нежилыми помещениями не предусмотрена государственная регистрация, регистрируется только переход права.

ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ЦЕНЫ

По данным «Метриум Групп», сегодня средняя стоимость апартаментов эконом-класса составляет 143 660 руб. за 1 кв. м, бизнес-класса — 213 700 руб., элитных — 652 485 руб. При этом еще в 2012 году на рынке были представлены исключительно апартаменты бизнес- и элитного сегментов. Уже год спустя появились первые проекты экономкласса. А в 2016 году на их долю приходится уже четверть всего предложения, на бизнес-класс — 57,1%, а на элитный — 17,4%.

Согласно исследованию Est-a-Tet, в мае текущего года первичный рынок апартаментов Москвы увеличился на 30 тыс. кв. м, а общий объем предложения достиг 634 тыс. кв. м. Если говорить о структуре спроса, то в премиальном сегменте жилья на долю апартаментов приходится примерно 35% от общего объема продаж, в бизнес-классе количество сделок с апартаментами достигает 40%, а в экономклассе этот показатель приближается к 50% и в обозримом будущем вполне может преодолеть этот рубеж.

Впрочем, это не единственное достоинство юридического статуса апартаментов как нежилых помещений. «Например, при покупке студии или пентхауса покупателю нет нужды проверять историю зарегистрированных в нем граждан и легитимность приватизации данного помещения, поскольку в нем отсутствовала постоянная регистрация. И если в квартирах, приватизированных в начале 1990-х годов, встречаются случаи ущемления прав несовершеннолетних детей, то в апартаментах такая вероятность в принципе исключена», — подчеркивает Александр Самодуров, руководитель NAI Becar Apartments.

ГОСТИНИЧНЫЕ НОМЕРА И ОФИСНЫЕ ПЛОЩАДИ

Неудобно то, что при покупке «квартир гостиничного типа» невозможно использовать материнский капитал, поскольку, согласно закону «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей», выделяемые денежные средства могут направляться только на приобретение жилых помещений. Апартаменты же юридически таковыми не являются. Также следует отметить, что на владельцев подобных резиденций не распространяется действие норм жилищного законодательства. В связи с этим у владельцев такого рода жилплощади отсутствует право долевой собственности на общее имущество в здании, такое как лестничные клетки, вход в подъезд, лифты и проч.

То есть в жилых домах владельцы квартир не платят за места общего пользования, поскольку они не находятся на балансе и налог на это имущество не начисляется. «В ситуации с нежилыми помещениями все места общего пользования и оборудование являются недвижимым имуществом, которое принадлежит конкретному лицу. И на него — имущество — начисляется налог, который входит в структуру общих платежей вместе с коммуналкой», — поясняет Сергей Креков, президент ассоциации АКОН. И, конечно, далеко не все банки автоматически распространяют свои программы ипотечного кредитования для приобретения жилой недвижимости на апартаменты.

Если говорить о налогообложении апартаментов, то налоговая ставка для них равна 0,5–2%, для квартир — 0,1–2%. Для последних ставка налога на имущество составляет 0,1%, если кадастровая стоимость не превышает 10 млн руб. В отношении апартаментов в зависимости от их статуса применяется ставка от 0,5% до 2%. «При этом ставка 2% применяется для площадей, расположенных в административно-деловых и торговых центрах, объектов обще-

ственного питания и бытового обслуживания, 0,5% — для апартаментов гостиничного типа, — комментирует Мария Литинецкая, управляющий партнер «Метриум Групп». — По факту налог на апартаменты действительно выходит выше, чем на квартиры». Но это несущественно, потому что налогооблагаемая база апартаментов в любом случае будет меньше, ведь кадастровая стоимость нежилой недвижимости существенно ниже, чем стоимость жилья.

Кроме того, апартаменты изначально дешевле квартир. То есть сэкономленной разницы покупателю хватит на покрытие повышенных расходов на налоги на десятки лет вперед. Более того, до 2020 года будет действовать переходный период, когда налог будет исчисляться по пониженным коэффициентам. Это значит, что в 2016 году собственники заплатят налог за 2015 год в размере лишь 20%.

ТРАНСФОРМЕРЫ, ИЛИ СМЕНА ФОРМАТА

Впрочем, на рынке известны случаи, когда девелоперы начинали строить апарт-комплекс, а в процессе строительства он превращался в жилой дом. Соответственно, стоимость квадратного метра возрастала. Но для перевода апартаментов в жилье необходимо, чтобы данные квадратные метры отвечали требованиям законодательства РФ к жилым помещениям. Они должны попадать в этот разряд по допустимым нормам инсоляции, метражу комнат, ширине несущих проемов и требованиям к инженерии и обеспечению пожарной безопасности. Однако четкой схемы трансформации одного формата в другой пока нет, как нет и фиксированных тарифов на эту процедуру.

Зато при желании апартаменты можно перепрофилировать из жилого пространства в коммерческие площади, например частный кабинет, представительство, художественную студию, шоу-рум или нечто подобное. Были случаи, когда клиенты покупали двое апартаментов в одном комплексе с целью проживания и организации собственного дела или для хобби, требующего дополнительного пространства.

На рынке представлен целый ряд удачных mix use объектов, сочетающих в себе апартаменты и офисы, выполненные в аналогичном стиле.

А вот для того, чтобы организовать офис на жилых квадратных метрах, согласно Жилищному кодексу РФ, необходимо провести процедуру перевода жилплощади в статус нежилого фонда, что потребует определенных временных и финансовых затрат. Кроме того, нельзя перевести в нежилой фонд одну комнату в трехкомнатной квартире, оставив, скажем, за спальней и гостиной прежний статус жилого помещения. Таким образом, с юридической точки зрения апартаменты имеют больше возможностей для использования их под те или иные нужды. Одни рассматривают их как современную альтернативу традиционному жилью, другие сдают в аренду. И по мере развития формата апартаментов будет возникать все больше вариантов для применения его в повседневной жизни. ■

ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА АПАРТАМЕНТ МОЖНО, КАК И КВАРТИРУ, ПРОДАТЬ, ПОДАРИТЬ ИЛИ ЗАВЕЩАТЬ. БОЛЕЕ ТОГО, ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ СДЕЛКИ В ЭТОМ СЛУЧАЕ БУДЕТ ДАЖЕ ПРОЩЕ

