

РАЗНЫМИ ПУТЯМИ

В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ АПАРТАМЕНТЫ — ОДИН ИЗ САМЫХ ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩИХСЯ СЕГМЕНТОВ НЕДВИЖИМОСТИ. МОСКВА И ПЕТЕРБУРГ — ЛОКОМОТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ. НО ФОРМИРОВАНИЕ СЕГМЕНТА В ДВУХ СТОЛИЦАХ ИДЕТ В РАЗЛИЧНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ.

АГАТА МАРИНИНА

В Петербурге первые проекты с апарт-ментами появились около пяти лет назад. К тому времени в Москве насчитывалось уже почти 40 таких комплексов. И большинство из них было предназначено именно для собственного проживания. Первые стройки с апарт-ментами были вызваны желанием девелоперов обойти существующие градостроительные ограничения по разрешенному виду использования земельных участков, отмечают эксперты. «Когда в столице в черте города практически не осталось качественных площадок для реализации жилых комплексов, а земли для строительства коммерческой недвижимости было предостаточно, застройщики приступили к возведению апарт-мента. Так появились комплексы, которые по своему наполнению практически ничем не отличаются от обычных жилых домов, но юридически являются коммерческой недвижимостью», — отмечает руководитель отдела продаж ООО «Лемминкяйнен Строй» (реализует проект апарт-отеля Valo) Марина Сторожева. По ее словам, в настоящее время в Москве качественных апарт-отелей с гостиничным сервисом и инвестиционными программами доходности практически нет. «В основном в столице строят так называемое псевдожилье, которое позиционируется как апарт-менты, но по сути является просто жилым домом без прописки», — отмечает госпожа Сторожева.

С РАСЧЕТОМ НА ИНВЕСТОРОВ Петербург же, напротив, пошел по инвестиционному пути. Местные девелоперы предпочитают реализовывать апарт-отели и сервисные апарт-менты, в которых действуют профессиональные управляющие компании, представлены гостиничный сервис и внутренняя инфраструктура. Юниты предлагаются в качестве инструмента для инвестиций со среднегодовой доходностью 8–13% в зависимости от проекта. «Сервисные апарт-менты предназначены для сдачи в аренду и, как правило, продаются с полной отделкой и меблировкой. Специализированная управляющая компания предлагает полный спектр гостиничных услуг. Несервисные апарт-менты, как правило, являются альтернативой квартире и предназначены для собственного проживания», — поясняет разницу руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg Светлана Московченко. По данным аналитиков, за последние несколько лет объем предложения вырос в три раза.

В Knight Frank St. Petersburg подсчитали, что предложение в сегменте сервисных апарт-ментов, предназначенных для сдачи в аренду, по итогам первого полугодия 2018 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросло на 34%, до 3340 юнитов. Продажи увеличились в 2,6 раза: с января по июль было продано 1230 апарт-ментов. При этом в Москве по итогам первого полугодия текущего года количество апарт-ментов в общем объ-



ПЕТЕРБУРГСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРЕДПОЧИТАЮТ РЕАЛИЗОВЫВАТЬ АПАРТ-ОТЕЛИ И СЕРВИСНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ, В КОТОРЫХ ДЕЙСТВУЮТ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ, ПРЕДСТАВЛЕНЫ ГОСТИНИЧНЫЙ СЕРВИС И ВНУТРЕННЯЯ ИНФРАСТРУКТУРА

еме предложения в новостройках сократилось почти на 10%. В настоящее время на рынке представлено более 120 комплексов общей площадью около 760 тыс. кв. м. Такие данные приводят аналитики компании «Метриум». В компании «Милль-Новостройки» добавляют, что в этом году предложение пополнилось апарт-ментами эконо-класса. Последние три года в столице можно было купить только апарт-менты классов бизнес и комфорт. По данным компании, сейчас доля апарт-ментов в структуре предложения в старых границах Москвы составляет 15,2% — по сравнению с докризисным периодом их доля сократилась почти вдвое. По словам генерального директора компании «Милль-Новостройки» Натальи Шаталиной, снижение доли апарт-ментов в структуре предложения связано со снижением спроса на данный вид недвижимости. «Апарт-менты, как правило, стоят примерно на 20% дешевле, чем квартира аналогичной площади в той же локации, но у этого вида недвижимости есть еще и ряд особенностей. Поэтому каждый покупатель делает выбор исходя из своих потребностей», — указывает она.

По данным статистики, в Петербурге большая часть апарт-ментов реализуется именно с инвестиционной целью, то есть покупатели намерены в дальнейшем сдавать юниты в аренду и получать доход. В некоторых комплексах доля таких сделок доходит до 90%. «Многие рантье сегодня действительно рассматривают апарт-менты как альтернативу покупке квартиры для сдачи в аренду. По сравнению с другими сегментами недвижимости,

например, помещениями street retail или отдельными офисами, апарт-менты имеют заметно более низкий порог входа, при этом заявленные показатели доходности у существующих проектов выше, чем у жилья», — объясняет Светлана Московченко. По прогнозам экспертов, в среднесрочной перспективе рынок апарт-ментов продолжит развиваться в сервисном формате и будет одним из привлекательных сегментов для инвестиций в сфере недвижимости. В течение текущего года вероятен выход на рынок еще около 20 проектов общей площадью более 200 тыс. кв. м. Активное увеличение числа комплексов с апарт-ментами обусловлено как растущим спросом, так и наличием земельных пятен под застройку.

«Апарт-менты появились на рынке совсем недавно, но уже стали понятны потребителю. И этим отчасти обусловлен интерес девелоперов к таким проектам. Вместе с тем в Петербурге достаточно много участков, на которых нельзя возвести традиционный жилой комплекс, а апарт-отель — можно. Это также благоприятно сказывается на развитии сегмента», — отмечает генеральный директор ЗАО «БФА-Девелопмент» Людмила Коган.

Экономически для девелопера эффективнее реализовывать именно апарт-отель, а не традиционную гостиницу, к примеру. Окупить инвестиции удастся в разы быстрее. Разница в сроках окупаемости может составлять до десяти лет.

СПОРНЫЙ ЗНАК РАВЕНСТВА Изначальное появление апарт-ментов в качестве «псевдожилья» и дальнейшее раз-

витие сервисных апарт-отелей привело к путанице с форматами на рынке. И те, и другие проекты относятся к апарт-ментам, однако по своему наполнению и функциональному использованию существенно отличаются. Утвержденной классификации объектов нет, что приводит к спорам, связанным с законодательным регулированием этого сегмента. Один из самых острых вопросов — приравнивание апарт-ментов к жилью. С такими инициативами время от времени выступают как федеральные, так и региональные власти. Очередной законопроект «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях регулирования правового статуса многофункциональных домов и жилых апарт-ментов» был внесен на рассмотрение в Госдуму в июне этого года. В документе говорится, что широкое распространение апарт-ментов порождает множество проблем для покупателей. Речь идет о невозможности получить прописку, об отсутствии социальной инфраструктуры и о ряде других вопросов, вызванных юридической принадлежностью апарт-комплексов к коммерческой недвижимости. Представленный законопроект предлагает переводить апарт-менты в статус жилья, таким образом, восстановив покупателей в правах. Девелоперы сетуют, что проект закона не прошел обсуждение с экспертным сообществом и в некоторых аспектах противоречит сам себе.

«Зачем переводить коммерческий объект в статус жилой недвижимости? В законопроекте это объясняется заботой о гражданах. Однако для "жилых апарт-ментов" в документе не предусмотрено никаких стандартов или требований. К примеру, социальная инфраструктура предусмотрена, но строить ее девелоперы не обяжут — все необходимое разместится в зонах жилой застройки по соседству», — говорит председатель экспертного совета по апарт-ментам Российской гильдии управляющих и девелоперов, генеральный директор УК «Вало Сервис» Константин Сторожев. По его словам, в итоге, согласно документу, помещение переводится в статус жилого, но отправить детей в детский сад или школу по месту жительства все равно собственники юнитов не смогут. Равно как и получить регистрацию, воспользоваться медицинскими услугами системы ОМС, социальными льготами, рассчитывать на субсидии и компенсацию расходов. «Это медвежья услуга для покупателей и откровенная подножка добросовестным застройщикам. Апарт-отели — это гостиничные объекты для временного проживания, они требуют гостиничной, а не жилой инфраструктуры. Девелоперы изначально не строили в таких проектах школы и сады. А покупатели знали, что приобретают коммерческий объект для инвестиций или собственных нужд, но никак не для проживания», — заключает господин Сторожев. ■