ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Коммуны по интересам

В последнее время в мире становится все более популярным новый формат недвижимости — коливинг: люди со схожими взглядами и убеждениями делят жилое пространство не только или не столько по финансовым причинам, сколько из-за общности мировоззрения. Зачем покупать вещь, если ей можно пользоваться вместе с кем-то — именно на этом основан принцип shared economy.

ZUMA/ТАСС

Мода на коливинги уже дошла до Китая

— форматы —

Следы уберизации

Владелец крупной финской строительной компании, как и положено состоятельному европейцу, построил большой деревянный дом — по соседству с собственными топ-менеджерами. Дома у всех отдельные, однако баня общая: состоятельные совладельцы просто договариваются, чья очередь париться. На таком же примерно принципе основан коливинг — совместное проживание. «Прообраз коливинга зародился на территории США в XIX веке, когда небогатые иммигранты, покоряя мегаполисы, ютились в домах, разделенных на индивидуальные спальни и общую кухню, гостиную и санузел. В современном же понимании данного слова коливинг возник лишь с началом ипотечного кризиса 2008 года»,— рассказывает президент международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислав Зингель. По его словам, именно экономический крах инвесторов на рынке недвижимости и их растущая неуверенность вынудили девелоперов обратиться к новым решениям. В итоге к 2010 году наряду с коворкингами в США открылись первые сетевые коливинги, предполагающие наличие общего рабочего пространства, мест общественного пользования и индивидуальных спален.

По большому счету коливинг — это сочетание коворкинга и коммунальной квартиры, но с хорошим интерьером, не случайно подобранным составом жильцов, отличной транспортной доступностью и высоким качеством самой недвижимости (и ремонта в том числе). Как объясняет председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева, коливинг родился, вобрав в себя два других формата, стремительно набравших популярность: коворкинг и хостел. «Первые коливинги появились в Сан-Франциско, и бизнес-идея не нова: студенческие общежития можно считать прототипом коливингов, усовершенствованным и отвечающим требованиям времени»,— отмечает она. По словам госпожи Румянцевой, в Америке аудитория у этого формата проживания наиболее широкая, создаются даже клубы, члены которых могут проживать в коливингах одной сети, расположенных в разных районах города. Арендаторами становятся представители творческих профессий, работники сферы информационных технологий, «свободные художники». Соседей подбирают либо сами постояльцы из своей среды, либо владельцы, управляющие коливинга через собеседование, добавляет Екатерина Румянцева. Встреча с каждым потенциальным жильцом позволяет отсеять тех, кто не подходит остальным соседям.

В основе коливинга, как коворкинга или каршеринга, лежит один и тот же принцип — shared economy, когда несколько людей пользуются одной вещью. Иногда такое явление еще называют уберизацией экономики — в честь Uber, сервиса, перевернувшего представление о рынке такси. К слову, принцип совместной перевозки давно вышел за пределы автомобильного транспорта. В июне 2016 года компания РЖД анонсировала свои планы по созданию электронной площадки для оперирования вагонами. Предполагается, что робот в режиме реального времени будет выбирать ближайший порожний вагон, для того чтобы подать его грузоотправителю. Таким образом компания планирует сократить порожний пробег вагонов и добиться большей экономии.

Сегодня в разных странах мира можно найти сайты и мобильные приложения, где можно взять в краткосрочную аренду лыжи, велосипеды, сноуборды, одежду и даже новогодние елки. Более того, делиться можно не только товарами, но и услугами. Например, индийское приложение LittleSkill помогает пользователям бесплатно обмениваться навыками: пловец может научить программиста и наоборот.

На рынке недвижимости уберизация также коснулась самых разных форматов недвижимости. «Принцип shared economy буквально пронизал западный рынок недвижимости. Например, в сегменте курортного жилья это всем хорошо известный таймшер, в сегменте офисной недвижимости — коворкинг, в сегменте жилья — коливинг. В свою очередь, сегмент гостиничной недвижимости может похвастаться хостелами»,— рассуждает Станислав Зингель. По его словам, на первичном рынке существует множество форм приобретения недвижимости сразу несколькими собственниками, в том числе и за счет ипотечных займов. Даже инвестиции в коммерческую недвижимость осуществляют с другими совладельцами. Так, приобрести гигантский торговый центр можно лишь с сотней долларов в кармане — достаточно купить ценные бумаги фонда. «Во всем этом кроется один принцип: разделение расходов между несколькими арендаторами или собственниками для последующего поочередного или совместного использования недвижимости, в том числе и для извлечения дохода»,— отмечает Станислав Зингель.

От Нью-Йорка до Бали

По словам Екатерины Румянцевой, секрет популярности коливинга — в относительно невысокой по сравнению с аналогами привычного формата арендной плате, наличии при этом всех современных удобств вроде посудомоечной машины, компьютеров и безлимитного Wi-Fi. За порядком следят клининговые службы, за что жильцам доплачивать не нужно. У каждого постояльца отдельная комната или в крайнем случае комната для двоих. В квартире есть помещения для работы и творческой деятельности, есть места для занятий, которые требуют тишины — чтения или просто отдыха.

Коливинги есть в США, Канаде, Австралии, Таиланде, России, Испании, Германии — практически во всех развитых странах мира. «Сегодня коливинг особенно широко распространен в США. Годовой оборот данного сегмента составляет около $10 млрд. Коливингом в стране занимаются три крупные сетевые компании, у каждой из которых не менее 30 отдельно взятых объектов недвижимости, расположенных по всей стране. Капитал крупнейших игроков сегмента превышает $10 млрд, что свидетельствует о высокой востребованности данного формата жилья»,— говорит Станислав Зингель. По его словам, на примере США видно, что проживание в коливинге предопределяется финансовым положением: это обходится на 30–50% дешевле, чем аренда однокомнатных квартир. Но дело не только в дешевизне: на выбор формата влияет и мировоззрение. Поэтому большинство арендаторов коливинга — небогатые творческие интеллектуалы в возрасте от 25 до 35 лет. «Среди них доминируют начинающие предприниматели, фрилансеры, художники, музыканты и так далее. Для многих даже семейный статус не является препятствием к совместному проживанию с близкой по духу „тусовкой“. Поэтому среди арендаторов коливинга много семейных пар без детей»,— рассказывает Станислав Зингель. По его словам, коливинг — это своевременное предложение девелоперов для желающих сэкономить на регулярном рынке аренды жилья. «Причем спрос порой превышает предложение. В наиболее раскрученные коливинги Лос-Анджелеса сформирована очередь до 800 человек. Помимо Лос-Анджелеса активно коливинги развиваются в Нью-Йорке, Бостоне, Сан-Франциско, Майями, Сиэтле»,— рассказывает господин Зингель.

За пределами США коливинг получил распространение на самых разных континентах, достаточно много коливингов в австралийском Сиднее и Мельбурне, из европейских городов чаще всего эксперты называют Брюссель, Рим, Лиссабон, Мадрид, из азиатских — китайский Шанхай. Впрочем, коливинги встречаются даже на Бали. Например, в городе Убуд компания Roam открыла собственный коливинг для представителей творческих профессий: у каждого жильца есть своя комната с ванной, однако акцент сделан на общих пространствах — в центре дома расположен гигантский бассейн, а по вечерам жители собираются в просторном лаунже на крыше. «Рынок коливинга сформирован в Лондоне. Более того, английская столица является исключением из общего правила: в отличие от других мегаполисов, коливинг здесь распространен среди пенсионеров»,— говорит Станислав Зингель. По его словам, недавно в британской столице был построен первый малоэтажный дом, рассчитанный на 25 семей преклонного возраста. Причем проект ориентирован на покупателей, а не арендаторов жилья, как в других городах. В Великобритании даже действуют ассоциации пожилых приверженцев коливинга. А в 2016 году появилась Older Women Co-Housing Group, создатели которой уверяют, что они предлагают своим клиентам не столько жилье, сколько новых друзей. В Лондоне же расположен один из самых больших коливингов в мире — Collective Old Oak Common. Комплекс рассчитан на 550 спален, помимо которых в здании действует множество коворкингов, лаунжей для отдыха, есть даже собственные кинотеатр и тренажерный зал. Как уверяют управляющие зданием, жители могут вообще не покидать коливинг: здесь есть все необходимое. Стоимость проживания в Collective Old Oak Common составляет £250 в неделю, и он прежде всего рассчитан на тех, кто недавно переехал в британскую столицу.

Именно дополнительными услугами зачастую коливинги привлекают потенциальных жителей. Еще один интересный проект с незамысловатым названием WeLive расположен в Нью-Йорке — он был запущен компанией WeWork, которая ранее, как следует из ее названия, специализировалась на коворкингах. Всего комплекс рассчитан на 200 спален, однако интересно, что девелоперы не ограничились исключительно предоставлением жилья и общих пространств вместе с сопутствующими услугами: речь идет об образе жизни. Так, вместе с комнатой жильцы получают доступ к общим книгам, совместному караоке и даже питанию. При этом каждый может выбрать не только комнату по своему бюджету, но и план проживания — например, за дополнительную плату можно получить даже тренера по фитнесу.

Инвесторы на паях

Одной из разновидностей shared economy на рынке недвижимости эксперты называют совместное инвестирование. Причем интересно, что одна из форм — вложения в те же коливинги. «Мы говорим не о покупке недвижимости вскладчину, а о соинвестировании строительства — это довольно популярный инвестпродукт в Великобритании, Германии, Чехии: частные инвесторы вкладывают свои деньги в строительство и получают доход после продажи объекта»,— подчеркивает директор по зарубежной недвижимости компании Knight Frank Марина Шалаева. По ее словам, деньги могут быть вложены как в жилую, так и в коммерческую недвижимость: студенческие общежития, доходные дома, отели и апарт-отели. «В Великобритании бюджет для соинвестирования начинается от £500 тыс., а итоговая доходность колеблется от 10% до 25% годовых, срок реализации проекта составляет всего один-два года, и зачастую инвесторы привлекают в него банковское финансирование»,— отмечает госпожа Шалаева. Основными видами таких инвестиций являются, по ее словам, во-первых, покупка старого здания одним инвестором или группой инвесторов, его редевелопмент и последующая продажа готовых квартир. Во-вторых, приобретение акций компании, специально созданной под конкретный проект — эта структура владеет земельным участком, привлекает кредитные средства и выступает заказчиком строительных работ. «После реализации проекта компания ликвидируется с выплатой остатков акционерного капитала ее участникам. Третий вариант — так называемый мезонинный кредит: частное кредитование застройщиков, нуждающихся в дополнительном финансировании проектов. В этом случае обеспечением выступают акции компании-застройщика»,— объясняет Марина Шалаева.

По ее словам, совместно вкладывают в недвижимость и частные, и профессиональные инвесторы, у которых есть какие-то свободные средства, но нет возможности самостоятельно реализовать девелоперский проект: недостает необходимого опыта и нет полного объема финансирования. «Соинвестирование для них — это возможность поучаствовать в строительстве объектов на ликвидных и популярных зарубежных рынках недвижимости, вложив при этом небольшое количество денег и не организовывая самостоятельно весь процесс, включая поиск и покупку участка, разработку проекта, получение соответствующих разрешений и лицензий, поиск подрядчиков и так далее»,— говорит госпожа Шалаева.

Если инвестируют в такие проекты, как правило, состоятельные люди в возрасте, то живут в коливингах по всему миру чаще все-таки молодые. Как отмечает Екатерина Румянцева, современная молодежь очень мобильна и не хочет привязываться к месту. «Молодые люди месяцами, а то и годами живут на островах, сдавая квартиры, которые достались им по наследству от родителей и бабушек. Даже кратковременное путешествие длительностью в месяц или два планируется с выгодой для себя: почему бы не сдать квартиру людям, которые в этом нуждаются, таким же, как ты, путешественникам, для которых гостиничная индустрия выглядит бездушной»,— рассказывает госпожа Румянцева. По ее словам, специальные сервисы позволяют делать это без риска, подбирать близких по духу и взгляду на мир арендаторов. Коливинг для них уже следующий шаг, а управляющие компании, работающие с этим форматом, помогают найти подходящий для жизни объект практически в любой точке мира.

Алексей Лоссан

реклама

Castle Residences
Единственные и неповторимые

Только что предложенный к продаже комплекс Castle Residences - это пожалуй единственные роскошные апартаменты в Средиземноморье, которые расположены буквально на море. Представляя собой финальный этап жилой недвижимости яхт-курорта, они со всех сторон окружены водой и находятся всего в нескольких шагах от пляжа, открывая панорамный вид на море и прибрежный город Лимассол.

Для получения дополнительной информации или заказа частного посещения, обращайтесь по телефону
+7 495 643 1901

limassolmarina.ru

Жизнь на Море