

# НЕДВИЖИМОСТЬ

## Инвесторы полюбили апарт-отели

В Челябинской области растет спрос на загородные апартаменты. По словам участников рынка, все больше людей инвестируют средства в покупку такой недвижимости для последующей сдачи в аренду. Досуг на южноуральской природе становится более привлекательным на фоне существенного роста цен на туристические поездки за границу и внутри России, а также действующих ограничений на авиаперелеты. По словам экспертов, строительство таких объектов осложняется бюрократическими процедурами.

### —загородная недвижимость—

Рост популярности внутреннего туризма в России повысил интерес к загородным апартаментам в Челябинской области. Среди жителей становится все более популярной покупка такой недвижимости для сдачи в аренду.

В этом году внешнеполитические события повлекли за собой прекращение прямого авиасообщения со странами Европы. Выдачу виз россиянам приостановили Норвегия, Литва, Латвия, Япония и Чехия. Из аэропорта Челябинска по-прежнему не летают самолеты в города южной и центральной части России из-за запрета Росавиации. Среди них Воронеж, Анапа, Геленджик, Краснодар, Ростов-на-Дону и Симферополь. Выезд за границу стал сложнее и затратнее, в том числе из-за скачков курсов валют. В условиях, когда отдых на зарубежных курортах и юге России стал менее доступным, популярность набирает внутрирегиональный туризм. В Челябинской области выросла популярность объектов размещения вблизи озер, термальных источников и горнолыжных курортов. Такую тенденцию отмечают представители туристической отрасли.

«Спрос на апартаменты на территории термального курорта “Баден-Баден” в селе Еткуль за последний год вырос значительно, поскольку все больше людей осознают, что выгодно их приобретать и сдавать в аренду. К тому же из-за удорожания отдыха за рубежом и внутри страны у нас выросла заполняемость номерного фонда — этим летом она достигает 100%», — рассказал коммерческий директор группы компаний Baden Family (имеет три термальных комплекса в Свердловской области, два курорта — в Челябинской, один — в Кургане) Станислав Колчин. По его мнению, выгода приобретения апартаментов очевидна — за недельное пребывание гостя в одном из комплексов можно получить столько же, сколько в месяц от сдачи квартиры в аренду, то есть 20–30 тыс. руб. По словам коммерческого директора Baden Family, некоторые инвесторы приобретают сразу по несколько апартаментов для дальнейшей сдачи.

«Есть те, кто покупает один-два апартаментов, в том числе через ипотеку, есть те, кто готов выкупить этаж. Кроме того, приобретают не только в инвестиционных целях, но и как загородную недвижимость. Владельцы апартаментов любят отдыхать на нашем курорте, а некоторые живут здесь на постоянной основе», — отмечает господин Кол-



Туристы стали чаще выбирать Челябинскую область для отдыха

чин. По его словам, площадь апартаментов варьируется от 18 до 50 кв. м, стоимость — от 3,9 млн до 7,5 млн руб. В целом курорт продает до 50% номерного фонда, за которым следит управляющая компания. Станислав Колчин отмечает, что с каждым годом растет стоимость проживания в апартаментах, а значит и их доходность. «Стоимость размещения увеличивается, однако мы стараемся держать цены доступными. Цена самих апартаментов тоже растет — в начале года в “Баден-Баден Еткуль” квадратный метр стоил 150 тыс. руб., сейчас — уже 180 тыс. руб. Это связано с тем, что мы постепенно увеличиваем цены на еще не проданные объекты», — объясняет представитель курорта. По его словам, в ближайшее время на территории комплекса начнется строительство нового 10-этажного корпуса. Здесь будут студии, одно- и двухкомнатные номера, предназначенные, в том числе, для размещения семей с детьми.

Взросший спрос на загородные апартаменты в этом году отмечает председатель совета директоров и совладелец ООО «Горно-лыжный центр “Солнечная долина”» Олег Сиротин. «Спрос вырос, коэффици-

ент заполняемости отеля у нас поднялся летом до 80%, что достаточно хорошо: приезжает больше людей и собственники апартаментов получают больше денег. В прошлом году заполняемость была около 65%», — рассказывает господин Сиротин. По его словам, в первые месяцы после начала спецоперации произошел некоторый спад в спросе на апартаменты. «Сейчас спрос понемногу восстанавливается, но в наличии осталось всего несколько апартаментов. Продавать практически уже нечего. Сейчас получаем разрешение на строительство нового отеля на 30 апартаментов. В сентябре начнем строить, планируем завершить его через полтора года», — поясняет Олег Сиротин. Сейчас на территории курорта продают номера в апарт-отеле Sports Residence Business, в комплексах Sunny Valley и Family Alley продажи завершены.

По мнению совладельца горнолыжного курорта, спрос на услуги по сдаче апартаментов будет расти. «Люди сегодня осознали, что жить в круглый год в бетонных зданиях в городе — это скучно, опасно — по причине пандемии. Они осознали, что нужно держаться ближе к при-

роде, к активному отдыху», — считает господин Сиротин.

Гендиректор туристического агентства «Вита-Трэвел» Алексей Ципордей отмечает, что востребованные апартаменты в Челябинской области сосредоточены вокруг озер. «Популярны направления возле горнозаводской зоны — вблизи озер Тургояк, Еловое. Спрос на аренду номеров хороший, стабильный, но он больше ориентирован на выходные дни. Но за счет того, что выезд за границу ограничен, в гостиницах живут и по неделе. По сравнению с прошлым годом заполняемость номерного фонда стала больше», — комментирует господин Ципордей. По его словам, в целом есть дефицит номерного фонда на территории вблизи озер и там, где пролегают экскурсионные маршруты. В приоритете юг и восток области. Например, направления в сторону Троицка и Магнитогорска», — отмечает Алексей Ципордей.

По словам исполнительного директора «ИВС-Недвижимость»

Евгения Короткова, застройщики заинтересованы в возведении апартаментов, однако их строительство возможно не на всех площадках. «Высокий спрос всегда существует на чистые озера и природу, другой вопрос, что качественные, законченные строительством проектов крайне мало, гораздо больше разнообразных форм советского наследия, всевозможных баз отдыха, диких или брошенных пляжей, санаториев без модернизации, внимания и инвестиций», — считает господин Коротков. Эксперт отмечает, что в начале этого года спрос на апартаменты снизился, а девелоперам до сих пор сложно прогнозировать сроки и сроки реализации проектов. «Усложнился и портрет покупателя, заемщики не могут быть бесконечными, хоть и ипотека снова ожила после очередных стимулов, но с гораздо меньшей силой, чем ранее. Но ключевая для сегмента проблема — дефицит качества, как и в жилье, если продукт девелопера будет отличаться от серых безликих проектов, то потребитель на него найдется быстро», — поясняет

Евгений Коротков. Эксперт считает, что жить постоянно в гостиничном номере вряд ли кто-то сознательно захочет, а приезжать отдыхать на выходные или в отпуск — отличная идея. По его словам, апартаменты существенно менее ликвидны, чем квартиры, и не очень хорошо известны широкому кругу потребителей, поэтому с ними дольше и сложнее совершать какие-либо действия.

Управляющий партнер группы компаний «Девелопмент Про» Вахтанг Чикаберидзе считает, что сейчас, когда отдыхать за границей стало сложнее и дороже, люди обратили внимание на апартаменты в Челябинской области. «Апартаменты и дальше будут пользоваться спросом при наличии временных, денежных и прочих организационных препятствий для отдыха за границей. Люди в них отдыхают — проводят выходные, праздники и отпуска», — отмечает Вахтанг Чикаберидзе. По словам эксперта, строительство апартаментов в регионе препятствует необходимости проходить множество бюрократических процедур.

«По существующим разрешительным условиям очень сложно построить гостиницы на Увильдах, Тургояке, Еловом и Кисегаче. Есть очень много препон для возведения апартаментов. Есть спорные земли, иногда общественность против застройки курортов дополнительными объектами размещения, хотя спрос на это есть. Многие из-за этого не берутся, потому что не хотят тратить время на прохождение бюрократических процедур», — поясняет Вахтанг Чикаберидзе. По его словам, за несколько лет ошутимо выросла стоимость квадратного метра в загородных апартаментах. «Если несколько лет назад в том же Еловом стоимость составляла 60–80 тыс. руб. за квадратный метр, то сейчас — свыше 200 тыс. руб. Стоимость может вырасти и дальше. Сейчас это выгодно с точки зрения длительного вложения, которое точно будет приносить серьезный доход вне зависимости от типа курорта и времени года», — считает Вахтанг Чикаберидзе.

По сведениям «Авито Недвижимости», в январе-марте средняя стоимость загородной недвижимости в Челябинской области выросла на 12% к аналогичному периоду прошлого года и достигла 1,1 млн руб. К октябрю-декабрю 2021-го повышение составило 10%. Спрос на жилье в регионе за год вырос на 3%, за квартал — на 19%, предложение за эти периоды снизилось на 7% и 6% соответственно.

Михаил Бычков

## Медленно, но верно: ипотека восстанавливает спрос

### —жилая недвижимость—

**С.9** В ВТБ сообщили, что уже распространены условия ипотеки с господдержкой на строительство частных домов и покупку участка для самостоятельного возведения объекта недвижимости. Ставка по таким кредитам составляет 6,3% на весь срок.

### Ожидания и прогнозы

Большинство участников рынка прогнозируют дальнейший рост спроса на жилищные займы, однако восстановления до показателей рекордного 2021 года не ожидают.

Представитель Челябинвестбанка отмечает, что экономика в целом сейчас переживает кризис, и ипотечный рынок так или иначе подстраивается под ситуацию, а это не быстрый процесс. Причиной медленного восстановления может быть совокупность факторов. Во-первых, не растет существенно спрос, так как ставки по ипотеке сейчас выше, чем год назад. Во-вторых, цены за год серьезно выросли, и прочие расходы у граждан тоже увеличились. Стоимость жилья выросла и на первичном рынке, и на вторичном, но на «вторичку» в значительно меньшей степени. Вероятно, первичная недвижимость сейчас очень сильно переоценена. Восстановление ипотечного рынка заключается не в том, что ставка по ипотеке вчера была 10%, а сегодня 8%, ставка мало на что влияет. В начале 2010-х годов экономика была на подъеме, ставки по ипотеке были 14–15% годовых, но это никому не мешало брать кредиты, покупать квартиры, и рассчитывать по кредиту за 5–7 лет. Ставка не является краугольной причиной, влияющей на рынок. Ключевой причиной сейчас является стоимость жилья, которая сейчас несколько переоценена, и сократившиеся доходы населения», — говорит Валерий Воробьев.

По его словам, во втором полугодии никаких взлетов и падений рынка ипотеки не произойдет, если общая экономическая ситуация радикально не изменится. «Мы рассчитываем на пусть и медленный, но все же рост, на стабилизацию цен и повышение спроса», — отмечает представитель Челябинвестбанка.

В Абсолют Банке ожидают, что к декабрю уровень прошлого года все-таки будет достигнут. «При этом лидеры рынка смогут увеличить выдачу еще на 10–15%. Все предпосылки для такой динамики есть: мы можем оценить это по резкому увеличению количества заявок от заемщиков. Есть и сдерживающие факторы. В первую очередь это рост цен на недвижимость на фоне стагнации доходов населения», — говорит госпожа Нилова.

Представители строительных компаний отмечают, что сегодня более 90% жилья в новостройках продается в ипотеку. При этом рынок недвижимости поддержали льготные ипотечные программы, не только от государства, но и от банков и застройщиков.

«По итогам первого полугодия продажи у нас сократились на 30–40%. В июле началось легкое повышение объемов продаж, но пока не сезон, показатели будут август-сентябрь. В целом по году, я думаю, будет падение продаж процентов на 20% относительно 2021 года. Льготные ипотечные программы начали действовать в ковидный 2020 год, к показателям которого мы сейчас возвращаемся, и существенно поддержали рынок. Мартовский подъем ставки до 23% сделал свое дело, количество сделок сократилось. Но появились дополнительные инструменты разного рода субсидирования ипотеки от застройщиков и банков, которые снижают процент практически до нуля. Пока правительство смотрит, на какие результаты мы выйдем. Я думаю, если ситуация начнет ухудшаться, есть определенный резерв дополнительных мероприятий, которые могут быть предприняты для оживления рынка», — говорит Владимир Пономарев, директор по маркетингу «АПРИ Флай Плэнинг». По его данным, средняя цена на новые квартиры в Челябинске сейчас составляет 83 тыс. за квадратный метр. Существенного роста стоимости жилья, по мнению эксперта, ждать не стоит, поскольку основное повышение произошло в первом квартале. К концу года цены могут вырасти максимум на 5%.

Юлия Гарипова



Типичный заемщик в Челябинске — женщина 30–35 лет