

домформаты

Сожительство

Экономика совместного использования стала неотъемлемой частью жизни. Так, развитие каршеринга позволяет обходиться без автомобиля в собственности, что дает возможность экономить на парковках и налогах. Благодаря коворкингам минимизируются издержки на аренду офисов. А вот коливинги, которые только стали появляться в Москве, могут позволить сэкономить на совместном съеме квартиры, что актуально для молодых.

— тенденция —

Алла Цытович когда-то была банковским топ-менеджером. И вдруг ее жизнь изменилась: она покинула пост председателя правления Юниаструм-банка и занялась развитием сети хостелов Nice Hostel по европейской франшизе. Но неожиданно для себя госпожа Цытович повернулась совсем в другую сторону: желане развивать хостелы трансформировалось в то, что теперь она владелица коливингов в Москве. «Мой проект попал в акселератор Фонд развития интернет-инициатив, что позволило получить финансирование, — рассказывает Алла Цытович. — Я пришла в фонд с идеей развивать и дальше свои хостелы, но выяснилось, что по формату они больше напоминают коливинги». Так, бывший банкир стала управлять сетью LogINN.

Пионером коливинга принято считать The Rainbow Mansion в Кремневой долине в США. В 2006 году пять молодых инженеров из исследовательского центра NASA Ames сняли двухэтажный дом, так как арендовать жилье каждый в отдельности не мог себе позволить из-за высоких цен на недвижимость. Они разделили не только жилую площадь и финансовые обязанности, но и быт. Создатели The Rainbow Mansion организовали ряд общественных мероприятий, привлекая к взаимодействию других специалистов из разных смежных сфер. В этом коливинге арендовали жилье и читали лекции астронавты, инженеры виртуальной реальности, предприниматели, исследователи Антарктиды. Идею быстро подхватили и другие города Северной Америки, а за ними и другие страны. То есть изначально коливинги были рассчитаны на специалистов, работающих в сфере высоких технологий.

Руководитель архитектурной студии AI-architects и преподаватель МАРХИ Иван Колманок отсылает еще дальше — в позапрошлый век: «Тогда в России появилась первая квартира-коммуна, когда литератор Василий Земцов снял в Санкт-

Петербурге 11-комнатную квартиру и заселился туда вместе с друзьями». А ведь первый коливинг тоже появился в СССР: в знаменитом Доме Наркомфина в центре Москвы были и личные комнаты с санузлом, и общественные пространства, включая кухню, прачечную и детский сад, добавляет эксперт. Но именно это наследие вызывает подчас негативные ассоциации у россиян по поводу коливингов. Например, не прикрывается ли иностранным словом банальное коммунальное жилье? Именно с такими форматами совместно проживания сейчас в России путают коливинги, хотя у них не так много общего, соглашается Иван Колманок. Ни в общежитиях, ни в коммуналках комфортному сосуществованию группы людей и наличию личного пространства внимание не уделялось, констатирует он. «Если посмотреть на исторический срез, то попытки создать различные объединения были всегда, но редко они становились успешными — взять тот же пример Арлезианской коммуны Ван Гога», — пессимистичен глава бюро T+T Architects Сергей Труханов.

Сегодня считается, что коливинги в основном ориентированы на молодых людей, так называемых миллениалов, отмечает основатель и генеральный директор архитектурной студии IND architects Амир Идиатуллин. Они не торопятся обзаводиться семьей и собственным жильем, предпочитают аренду. В то же время из-за развития интернет-технологий для них характерна социальная изолированность, поскольку большая часть общения происходит в сети, считает господин Идиатуллин.

Алла Цытович подтверждает, что постояльцами ее коливингов являются в основном молодые люди 24–28 лет, которые приезжают в Москву на проектные работы либо обустроиться в столице. В основном это ребята креативных профессий: веб-дизайнеры, программисты, художники и т. д. «Но не всегда можно быстро найти в Москве оптимальный вариант аренды квартиры, — говорит



Коливинги зачастую превращаются в сообщество единомышленников

она. — Нужно заплатить сумму, эквивалентную стоимости двухмесячного проживания плюс зачастую надо выплатить процент риэлтору. У молодых ребят, приезжающих из других городов, как правило, не всегда есть необходимая сумма». В случае с коливингом не все так сложно: госпожа Цытович говорит, что месяц проживания в LogINN — 16–20 тыс. руб. За такие деньги в Москве трудно снять жилье даже в районе МКАД.

«В среднем в коливингах проживают по 5–12 человек, — говорит гендиректор УК „Росинвестотель“ Кирилл Иртыга. — Соответственно, стоимость проживания из расчета на одного человека ниже, чем при съеме квартиры или комнаты. Более того, в коливингах люди работают, что позволяет сэкономить еще и на аренде рабочего места и транспортных расходах».

У коливингов своя экономика, что привлекает инвесторов. По словам Аллы Цытович, срок окупаемости таких проектов — два года, если речь идет об арендованном объекте. Если выкупать недвижимость под коливинги в собственность, то окупить затраты можно через восемьдесят лет. Выход на операционную

безубыточность — четыре месяца, а через восемь-девять месяцев можно добиться EBITDA в 30% от выручки, полагает госпожа Цытович.

Владельцы коливингов не оперируют крупными цифрами: по словам владелицы сети LogINN, месячная выручка такого объекта на 147 мест — 2,5–3,7 млн руб. Но это пока. У этого сегмента рынка достаточно высокая емкость — 27 млрд руб. в год.

Чтобы понять, готовы ли в нашей стране к появлению коливингов, IND architects провел опрос. «Как выяснилось, люди к такому формату недвижимости готовы, но знания о нем у них самые поверхностные, — рассказывает Амир Идиатуллин. — Что касается совместного проживания, большинство готово делиться доступом к интернету, рабочим пространством и коммунальными услугами. В качестве соседей они предпочли бы студентов или молодые семьи. А вот санузел, личную комнату и кухню опрошенные делить не готовы».

Ошибочно считать, что коливинги в нашей стране будут пользоваться спросом только в Москве и Санкт-Петербурге, утверждает господин Идиатуллин. Например, в Адлере успешно работает «Инсайт Хауз». Здесь можно арендовать рабочее пространство в опен спейс и место проживания

в особняке с общей кухней, прачечной и различными зонами отдыха. Пространство рассчитано на 35 человек», — рассказывает он. Еще один пример — «Деревня» в Московской области. На участке 64 га расположены различные общественные пространства, территория кемпинга, глэмпинга, парковка и жилые дома для аренды или покупки. Также здесь можно арендовать участок для различных целей: от проведения каких-либо мероприятий до организации фермерского хозяйства.

По мнению Кирилла Иртыга, такой формат вполне может прижиться в Казани или Екатеринбурге. «Коливинг привязан к бизнес-инкубаторам и творческим кластерам, а также локациям, привлекательным для туризма и отдыха», — поясняет эксперт. По мнению сооснователя архитектурной группы DNK ag Натальи Сидоровой, коливинги могут быть востребованы в тех районах и городах, где есть проблемы с инфраструктурой шаговой доступности.

В перспективе активно будут развиваться клубные коливинги и коворкинги, в том числе разного ценового сегмента, считает она. «Самый вероятный формат — коливинги по интересам, — полагает госпожа Сидорова. — Прообразом могут служить

студенческие кампусы». Появление такого формата, как коливинг, отвечает нынешним трендам развития общества, где во главу угла ставятся мобильность, возможность удаленной работы, индивидуализм, ослабление традиций патриархальной семьи, ценность получения новых опытов и эмоциональных переживаний, отмечает Наталья Сидорова.

Впрочем, не все эксперты так позитивно оценивают коливинги. «На мой взгляд, появление такого формата нельзя считать положительным явлением, — делится своим мнением Сергей Труханов. — Это переход от экономики владения к экономике пользования, что, в свою очередь, освобождает будущие поколения от наследства и наследственности. Это характерно не только в межличностных отношениях, но и в большем масштабе — зачем думать о том, как будет это выглядеть спустя столетие, если такой объект никому не принадлежит». Фактически это некая «жизнь по подписке», а ее влияние и последствия пока сложно прогнозируемы, уверен эксперт. Он не исключает, что в перспективе появятся свои коливинги для пожилых людей: «И не факт, что всем придется по душе эта система».

Халиль Аминов

Угол с мебелью

— предложение —

Если квартирой с чистовой отделкой уже никого не удивить, то предложения с мебелью на первичном рынке пока не приняли массового характера. Хотя возможность интегрировать затраты на мебель в ипотечный кредит и существенно сэкономить на ее покупке стремительно прибавляют формату популярность. «Ъ-Дом» выяснил, в чем плюсы и минусы таких предложений.

Каждая 20-я квартира на первичном рынке крупных городов сейчас продается с мебелью, громко заявила в своем недавнем исследовании Первая мебельная фабрика. Аналитики уверены, что за минувшие три года доля лотов с полной или частичной меблировкой в общей структуре предложения выросла с нуля до 5%. По прогнозам компании, в 2020 году этот показатель достигнет 7%. Оценки профильных консультантов рынка недвижимости пока не так оптимистичны. Например, в «Бон Тон» говорят лишь о шутливом предложении квартир с мебелью «от застройщика» и оценивают их общую рыночную долю в 0,05%, а в «Азбуке жилья» она наливается на 1–2%.

Тем не менее тренд на постепенное увеличение предложения жилья с мебелью они признают единогласно. Председатель совета директоров компании «Бест-Новострой» Ирина Доброхотова указывает, что в Москве мебель в виде готового полного ремонта в новой квартире или в качестве дополнительной опции под заказ суммарно предлагается застройщиками в шести жилых комплексах. «Хотя два года назад таких проектов было всего два», — замечает она.

Новая аудитория

Гендиректор компании «Азбука жилья» Владимир Каширцев вспоминает, как еще три-четыре года назад в качестве дополнительной опции при покупке квартиры в новостройке предлагалась отделка. Те-



Россияне готовы покупать в новостройках квартиры с мебелью, если они приобретают такое жилье для сдачи в аренду

перь такие предложения формируют треть рынка в старых границах Москвы. Эксперт рассказывает, что лучше всего формат прижился в массовом сегменте: именно он формирует 70% существующих на рынке квартир с отделкой. Еще 15–20% приходится на долю бизнес-класса, а на первичном рынке элитного сегмента — всего 10–15%. «Это прежде всего обусловлено возможностью вклю-

чить стоимость отделки в тело ипотечного кредита», — поясняет господин Каширцев. Именно по такой же схеме сейчас растет интерес к меблированным вариантам.

Директор по маркетингу ГК А101 Дмитрий Цветов связывает появление на рынке меблированных квартир с изменением потребительского поведения. По его мнению, нельзя сравнивать Россию с западными странами в этом вопросе. На Западе население значительно мобильнее, и, например, в Нью-Йорке доля арендного жилья доходит до 75%,

а в Берлине — до 80%; европейцы и американцы привыкли относиться к недвижимости как к инструменту. «А в СССР и затем в России собственная квартира всегда была символом благополучия и стабильности, ценным активом», — рассказывает господин Цветов. Именно поэтому, считает он, покупатели недвижимости любого класса предпочитали делать ремонт по индивидуальному проекту, разица для них заключалась лишь в сумме. Но сейчас тренд меняется: денег, времени и нервов на отделку у покупателей стало существенно меньше.

Директор по развитию продукта ГК ФСК Павел Брызгалов считает, что в России полностью готовое к заселению жилье предпочитают те, кто имел дело с ремонтными работами и представляет, какого уровня самоотдачи они требуют. «Но для большинства россиян квартира — первая и зачастую единственная крупная покупка, поэтому они предпочитают приобрести лишний метр, нежели готовый продукт», — полагает он. Сейчас, по словам эксперта, квартиры с мебелью чаще всего предпочитают две категории покупателей: те, кому необходимо переехать в купленное жилье в максимально сжатые сроки, и те, кто приобретает недвижимость для сдачи в аренду.

Технология отделки

Мебель от застройщика может стать неплохим вариантом экономии. Ирина Доброхотова подсчитывает: в комплексе «Скандинавия» квартиры с мебелью и отделкой продаются по 140 тыс. руб. за 1 кв. м, без отделки — 122,8 тыс. руб., в «Саларьево парк» экономика похожая — 230 тыс. руб. за 1 кв. м против 201,3 тыс. руб. Получается, что в новостройках комфорт-класса стоимость ремонта и мебели составляет 20–30 тыс. руб. за 1 кв. м — так, весь ремонт в студии площадью 23 кв. м будет стоить 570 тыс. руб., — рассуждает она. Те же самые работы и мебель за свой счет, по оценкам эксперта, обойдутся в 0,8–1 млн руб.

Владимир Каширцев приводит похожую оценку, подсчитывая, что меблировка и ремонт студии площадью 25–33 кв. м от застройщика стоят в среднем 500–600 тыс. руб. «За счет оптовых цен, которые получают застройщики, этот показатель заметно ниже, чем в розничной продаже», — объясняет он. Девелоперы с ним соглашаются: по их оценкам, цены мебельных компаний для застройщиков могут быть ниже на 10–30%. «Также можно сэкономить на доставке и сборке, а при отделке — закупая оптом стройматериалы и договариваясь с бригадами отделочников на большие объемы работ», — добавляет госпожа Доброхотова.

Но далеко не всегда предлагается полностью оборудовать квартиру. Павел Брызгалов из ГК ФСК называет популярным вариантом лоты, в которых монтируется только кухня. В Первой мебельной фабрике считают, что стоимость такой меблировки в среднем составляет 70–95 тыс. руб. и оказывается на 20–30% ниже, чем в розничной продаже.

Ирина Доброхотова в качестве еще одного варианта частичной меблировки выделяет квартиры с установленной сантехникой: «Этот формат наиболее востребован в массовом сегменте, где у покупателей нет больших притязаний при выборе мебели и марки сантехники — намного важнее сэкономить деньги и время». В ФСК «Лидер» указывают, что застройщики обычно используют мебель средней ценовой категории. Дмитрий Цветов объясняет, что меблировка от застройщика по определению должна быть максимально универсальной и подходить под привычки большинства покупателей: «Закупать что-то дорогое или нестандартное невыгодно и с потребительской точки зрения нецелесообразно».

Сдерживающие факторы

Хотя возможность «упаковать» стоимость всей меблировки в ипотеку, избежав таким образом более дорогого потребительского кредита, и за-

ставляет многих задуматься о покупке полностью отделанной квартиры, но на пути развития этого сегмента все еще немало препятствий. Ключевым из них Дмитрий Цветов называет наличие у покупателей собственного имущества: «Многие раньше жили в съемных квартирах, но все равно покупали какие-то удачные для них предметы интерьера, и избавляться от них не хочется, но в меблированной квартире не всегда найдется место».

Еще одним серьезным ограничителем господин Цветов называет боязнь многих покупателей оказаться в типовой квартире. Эксперт считает, что одним из альтернативных вариантов в этой ситуации служат сертификаты в мебельные магазины, которые выдаются с квартирой: «В одном из проектов мы предлагаем возможность включить в стоимость квартиры сертификаты, где номинал зависит от площади лота: для однокомнатных квартир — 270 тыс. руб., двухкомнатных — 350 тыс. руб., а трехкомнатных — 450 тыс. руб.». Эта мера позволяет включить стоимость мебели в тело ипотечного кредита.

Гендиректор агентства «Бон Тон» Наталья Кузнецова уверена, что меблировка жилых помещений на первичном рынке пока актуальна в основном в сегменте апартаментов: «Если речь идет о квартирах, то это малоформатные лоты: студии, однокомнатные квартиры, евродвушки, приобретаемые в качестве первого жилья либо под аренду». Господин Брызгалов, в свою очередь, добавляет, что девелоперы, как правило, не предлагают мебель в квартирах редкого формата — здесь в большинстве случаев требуется индивидуальный подход. К числу дополнительных проблем полностью меблированных квартир госпожа Кузнецова относит отсутствие гарантий. «Кроме того, как правило, застройщик предлагает ограниченный набор вариантов и предпочтения покупателей могут оказаться далеко за этими рамками», — заключает она.

Александра Мерцалова