



27.05.2014

Александр Бойко:

«ОДНОКОМНАТНУЮ СДАЕМ ЗА 35 ТЫСЯЧ В МЕСЯЦ»

Владелец первого в Новосибирске доходного дома рассказал, как работает его бизнес и о стройке нового ЖК с аквапарком возле Заельцовского бора

Пока простые новосибирцы мечтают о том, чтобы сдавать квартиры в аренду и больше ничего не делать, настоящие рантье уже зарабатывают на недвижимости. Создатель сети АЗС «Трансервис» Александр Бойко долгое время сдавал в аренду площади в административных зданиях, потом построил собственный бизнес-центр «Гринвич», а после решил попробовать и доходные жилые дома. Он создал первый апарт-отель в Новосибирске, построив в центре города на ул. Крылова дом, где все квартиры сдаются в аренду. Корреспондент НГС.НЕДВИЖИМОСТЬ поговорила с Александром Бойко об итогах первых лет работы доходного дома и узнала, что рядом с Заельцовским бором он уже начал строить еще один апарт-отель.

СПРАВКА:

Апарт-отель Resident построен в 2012 году на ул. Крылова, 64/1. Это 17-этажный дом, где все 120 квартир сдаются в краткосрочную и долгосрочную аренду, как с мебелью, так и без нее. Подземная парковка рассчитана на 53 машино-места. Апарт-отель принадлежит бизнесмену Александру Бойко, вложившему в проект около 278 млн руб.

ДОВОЛЬНЫ ЛИ ВЫ ИТОГАМИ ПЕРВЫХ ЛЕТ РАБОТЫ? КАКОВА ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ АПАРТ-ОТЕЛЯ?

Заполняемость квартир, которые сдаются в долгосрочную аренду, — 97,5 %. Сейчас из 80 таких квартир не сданы только две: двухуровневые апартаменты площадью около 130 кв. м и одна трехкомнатная. Запросов на такие большие квартиры нет, поэтому мы из них сделаем, скорее всего, однокомнатные. Загрузка квартир, сдающихся в краткосрочную аренду, сейчас 65 %. В целом, итогами работы мы довольны. Проект развивается именно так, как мы предполагали. Буквально на прошлой неделе к нам из Грузии приехал профессиональный управляющий. Мы год искали человека, который имеет опыт работы в апарт-отелях, и наконец нашли.

ВАШИ КВАРТИРЫ ПО-ПРЕЖНЕМУ СДАЮТСЯ ПО ЦЕНАМ ВЫШЕ СРЕДНЕРЫНОЧНЫХ? КАК МЕНЯЛАСЬ СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ?

Мы сдаем квартиры по максимальной цене, какую можно сегодня взять. Однокомнатная без мебели стоит 22 тыс. руб. в месяц, при этом начинали мы с 16 тыс. руб.

Двухкомнатная квартира без мебели стоит 27 тыс., трехкомнатная — 35 тыс. руб. Меблированные однокомнатные — от 35 тыс. руб. в месяц. В

январе-феврале был спад по заполняемости, поэтому годовые контракты мы подписывали и по 17–18 тыс. руб. в месяц за однокомнатные квартиры без мебели.

СЧИТАЕТСЯ, ЧТО АРЕНДАТОРЫ МЕНЕЕ ОТВЕТСТВЕННО ОТНОСЯТСЯ К СОБСТВЕННОСТИ. СТАЛКИВАЕТЕСЬ ЛИ ВЫ С ПЛОХИМ ПОВЕДЕНИЕМ ЖИЛЬЦОВ?

Конечно, вплоть до того, что поначалу были проблемы с тем, что в лифтах пакостили. Но мы быстро это пресекли, поставив видеокамеры. Мы наблюдаем очень интересную тенденцию: чем выше цена аренды, тем меньше таких людей. Животных содержат, хотя договором это строго запрещено. И не потому, что животные что-то портят, — по другой причине. Вы съезжаете, заезжает новый человек, а у него аллергия. Это может даже летально закончиться, именно поэтому животные запрещены.

Кроме того, у нас есть правило: если человек выезжает из квартиры и очевидно, что после него нужно делать ремонт, то этот ремонт происходит за его счет. Мы были вынуждены ужесточить договор, потому что у нас люди считают, что депозит — это плата за последний месяц. А сейчас мы

однозначно договариваемся на берегу: мы берем депозит, но вернем его вам в полном объеме только в том случае, если вы возвращаете квартиру в том состоянии, в каком ее получили.

КТО ВАШИ КВАРТИРОСЪЕМЩИКИ?

Как правило, это молодые люди в возрасте от 28 до 40 лет. Средний доход — на уровне 100 тыс. руб. на семью.

СКОЛЬКО СРЕДСТВ ВЫ ВЛОЖИЛИ В ПРОЕКТ? ИЗМЕНИЛИСЬ ЛИ ПРОГНОЗЫ ПО ОКУПАЕМОСТИ ПОСЛЕ ПЕРВЫХ ЛЕТ РАБОТЫ? КАКОЙ ДОХОД ПРИНОСИТ ДОМ?

Дом мы планируем окупить за 10 лет. Квадратный метр общей площади стоил нам 28 тыс. руб., в пересчете на полезную площадь — 37 тыс. руб., включая расходы на отделку и мебель. Сегодня мы вышли на 11,3 % годовых. Я сомневаюсь, что кто-то из девелоперов это заинтересует, потому что сегодня взять деньги в банке стоит дороже. Мы строили апарт-отель на собственные средства.

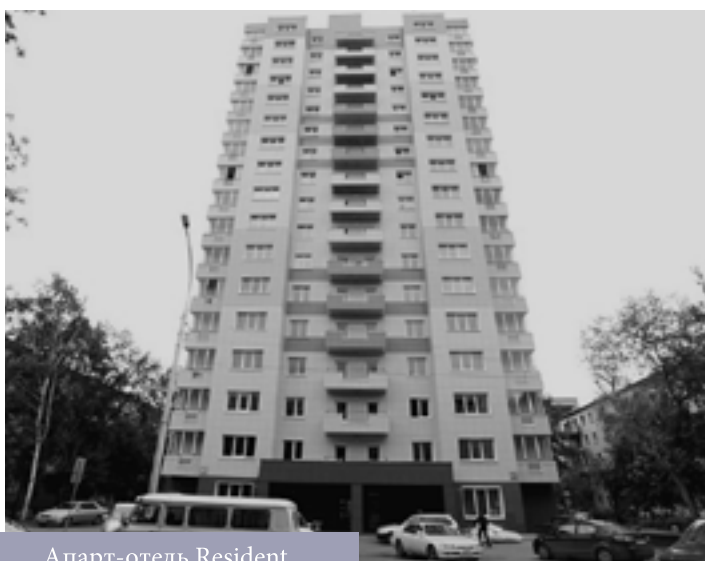
БУДЕТЕ ЛИ ВЫ ТИРАЖИРОВАТЬ ТАКИЕ ДОМА?

Уже тиражируем.

В марте началось строительство многофункционального жилого комплекса «Жуковка» на ул. Победы рядом с Заельцовским бором.

Там будет жилье, гостиница, апарт-отель бизнес-класса и спорткомплекс с аквапарком. Основной блок будет высотой 5 этажей, максимальная этажность комплекса — 7–9 этажей. Первым мы начали строить 5-этажный апарт-отель площадью 4,5 тыс. кв. м, там 65 квартир и около 100 парковочных мест. Следом будет еще около 6 тыс. кв. м, и в течение 1,5 лет мы должны построить 16 тыс. кв. м жилья. Общая площадь жилого комплекса — 132 тыс. кв. м. Раньше вы говорили о том, что новый доходный дом будет рассчитан на людей, которые сами захотят зарабатывать на сдаче апартаментов и жить рядом. . .

В том числе. Вы можете купить квартиру и жить в ней сами с набором услуг как в 5-звездочном отеле, оплачивая только услуги, а можете просто снимать ее, оплачивая аренду и услуги. Также вы можете купить целый этаж или даже целый дом и сдавать в аренду его сами и заниматься обслуживанием квартир полностью самостоятельно или



Апарт-отель Resident

можете поручить нам как брокеридж и обслуживание, так и что-то одно.

Жилой комплекс мы полностью строим на свои деньги и продаем, оставляем за собой только брокеридж и управление. Мы рассматриваем такой вариант, что здесь будут продаваться как целые здания, так и отдельные апартаменты. В последнее время активизировались банки, и у нас появилось предложение продать проект целиком. Честно говоря, мы на это не рассчитывали. Мы рассчитывали на частного инвестора, готового вложить от 10 до 50 млн руб., а сейчас приходят люди, которые готовы вложить порядка миллиарда. Для нас это было некоторой неожиданностью.

А КОГДА ВЫ НАЧНЕТЕ ПРОДАЖИ И СКОЛЬКО БУДУТ СТОИТЬ АПАРТАМЕНТЫ?

Как только сдадим первую очередь, так и начнем. Пока человек не увидит это своими глазами и руками не потрогает, мы даже не хотим разговаривать о цене. Хотите купить красивое платье? За 200 тыс. руб.? Готовы покупать? Нет. А если я вам его покажу, а оно не кристаллами Сваровски вышито, а бриллиантами? Уже готовы! Вот когда мы все сделаем, когда человек увидит, за что он платит, тогда и будем

разговаривать о цене. Расчетная себестоимость этого жилья в ценах января 2013 года была под 85 тыс. руб. за кв. м общей площади, а на Крылова я вам называл — 28 тыс. руб. Как говорится — почувствуйте разницу!

ПОЧЕМУ ЛЮДИ ПОЕДУТ ТУДА ЖИТЬ И БУДУТ СНИМАТЬ КВАРТИРЫ ПО ЦЕНЕ ВЫШЕ, ЧЕМ В ЦЕНТРЕ?

Мы рассчитываем на другой сегмент.

Если на Крылова живут те, кому важна близость к метро, то в «Жуковку» поедут те, кому это уже не так актуально и у кого два автомобиля в семье, поэтому в стоимость покупки или аренды будет входить стоимость парковочного места. И уровень проживания там будет совершенно иной — рядом Заельцовский бор, спорткомплекс, инфраструктура загородного отеля, апартаменты сдаются под ключ, а наша управляющая компания будет решать все ваши проблемы.

Первое, что мы проанализировали, когда думали, что строить на этой площадке, — почему люди не хотят жить в коттеджах? Неохота чистить снег, ремонтировать

кровлю, чинить краны, косить газон. Как пустить чужого человека в дом убирать его? Уехал из дома в отпуск, а кто будет следить за домом, если вдруг отключат свет и не перезапустится газовый котел, или не дай бог порвется шланг на смесителе, или... Кроме того, один член семьи должен просто работать шофером, увозя и привозя постоянно детей. На этой площадке это все учтено. У нас общественный транспорт сможет заезжать под дом, на остановку внутри здания. До метро «Площадь Калинина» будет ходить чартер с интервалом в 15 минут. Обслуживать комплекс будет собственная компания.

А ГОДА ЧЕРЕЗ ДВА-ТРИ ЖИЛЬЦЫ СМОГУТ ЕЩЕ И В АКВАПАРКЕ СВОЕМ КУПАТЬСЯ?

Через 5 лет. Мы дождемся, пока «Кварсис» достроит свой аквапарк. Мы договорились, что он идет с форой в 2 года. Почему в Новосибирске вы единственный, кто развивает апарта-отели?

Не знаю, наверное, мне деньги девать некуда. (Смеется.) Я уже поработал в высокодоходном бизнесе, и мне это уже неинтересно. Этот же сегмент низкодоходный, деньгоемкий, но он очень низкорискованный, потому что люди всегда будут испытывать потребность в жилье. Это то, что всегда будет

пользоваться спросом. А насколько хорошо это будет пользоваться спросом, зависит от того, насколько хорошо ты это сделал. Если люди будут готовы платить тебе чуть-чуть больше, значит, ты молодец и все сделал правильно. Просто делай хорошо свою работу, и все будет нормально.



Александр Бойко