

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Доходный номер

первопроходцы

(Окончание. Начало на стр. 1)

Мировой опыт реализации апартментов в подобных объектах показывает, что 1 кв. м в готовом доме стоит порядка \$30–35 тыс. Российские показатели выгодно отличаются от западных. Ожидается, что в «Городе столиц» к моменту сдачи дома госкомиссия стоимости 1 кв. м возрастет, минимум, до \$25 тыс. Необходимо принимать во внимание, что все проекты «Москва-Сити» разные, но особым спросом пользуются объекты, возводимые на первой линии застройки, на берегу Москва-реки, обеспечивающие захватывающие виды из окон. В среднем такие апартменты, включая отделку, обойдутся покупателю в \$1,5 млн. Мы полагаем, что апартменты площадью 100 кв. м будут ежемесячно приносить от аренды доход как минимум в \$15–20 тыс. Здесь мы говорим о минимальной гарантированной доходности в 15–20%. Необходимо еще учитывать тот факт, что такого рода недвижимость будет каждый год расти в цене. Не говоря уже о том, что в случае необходимости в средствах под подобный актив в любом банке можно получить кредит на льготных условиях. Если говорить о сравнении инвестирования недвижимости с банковскими вкладами, то стоит отметить, что ни один банк, даже западный, не предложит столь выгодные дивиденды, не говоря уже о том, что возникает логичный вопрос: какому банку в принципе вы сможете доверить столь значительную сумму?»

Для себя и для денег

Согласно исследованиям участников рынка, новый вид элитной недвижимо-

сти предназначен прежде всего для деловых людей из регионов и иностранцев, часто приезжающих в Москву в командировки. Также для москвичей — в качестве «запасной» квартиры рядом с офисом или представительской (так называемые бизнес-квартиры). Потенциальными покупателями являются и те, кто готов инвестировать средства в недвижимость.

«Если клиент заинтересован в аренде номера или апартментов, оформляется обычный договор аренды. При этом арендатор будет пользоваться всем спектром гостиничного сервиса: от уборки до услуг личного консьержа, — рассказывает Екатерина Тейн. — Если речь идет о покупке, будет оформляться свидетельство собственности без права регистрации. Обычно для покупателей такого вида недвижимости возможна прописка не важна — гостиничные апартменты у них не единственная жилая собственность. Соответственно, нет необходимости перевода нежилых помещений отеля или офисного центра в жилой фонд».

По мнению авторов проектов, апартменты имеют ряд преимуществ перед традиционными жилыми комплексами класса «премиум». Прежде всего это полный гостиничный сервис: уборка, круглосуточный рум-сервис, услуги личного консьержа, химчистка и прачечная, а также удобный паркинг, охраняемая территория и возможность использования всех объектов бизнес-инфраструктуры.

«Для тех, кто часто приезжает в Москву в командировки, приобретение небольших апартментов в собственности, безусловно, удобно, — рассуждает Иван Шульков, руководитель департамента инвестиционного консалтинга компа-

нии «Усадьба». — Однако большие по площади номера могут оказаться необоснованно дорогими даже для крупных компаний».

За работой московских объектов, предлагающих апартменты на продажу по аналогии с западным опытом, будут следить западные управленцы, а их услуги недешевы. Knight Frank будет управлять «Федерацией», Four Seasons — зданием на Софийской набережной. На должность управляющей компании для Средних торговых рядов на Красной площади идет конкурс среди зарубежных операторов пятизвездных отелей. «Город столиц» — единственный объект, который займется российская компания — инвестор и застройщик «Капитал Групп» без западных партнеров.

«Ничего не поделаешь — при реализации апартментов имя управляющей компании или гостиничного оператора имеет решающее значение, — считает Екатерина Тейн. — А также спектр предоставляемых услуг».

Плюсы и минусы

Апартменты имеют несколько недостатков с точки зрения инвестирования.

«Во-первых, они обладают низкой ликвидностью, поэтому при желании их сложно будет быстро продать, — считает Алексей Самсонов, директор по развитию компании ITF Development. — Во-вторых, нестабильны арендные потоки, что более тенденцией последнего времени становится снижение в Москве количества иностранных сотрудников. На сегодняшний день Москва считается самым дорогим городом мира, поэтому матери-

альные затраты на содержание приглашенных специалистов неоправданно высоки».

Заполняемость апартментов гарантирована наличием в здании крупных арендаторов. Управляющая компания минимизирует хлопоты инвесторов по их поиску. Но ничего не мешает компаниям-арендаторам, которым инвестор планирует сдать апартменты в дальнейшем, приобрести их в собственность сейчас, на начальном этапе строительства.

«На российском рынке сдача в аренду собственных апартментов — новая услуга. Тем более что управлением и поиском арендаторов будет заниматься управляющая компания. Поэтому соинвесторы подобных проектов должны быть готовы к дополнительным расходам, — отмечает Светлана Кондачкова, руководитель направления загородной недвижимости ЗАО «МИАН-Агентство недвижимости». — Следует четко прописать в контракте, кто будет оплачивать текущий ремонт помещения, замену мебели, а также налоги — собственнику или управляющая компания. Поэтому при всем интересе к таким предложениям сложно просчитать, во сколько обойдется содержание подобных апартментов. Трудно рассчитать и прибыль».

Участники рынка единодушны в одном: в любом случае покупатели апартментов ничего не теряют. Жилье дорожает быстро. В этом году рост цен на рынке московской недвижимости составил от 90 до 180% в зависимости от сегмента рынка. И продать апартменты собственности в любом случае смогут дороже, чем купят сейчас.

ОЛГА СОЛОМАТИНА



Владельцам апартментов в «Городе столиц» обещают доходность 15-20% годовых

Апартменты в Нью-Йорке

Собственные номера в гостиницах и деловых центрах — распространенное явление в мировом бизнес-конгломератах. К примеру, выкупив в собственности за \$500 тыс. номер в небоскребе Columbia Circus в Нью-Йорке, владелец проживает в нем бесплатно, оплачивая только гостиничный сервис. Когда номер хозяином не используется, управляющая компания Mandarin Oriental сдает его в аренду. Прибыль делится между гостиницей и инвестором. Получается своего рода таймшер. Несмотря на то что апартменты в гостиничном управлении продаются на 20% дороже, нежели аналогичные квартиры без рум-сервиса, покупатели раскупают их в два раза быстрее, утверждают нью-йоркские риэлтеры.

«Ликвидность апартментов непредсказуема»



Андрей Мехников, директор департамента развития компании «Русские отели»:

«Апартменты я бы разделил на три категории. Первая — апартменты-квартиры (ведь это те же квартиры, но без возможности прописки). Вторая — апартменты гостиничного типа (чаще всего эксплуатируются в туристических зонах). И наконец, апартменты в зданиях, входящих в гостиничные комплексы.

В первом случае прибыль получается на этапе продажи и происходит быстрый возврат инвестиционных средств. Это самый выгодный формат для инвестора, который строит именно на продажу, не планируя управления объектом. Еще одной статьей получения прибыли может в данном случае быть организация эксплуатационной фирмы, обслуживающей здание, однако

эти прибыли несопоставимы с теми, которые приносит гостиничный бизнес.

Второй вариант — апартменты гостиничного типа, которые могут представлять собой небольшие здания, коттеджи или мини-поселки. Этот формат обычно интересен не очень крупному инвестору, в том числе частному лицу. Как правило, объект имеет небольшие площади, а список дополнительных услуг ограничен. Проживание в апартментах всегда более дешево и менее престижно, чем аренда номера в гостинице, и выбирается туристами, не желающими тратить деньги на лишний сервис. Соответственно, прибыли, кроме непосредственной аренды, минимальны.

Апартменты в гостиничном комплексе. Редко инвесторам удается совместить продажу и сдачу в аренду апартментов — это невозможно с точки зрения психологии потребителя, так как соседство с постоянно меняющимися гостями не является фактором, побуждающим к покупке. Поэтому существует

единственный вариант — аренда. Апартменты предусматривают наличие кухни и независимость от внешних факторов. Прибыль в этом случае складывается из аренды, а также всех услуг, предоставляемых гостиницей. По сути, это та же квартира, но с гостиничным обслуживанием — уборкой, стиркой, рестораном, СПА-сервисом и проч. Подобный формат апарт-отеля в составе гостиничного комплекса может быть реализован крупными инвесторами и именно теми, кто планирует заниматься отелями как бизнесом.

Возврат инвестиций в таком случае — семь лет (средняя цифра по регионам). При учете сезонности курортной зоны срок окупаемости может продлиться до десяти лет.

От имени и профессионализма управляющей компании зависит стоимость обслуживания, уровень и престижность всего объекта.

Что касается частных инвестиций в апартменты, то этот рынок можно сравнить с рынком аренды жилья.

Рынок аренды квартир в Москве пока еще в основном находится в теневом секторе, поэтому можно предположить, что доходность при приобретении элитных квартир на сумму стоимости апартментов для их последующей сдачи будет более доходным вложением для частного инвестора, чем приобретение апартментов. Да и рынок элитного жилья более изучен и предсказуем — в частности, ликвидность вторичного жилья значительно выше по сравнению с еще не существующим рынком апартментов. Возможность покупки апартментов, может быть, вызовет интерес у крупных международных компаний как альтернатива аренде дорогих квартир для размещения экспатов. В таких случаях приобретаться будут, конечно, апартменты площадью от 100 кв. м.

С другой стороны, эффективная ставка за обслуживание гостиничным оператором может оказаться существенно выше, чем предполагал инвестор при первоначальном анализе проекта.

Урожай в ИСТРА КАНТРИ КЛАБ



Уже с конца августа аналитики рынка загородной недвижимости прогнозируют начало «горячей поры». Уровень покупательской активности, как правило, возрастает к началу сентября на 20–25%. Для искушенных потенциальных покупателей элитной загородной недвижимости девелоперы ищут новые интересные формы, разрабатывают нестандартные концепции и предлагают новаторские архитектурно-планировочные решения.

ИСТРА КАНТРИ КЛАБ — коттеджный поселок на 38-м км Новой Риги совсем не дизайнерский проект. Он, скорее, душевный. Здесь все живут в деревянных домах и ездят на работу из престижного пригорода, как это принято в большинстве европейских столиц. Дома в поселке построены в едином архитектурном стиле. При этом каждый дом — яркая индивидуальность. В комплексе дачных поселков ИСТРА КАНТРИ КЛАБ простота, естественность и экология загорода сочетаются с качеством и комфортом мегаполиса.

Дома из клееного бруса по тепло и звукоизоляционным свойствам, а также прочности и пожаробезопасности не уступают кирпичным. Микроклимат и экология деревянного дома — всегда уникальны. Под деревянными стропилами крыши домов на первых двух очередях комплекса охотно вьют свои гнезда ласточки. А жители 1-й очереди уже второе лето собирают урожай со своих приусадебных хозяйств. Прошлой весной начались продажи на 3-й очереди поселка. У потенциальных покупателей загородной недвижимости есть выбор: купить готовый дом или участок с подведенными коммуникациями, жить у леса или на опушке,

платить сразу или воспользоваться возможностью ипотечного кредитования. Сейчас территория 3-й очереди обживается и благоустраивается.

Аналитики рынка загородной недвижимости считают, что предложение земли без подряда в подмосковных коттеджных поселках — большая редкость. На динамику реализации таких предложений влияет множество факторов. К минусам можно отнести то, что многие застройщики «грешат» приукрашиванием своих поселков исключительно в рекламных целях. Так, три елки в поселке превращаются в сосновый лес, «недалеко от водоема» — это несколько километров, «поселок почти готов» — построено несколько домов, не проложены коммуникации и др. Не говоря уже о качестве и сроках строительства.

Но стоит отметить, что проектов-однодневок становится все меньше. Сейчас застройщики понимают, что строительство коттеджного поселка — это длительный серьезный бизнес, который, кстати, не заканчивается сразу после продажи последнего участка. Грамотный девелопер, который планирует реализовать не один проект, не «уходит» из готового поселка. Существует еще постпродажное обслуживание, а именно: организация работы круглосуточной службы эксплуатации, организация и проведение мероприятий для жителей и многое другое.

Все эти факторы, по мнению аналитиков девелоперской компании ЗАО «Северо-Запад», стабилизировали ситуацию на рынке. После длительного бурного роста рынка как городской, так и загородной недвижимости, который в 2005 году продемонстрировал рост в 40–45% годовых, наступила закономерная фиксация — коррекция рынка. При этом ценовой диапазон предложений по рынку элитной загородной недвижимости (от 25 000 \$ за сотку) сравнялся практически на всех престижных направлениях.

Динамика реализации домов и участков на третьей очереди комплекса дачных поселков ИСТРА КАНТРИ КЛАБ демонстрирует тенденции к росту. Так, за июль 2006 года в поселке было реализовано 23,5% от общего количества реализованных объектов по сравнению с 10% в июне.

ЗАО «Северо-Запад», девелопер проекта ИСТРА КАНТРИ КЛАБ, старается предложить своим клиентам максимально комфортное жилье, что подразумевает не только качество строительства, но и обязательную охрану поселка, инфраструктуру, наличие городских коммуникаций, связь, Интернет. И, что немаловажно,

соблюдение застройщиком сроков строительства гарантировано девелопером проекта.

Важно не только органично интегрировать современные архитектурные объекты в природную и жилую среду загородных поселков, сохранив «изюминку» проекта, но и предложить качественный продукт.

Процесс подготовки территории строительства начинается с проведения ряда геодезических и геологических работ, экологической экспертизы, создания градостроительной концепции, проведения изыскательных и проектных работ. Основной этап освоения подготовленной территории под застройку начинается с обозначения новых дорог, определения расположения зданий и сооружений, планирования сетей и коммуникаций. Уже под спроектированными дорогами прокладываются основные инженерные сети — водопровод, ливневая канализация и хозяйственно-бытовая канализация. Подводятся кабельные сети энерго-снабжения и газопровод. К моменту завершения основных строительных работ проводятся телефон и линия Интернет. Одновременно с прокладкой коммуникаций начинается строительство домов. В основании домов в ИСТРА КАНТРИ КЛАБ используется фундаментная плита, благодаря которой пол первого этажа защищен от проникновения влаги и появления грибка.

Подводя итоги летнего «урожая» в ИСТРА КАНТРИ КЛАБ, можно проследить динамику строительства 3-й очереди поселка. В настоящее время заканчивается прокладка дорог и центральных коммуникаций. Из-за особенностей ландшафта и рельефа местности 3-й очереди протяженность дорог здесь составляет 5,5 км, что вдвое больше, чем на 2-й очереди комплекса.

По данным на конец августа 2006 года уже полностью проложена ливневая канализация, заканчиваются работы по проведению водопровода и хозяйственно-бытовой канализации. Проложены все сезонные дороги, ведутся работы по прокладке постоянных асфальтированных дорог.

Всего на 54 га 3-й очереди ИСТРА КАНТРИ КЛАБ — 226 участков. Из 125 запланированных домов построено 80%. Остальные участки продаются под ИЖС. Для того чтобы увидеть и понять, как уютно может выглядеть дом изнутри — нужно лишь зайти в show-room — здесь же — в ИСТРА КАНТРИ КЛАБ. Show-room — это дом-образец, по которому можно походить, пощупать стены, вдохнуть запах свежего дерева и, наконец, просто присесть отдохнуть на веранде.

Еще это лето принесло в Истру атмосферу южного курорта. Дома и улицы комплекса дачных поселков ИСТРА КАНТРИ КЛАБ обрели теплые южные названия. Пройдя по Кипарисовой и свернув на Луговую, попадаешь в ландшафтный парк. А свернув с Жемчужного бульвара направо, можно постоять в тени на улице Прокладной. Здесь пахнет лавандой и цветут каштаны, а дома увиты лозой. Это не крымский пейзаж, а подмосковная дача. В ИСТРА КАНТРИ КЛАБ тепло растекается по всему телу, как глоток Массандровского вина. Дома с такими неповторимыми южными названиями «Гурзуф», «Орланд», «Ливадия» — переливаются на солнце. На уютных верандах расположились дачники. Пора пить чай и непременно с вишневым вареньем.



ИСТРА КАНТРИ КЛАБ