

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Доходный номер

ГОСТИНИЦЫ

На рынке подмосковной недвижимости появился принципиально новый продукт — апартаменты на территории рекреационных зон. Их продавцы говорят, что такое предложение сможет конкурировать как с коттеджными поселками, так и с арендой номеров в подмосковных домах отдыха.

Таймшер по-русски

Собственные номера в гостиницах — распространенное явление в курортных странах. К примеру, выкупив в собственности за \$200 тыс. номер в небоскребе Rose Tower в Абу-Даби, владелец проживает в нем бесплатно, оплачивая только гостиничный сервис. А в то время, когда номер хозяином не используется, управляющая компания сдает его постояльцам. Прибыль делится между гостиницей и инвестором. Получается своего рода таймшер.

Аналогичный подход у компании «Конкор», которая продает номера гостиничного комплекса «Бумеранг» в лыжном парке «Яхрома». Гостиничный комплекс начнет работу в октябре этого года. С этого времени собственники номеров начнут получать прибыль — управляющая компания обязуется сдавать номера постояльцам и обслуживать комплекс. Управляющие получают 20% прибыли, а владелец номера — 80%. Все 42 номера гостиницы «Бумеранг» были выкуплены еще в сентябре 2005 года. Сейчас четыре номера перепродают их владельцами, апартаменты площадью 25 кв. м стоят \$155 тыс.

«Мы рассчитывали окупаемость исходя из заполняемости уже работающей на территории парка «Яхрома» гостиницы, — рассказывает менеджер по продажам Александр Силецкий. — В среднем гостиница постоянно заполнена на 67%. Двухместный номер в работающей у нас гостинице стоит \$180 в сутки, в выходные и праздники — \$250. По таким же ценам мы будем предлагать номера в комплексе «Бумеранг». В среднем в месяц у собственника должно

выходить до \$3500 прибыли». Если эти расчеты верны, а владелец номера будет исправно платить налог на доход, его вложения в «Бумеранг» окупятся примерно через четыре года. Получается выгоднее, чем покупка квартиры в аренду с последующей сдачей ее в аренду.

«Яхром» можно считать лидером «русского таймшера»: на территории парка расположен поселок «Петровские дали», коттеджи в котором тоже можно выкупить, а затем сдавать в аренду через администрацию гостиничного комплекса. Стоимость готового к проживанию одноэтажного дома площадью 127–140 кв. м и земельных участков от 10 до 13 соток — \$400 тыс. В цену входят все городские коммуникации, кухня, сауна, камин, готовые ванные комнаты.

Сейчас на территории парка «Яхрома» аналогичные коттеджи сдаются за 10 тыс. руб. на сутки в будни и за 20 тыс. руб. — в выходные и праздничные дни. По таким же ценам управляющая компания будет сдавать в аренду коттеджи собственников. Прибыль между хозяевами и администрацией будет делиться в том же соотношении, что и гостиничные номера.

Девелоперы жилого комплекса «Сосны на Николиной Горе», расположенного на территории пансионата «Сосны», тоже готовы сдавать апартаменты своим жильцам в аренду. Но только в долгосрочную. «Если у собственников будет такое желание, мы за соответствующие комиссионные готовы подыскать им жильцов на летний период», — говорит Андрей Патрушев, PR-директор Knight Frank.



Квартиры в жилом комплексе «Сосны на Николиной Горе» можно сдавать в аренду как обычные гостиничные номера. ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

«Сосны на Николиной Горе» — большой семизэтажный дом. В нем 112 квартир. Сейчас там продаются апартаменты площадью от 90 до 192 кв. м. Минимальная цена за метр в настоящее время \$3000.

Пожой проект есть и по другую сторону Москвы — на 38-м километре Калужского шоссе: компания «Парк Групп» продает апартаменты в застраиваемом ей курортном парке «Витро Вилладж Курорт». Проектом предусмотрено строительство таунхаусов и домов на несколько квартир. Площадь квартир — от 55 до 200 кв. м, апартаментов в таунхаусах — от 70 до 200 кв. м. Средняя стоимость квадратного метра — от \$1700.

Помимо «Витро Вилладж Курорта» компания планирует построить еще два подобных

объекта — «Витро Вилладж Кантри» под Звенигородом и «Витро Вилладж Клуб» рядом с поселком Немчиновка.

«Мы можем сдавать выкупленные в собственность апартаменты во временную аренду — краткосрочную или долгосрочную, если собственники окажутся к этому готовы — другими словами, если хотя бы часть покупателей будет относиться к своему жилью как к собственному номеру в гостинице, а не как к загородной квартире», — рассказывает руководитель отдела по работе с клиентами «Витро Вилладж Курорта» Сергей Фоменков.

Курортная территория
Отметим, что привлечение граждан в качестве частных инвесторов для строительства



В коттеджах «Петровских далей» могут заночевать не только их хозяева. ФОТО АЛЕКСЕЯ КУДЕНКО

гостиниц действующими нормами не регламентируется. «Закон „О долевом участии в строительстве“ неприменим к объектам культурно-развлекательного назначения», — говорит Александр Винокуров, директор департамента жилой недвижимости Русской инвестиционной группы.

Можно предположить, что в недалеком будущем многие коттеджные поселки больше чем на 50 домов будут позиционироваться именно как курорты или спортивно-оздоровительные комплексы.

Появлению поселений нового типа благоприятствует то, что подмосковные курорты, как правило, располагаются на больших территориях. Места там вполне хватает и для размещения жилых комплексов для постоянного проживания. Учитывая высокую заполняемость подмосковных гостиниц, домов отдыха и пансионатов, участники рынка прогнозируют появление на их территории новых жилых комплексов с возможностью сдачи апартаментов собственникам в краткосрочную или длительную аренду управляющими компаниями.

И все же большинство участников рынка пока сдержанны в оценке перспектив этого бизнеса.

«Апартаменты в зонах коттеджных поселков — это зарождающийся бизнес на Черноморских курортах. Не надо забывать, что рекреационные комплексы Подмосковья рассчитаны в основном на зим-

ний отдых, обеспечивающий рентабельность в соответствующий сезон. Летом же они в основном простаивают», — напоминает генеральный директор инвестиционно-строительного холдинга Rodex Group Евгений Родионов.

«На российском рынке подобная услуга — сдача в аренду собственных апартаментов на территории курорта — является новинкой. Тем более что управление сдачей в аренду берет на себя компания — собственник комплекса. Поэтому соинвесторы подобных проектов должны быть готовы к дополнительным расходам, — отмечает Светлана Кондачкова, руководитель направления загородной недвижимости ЗАО «МИАН-Агентство недвижимости». — Следует разобраться, кто будет оплачивать текущий ремонт помещения, замену мебели, а также налоги — собственник или управляющая компания. Поэтому при всем интересе к таким предложениям сложно просчитать, во сколько обойдется содержание апартаментов. Трудно рассчитать и прибыль».

Участники рынка единодушны в одном: в любом случае покупатели загородной недвижимости ничего не теряют. Жилье дорожает быстро. В прошлом году рост цен на рынке подмосковной недвижимости составил от 35 до 60% годовых в зависимости от сегмента рынка.

И продать апартаменты на территории курортов собственники в любом случае смогут дороже, чем купят сейчас.

ОЛГА СОЛОМАТИНА



ЦАО, наб. Академика Туполева, вл. 15
Жилой комплекс бизнес-класса «Каскад». Продажа/аренда нежилых помещений, в т.ч. под супермаркет и фитнес-центр.



ЦАО, Озерковская наб., д. 26
Бизнес-центр «АКВАМАРИН-2». Аренда офисных помещений.

- Инвестиции
- Брокерские услуги
- Консалтинг
- Управление объектами недвижимости

Россия, 119180, Москва
ул. Большая Якиманка, д. 22
Тел.: +7 495 782-1112, 223-5618
Факс: +7 495 223-5619
www.dominion-m.ru



Сначала мы давали советы себе ...
...теперь решили поделить опытом с Вами.
С уважением, компания «Доминион-М»
Отдел консалтинга

in Progress ...

Жизнь в развитии...

127473, Москва, пер. Чернышевского, д. 8. Офис продаж: 2-й Троицкий пер., д. 5. Тел. (495) 747-90-00
Международный рейтинг финансовой устойчивости "B-", Агентство Fitch Ratings.

Детские программы страхования
Лицензия ФССН №3670 Д, МФ РФ №4551 Д, МЛКЗ №16921/830.01.

WWW.PROGRESS.RU