

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Нежилые на грани

Столичные власти в самом ближайшем будущем обяжут девелоперов апарт-комплексов строить при них всю необходимую социальную инфраструктуру, поскольку апартаменты в последнее время все чаще покупаются не для временного, а для постоянного проживания. Данное обременение неминуемо приведет к удорожанию этого формата недвижимости, что лишит апартаменты их главного конкурентного преимущества — выгодной цены.

— тенденции —

Номера в собственность

Апартамент, как много в этом слове жилья и нежилые слилось, как много их на рынке развелось. Казалось бы, живем в XXI веке, а один из самых востребованных видов недвижимости до сих пор окутан тайной и хранит в себе массу загадок. Начать хотя бы с определения этого сегмента, ведь по сей день не определен правовой статус апартаментов. В России апартаменты — это помещения, не относящиеся к жилому фонду, но имеющие необходимые условия для проживания. То есть по факту это обычный гостиничный номер.

«В российском законодательстве статус гостиницы трактуется как нежилое помещение с жилым функционалом. Тут изначально кроется противоречие. Я думаю, всем участникам рынка сегодня необходимо четкое определение данного формата. Не нужно делать из этого сегмента белую ворону. Апартаменты, скорее всего, вчерашний гадкий утенок, который сегодня уже занимает 30% предложения на первичном рынке», — убежден коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов.

Если быть точным, то по данным «Метриум Групп», на текущий момент общий объем предложения на рынке апартаментов составляет 5942 единицы в 57 комплексах. Основную долю занимают апартаменты бизнес-класса (47,5%), 24% приходится на экономкласс, 14,4% — на комфорт-класс и 14,1% — на элитный сектор. В этом году девелоперы планируют ввести в эксплуатацию 24 апарт-комплекса, а в следующем — построить еще 10 объектов. Наибольшая часть апартаментов реализуется в CAO (38,9%). На втором месте расположился ЮАО (24,7%), а третье занимает ЦАО (17,6%).

По словам Дениса Попова, управляющего партнера Contact Real Estate, в элитном сегменте количество апартаментов с каждым годом заметно увеличивается. И если в 2012 году их доля в общей структуре предложения не превышала 30%, то в 2013 году этот показатель достиг 50%. Среди наиболее крупных проектов такие апартаментные комплексы, как Mop Sher, St. Nickolas, «У Патриарших», Turandot Residences, Wine House, «Сады Пекина», Golden Mile Private Residences и др. При этом, поскольку по законодательству апартаменты относятся к нежилому фонду, девелоперы не обременены четко установленными обязательствами по строительству инфраструктуры.

«В 2014 году, вероятно, доля апартаментов также составит не менее 50%. При этом больше всего небольших апартаментных проектов появляется внутри Садового кольца в историческом центре, где возможно только точечное строительство, естественно, чаще всего без какой-либо обременяющей инфраструктуры. Но она, к слову, тут и не нужна, так как в центре достаточно ресторанов, спортивных

клубов, SPA, магазинов, детских садов и школ», — добавляет Денис Попов.

Смена курса

Говоря об апартаментах, нельзя не провести небольшой экскурс в историю их возникновения. «Важную роль в развитии данного формата сыграло ограничение нового строительства в центре Москвы. В такой ситуации многие девелоперы жилой недвижимости, для того чтобы остаться на плаву, осваивали уже существующие административные и промышленные здания, которые относились к нежилому фонду. Перевести подобные объекты в жилой фонд достаточно сложно, поэтому застройщики приспособили их под «гостиничный формат» — жилье для временного проживания», — вспоминает Александр Николаев, управляющий директор в России и СНГ Valartis Group.

Свою лепту в популяризацию апартаментов внес и финансовый кризис 2008 года. В сытые годы застройщики делали ставку на коммерческую недвижимость ввиду ее более высокой доходности, бизнес-центры росли в столице как грибы после дождя. Однако из-за сложной экономической ситуации офисы в таком большом объеме оказались невостребованными со стороны арендаторов. И в итоге девелоперам пришлось перепрофилировать деловые комплексы под пространства для проживания.

Время шло, и апартаменты набирали обороты. Не успевали открыться одни объекты, как анонсировались новые. Покупателей несколько не смущал их юридический статус и невозможность в них прописаться.

КОНЦЕРТНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ

В рамках реализации комплекса апартаментов ОКО на 16-м участке ММДЦ «Москва-Сити» планируется строительство концертного зала общей площадью 10,6 тыс. кв. м, рассчитанного на 3 тыс. посетителей. Зал займет верхние три этажа многоэтажного наземно-подземного паркинга на 3,9 тыс. машиномест. Завершение строительства и сдача концертного зала в эксплуатацию планируются в 2015 году.

Автором концепции проекта концертного зала, как и всего комплекса ОКО, является американское архитектурное бюро Skidmore, Owings & Merrill LLP (SOM). Всемирно известная канадская компания SCENO Plus, имеющая опыт создания крупнейших концертных площадок Лас-Вегаса, Сиднея, Лондона, Парижа, выступает консультантом данного проекта и курирует вопросы технического оснащения зала.

Оператором площадки станет компания The Night League, работающая в тесном сотрудничестве с мировыми звездами такого уровня, как Pharell Williams, David Guetta, Avicii, Usher, Swedish House Mafia, Moby, Hardwell, Armin van Buuren и другие.

Концертный зал в МФК ОКО представляет собой многоуровневое мобильное пространство, трансформируемое в зависимости от специфики мероприятия в классический



Девелоперы любят располагать апартаменты в лофтах, то есть переобстроенных промышленных зданиях

«В апарт-отелях (объектах с гостиничным назначением) можно получить временную регистрацию по месту пребывания. По закону ее можно сделать на пять лет, а затем продлевать. Проблем в этом никаких нет, это полноценная регистрация, позволяющая определить ребенка в школу или детский сад, оформить больничный, получить права и т. д. В остальных апартаментах, не имеющих статуса гостиницы, регистрация не предполагается, даже временная», — констатирует Ольга Магилина, директор департамента маркетинга «Магистрат». Однако при желании жители могут самостоятельно оформить регистрацию, заполнив все необходимые документы. В качестве примеров апарт-комплексов с гостиничным статусом можно привести башню «Федерация», МФК YE'S, МФК «Водный», МФК «Фили Град» и пр.

С годами целевая аудитория «жилья офисного типа» стала гораздо шире. Если первоначально апартаменты позиционировались исключительно как жилищная площадка для временного

проживания и/или для сдачи в аренду, то сегодня «недоквартиры» покупаются и для постоянного проживания. «Безусловно, в апартаментных комплексах бизнес- и экономклассов объектов инфраструктуры строится на порядок меньше, чем в элитных, но они более рациональны и удовлетворяют потребностям семейных пар с детьми. Таким образом, можно говорить о том, что данный формат уже не ограничивается только формулой «жизни и работы», но предполагает также условия для комфортного отдыха и общения. И отсутствие детских садов и школ в таких проектах приводит к увеличению нагрузки на социальную инфраструктуру близлежащих кварталов», — говорит Мария Литвинская, генеральный директор «Метриум Групп».

Город требует перемен

Раз апартаменты используются как жилые помещения, то рядом с ними должны быть построены школы, детские сады и поликлиники, заявил в прошлом году главный архитектор Москвы Сергей Кузнецов. По его словам, в ближайшем будущем девелоперы обяжут обеспечивать апарт-комплексы всей необходимой со-

циальной инфраструктурой. Правда, данная инициатива должна была быть принята до конца 2013 года. Но в любом случае рано или поздно это все равно случится.

«То гигантское количество апартаментов, которое мы сейчас имеем, стало следствием очевидных вещей. Данный сегмент возник совершенно не потому, что стал вдруг востребован богатыми и успешными людьми. Все намного проще. Когда в Москве по ряду причин было сложно получить разрешение на строительство жилья, девелоперы массово начали строить апартаменты, пользуясь тем, что в законодательстве не были прописаны гостиничные нормативы со времен Советского Союза. Их, кстати, нет и сейчас. Позиция мэра такова: апартаменты в том виде, как они есть, когда сказали, что построят гостиницу, а на самом деле строят жилье, мы больше строить не будем. Точка», — сказал Сергей Кузнецов уже в этом году в рамках дискуссии проекта RoofPoint на тему «Большая московская эпидемия апартаментов». Главный архитектор также отметил, что «апартаменты ничем не должны отличаться от жилых помещений, в том смысле, что и там, и там живут люди». «То, что еще не построено, должно быть построено с социалкой, а то, что уже сделано, давайте обеспечим нормальной социалкой. Вот такая позиция города», — резюмировал Сергей Кузнецов.

Эксперты рынка полагают, что разнообразие и объем инфраструктуры должны определяться в зависимости от масштаба и класса объекта. «В комплексах бизнес-, комфорт- и экономклассов наиболее востребованы объекты инфраструктуры — детские сады, школы, магазины, спортивные и торговые комплексы. Причем следует отметить, что уже сегодня строящиеся комплексы апартаментов комфорт- и бизнес-классов обеспечены инфраструктурой. Например, в «Фили Граде» завланы детский сад, фитнес-центр, мини-маркет, кафе и др. В «Водном» схожий набор инфраструктуры», — уточняет Екатерина Фонарева, коммерческий директор «Баркли».

Туманное будущее формата

Возникает ряд резонных вопросов: за чей счет будет строиться социальная инфраструктура в обозримом будущем? Как сильно в связи с этим подорожают апартаменты? Не станут ли их реализация убыточной? И так, по порядку. В среднем социальная инфраструктура обойдется девелоперу в 15–20% от стоимости всего проекта. Обычно инфраструктура занимает около 30% от площади земельного участка и 5–10% от площади проекта. Это связано с высотностью инфраструктуры: школа, детский сад или поликлиника, как правило, строятся в два-три этажа. Вероятность того, что город возьмет на себя возведение социальных объектов, стремится к нулю, солидарны игроки рынка. К тому же, например, школа — это серьезный инфраструктурный объект, который обычно возводится только в рамках крупного проекта (400–500 тыс. кв. м). А таких апарт-комплексов в Москве нет. То же самое касается и поликлиники.

«Социальную инфраструктуру застройщики заказывают в комплексах апартаментов преимущественно экономкласса, где ее наличие повышает рентабельность проекта. В сегментах бизнес и премиум покупатели меньше заинтересованы в школах, детских садах, поликлиниках — они предпочитают частные учреждения государственным», — делится своим мнением Данил Куров, управляющий партнер Civil Architects.

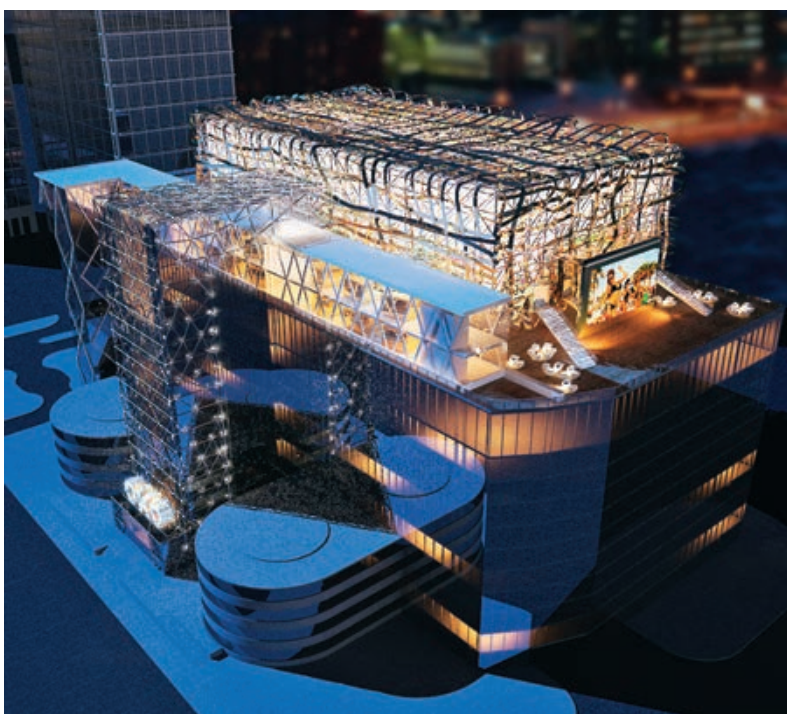
Сергей Свиридов, старший партнер, вице-президент по развитию Smindex, обращает внимание на тот факт, что небольшие комплексы апартаментов обеспечены социальной инфраструктурой уже в силу того, что находится в районах старой застройки, где социальная инфраструктура порой даже избыточна. Например, в шаговой доступности от клубного дома Tivoli, расположенного в Сокольниках, находится сразу четыре школы, а рядом с апартаментами, входящими в состав МФК «Парк Мира», работают две гимназии и школа.

«Как показывает практика, в основной массе комплексы апартаментов размещаются на довольно небольших участках в 1,5–2 га. Средняя же стандартная застройка — это 25 тыс. кв. м площадью на 1 га. Согласно нормативам, чтобы разместить на территории комплекса детский сад, нужно выделить под него, как минимум, 0,25 га, а на школу — 0,5 га. Таким образом, построив даже одной социальной объект, застройщик теряет от 7 тыс. до 13 тыс. кв. м, которые могли быть выставлены на продажу, а значит, принести доход», — подсчитал Сергей Свиридов. По его мнению, девелоперы массово начали строить апартаменты, пользуясь тем, что в законодательстве не были прописаны гостиничные нормативы со времен Советского Союза. Их, кстати, нет и сейчас. Позиция мэра такова: апартаменты в том виде, как они есть, когда сказали, что построят гостиницу, а на самом деле строят жилье, мы больше строить не будем. Точка», — сказал Сергей Кузнецов уже в этом году в рамках дискуссии проекта RoofPoint на тему «Большая московская эпидемия апартаментов». Главный архитектор также отметил, что «апартаменты ничем не должны отличаться от жилых помещений, в том смысле, что и там, и там живут люди». «То, что еще не построено, должно быть построено с социалкой, а то, что уже сделано, давайте обеспечим нормальной социалкой. Вот такая позиция города», — резюмировал Сергей Кузнецов.

Эксперты рынка полагают, что разнообразие и объем инфраструктуры должны определяться в зависимости от масштаба и класса объекта. «В комплексах бизнес-, комфорт- и экономклассов наиболее востребованы объекты инфраструктуры — детские сады, школы, магазины, спортивные и торговые комплексы. Причем следует отметить, что уже сегодня строящиеся комплексы апартаментов комфорт- и бизнес-классов обеспечены инфраструктурой. Например, в «Фили Граде» завланы детский сад, фитнес-центр, мини-маркет, кафе и др. В «Водном» схожий набор инфраструктуры», — уточняет Екатерина Фонарева, коммерческий директор «Баркли».

Введение обязательств по социальной инфраструктуре для апартаментов неминуемо приведет к увеличению расходов девелоперов на строительство. Эти расходы застройщики заложат в конечную стоимость квадратных метров, и в итоге стоимость апартаментов увеличится. А если «не совсем квартиры» лишится одного из своих главных преимуществ — более низкой цены — и сравнятся по стоимости с квартирами, то данный формат станет непривлекательным для покупателей, потому что при прочих равных у него остается один немаловажный недостаток — отсутствие постоянной прописки. В этой ситуации данному сегменту будет крайне тяжело конкурировать с рынком жилья. А с учетом того что апартаментный рынок постоянно эволюционирует, его отличий от жилых проектов становится все меньше. И при таком повороте событий в среднесрочной перспективе реализация апартаментов с социальной инфраструктурой может оказаться нерентабельной.

Ксения Шкурпац



Концертный зал, ночной клуб, банкетный зал, танцевальный партер или же сцену для проведения зрелищных спортивных мероприятий. Инфраструктура концертного зала предполагает наличие ресторанов, баров, открытых террас.

Камерный концертный зал, способный предоставить своим зрителям лучшие мировые шоу, становится ключевой инфраструктурной составляющей, своеобразным сердцем делового квартала.

Дарья Фоменко

СКОЛКОВО ПАРК
КВАРТИРЫ ПРЕМИУМ-КЛАССА

**ОСОБЕННЫХ КВАРТИР
ВЕСЕННЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

8 (495) 777 555 4 SKOLKOVO-PARK.COM

Застройщик — ООО «Заречье-девелопмент». Проектная декларация опубликована на сайте skolkovo-park.com

Реклама