

В апартаментах

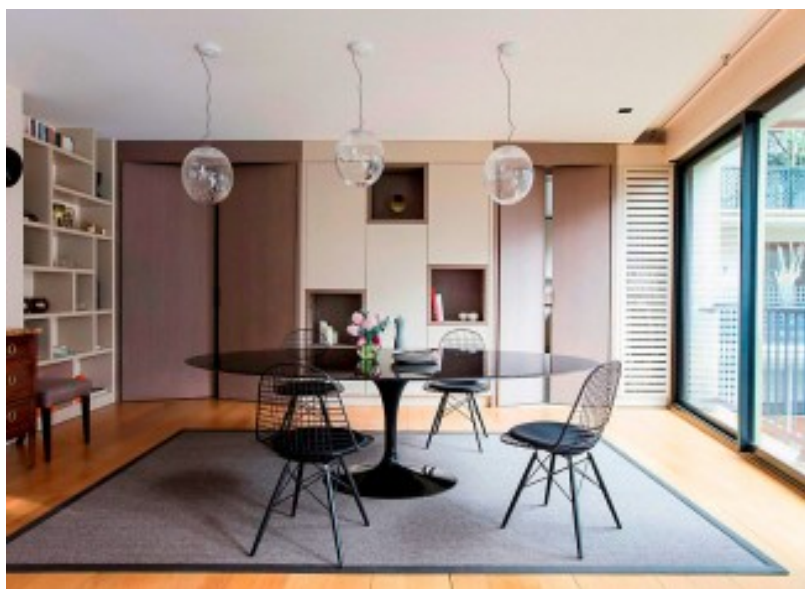


Фото: hqrroom.ru

Редакция «Континент Сибирь» провела заочный круглый стол «Рынок апартаментов в Новосибирске: перспективы развития в 2016 году». В Новосибирске в отличие от Москвы, Санкт-Петербурга и соседнего Екатеринбурга этот сегмент недвижимости только зарождается. Что получают резиденты апартаментов взамен постоянной регистрации и как при помощи данного вида жилья можно

решить проблемы с расселением из ветхого и аварийного фонда — в материале «КС».

Редакция «Континент Сибирь» в рамках заочного круглого стола с главами строительных компаний, реализующих проекты в сегменте «апартаменты», агентствами недвижимости и юристами обсудила перспективы развития рассматриваемого рынка в Новосибирске. Партнерами проекта выступили TS Group, «ВербаКапитал» и ГК «НСК».



Стоит отметить, что апартаменты — новое явление для города, и в отличие от Москвы, Санкт-Петербурга и Екатеринбурга говорить о высокой доле этого сегмента недвижимости в общей структуре жилой недвижимости пока не приходится. Для сравнения: доля апартаментов на первичном рынке жилой недвижимости Москвы к суммарной площади объектов в 2015 году составила 30,4%, в Екатеринбурге — 7%. По данным исследования «Рынок апартаментов Москвы и Подмосковья в 2014–2015 гг.» (ИРН-Консалтинг), объем рынка апартаментов в столице на данный момент составляет порядка 1,7 млн кв. метров и включает более 130 объектов строительства.

Апартаменты в Новосибирске

В Новосибирске проектами в сфере апартаментов занимается целый ряд застройщиков. На сегодня реализуются такие проекты, как «Pool House» (ГК «НСК»), «Resident» («TS Group»), «Жуковка» («TS-Group»), «Jet Apartments» (ЗАО «Строитель»), «Парк Резиденс» («ВербаКапитал»), МФК «Снежная миля», часть из них уже действует. Примечательно, что МФК «Снежная миля» и «Жуковка» концентрируют в себе более половины предлагаемых единиц апартаментов. «Говорить о доле на рынке пока невозможно, поскольку сектор апартаментов только формируется. Фактически на данный момент в Новосибирске этот тип недвижимости представлен исключительно апарт-отелями «Resident», «Ирис» и «Лазурный»», — говорит **генеральный директор ГК «Новоград» Евгений Грибов**. В свою очередь в ЗАО «Строитель» отметили, что в мае-июне 2016 года сдадут Jet Apartments.

Менеджер отдела продаж федеральной риелторской компании «Этажи» Николай Грянко оценивает долю рынка апартаментов от всего объема строительства в Новосибирске в один процент. С такой оценкой соглашается **руководитель отдела загородной недвижимости АН «Жилфонд» Александр Зверев**: «Апартаменты как вид жилой недвижимости для новосибирского рынка — товар новый и пока «штучный».

Несмотря на относительно новый тренд для России, апартаменты уже имеют классификацию. «Нужно пояснить, что под апартаментами принято понимать три типа недвижимости, предназначенной для жилья, но де-юре таковым не являющимся. Первый — апарт-отели, которые являются фактически гостиницами квартирному типу. Второй — приобретенные площади для сдачи в аренду в качестве места временного проживания. Третий — приобретение площадей для размещения жилья там, где жилой дом было построить невозможно», — разъясняет Евгений

Грибов.

По его словам, рассматриваемый формат появился стихийно в кризисный период 2008 года в Москве. «В тот момент девелоперы пришли к пониманию, что не смогут продать весь объем возводимой коммерческой недвижимости, и превращение ее в апартаменты оказалось единственным выходом для сохранения ликвидности», — рассказал предысторию появления сегмента генеральный директор ГК «Новоград».

Кто и где

На какую целевую аудиторию рассчитаны апартаменты, и где лучше всего размещать данные объекты? С этим вопросом «КС» обратился к экспертам и участникам рынка.

«В Новосибирске этот сегмент представлен слабо, но если смотреть на его текущих представителей, то смело можно указывать, что такие проекты реализуются в категории «бизнес», «элитное», в том числе и наш проект «Pool House». В Москве ситуация обстоит иначе, там существуют разграничения по категориям», — рассказывает **председатель совета директоров ГК «НСК» Сергей Степанов**.

«Безусловно, рассматриваемый тип недвижимости должен располагаться в центральной части города, а также по линии метро, — уверен **директор фонда прямых инвестиций «ВербаКапитал-Девелопмент» Вадим Ильченко**. — Апартаменты, за счет многофункциональности и сочетания различных типов недвижимости на одной площадке, формируют иную качественную среду, которая высоко ценится современными занятыми людьми».

Николай Грянко считает, что по районам на текущий момент перспективно любое место, подходящее по площади, транспортной доступности, инфраструктуре и самое важное — по востребованности на жилье.

В целом эксперты и участники рынка сошлись во мнении, что, прежде всего, такой сегмент недвижимости ориентирован на бизнес-сообщество. Но, как заметила **директор НО «ПОВС застройщиков» в Новосибирской области Лариса Гильмутдинова**, он может заинтересовать и аудиторию, проживающую за городом и желающую в рабочую неделю не тратить лишнее время на дорогу на работу, а также на приезжую молодежь.

«Рассматриваемое жилье ориентировано на человека, которому важно жить поблизости от работы или учебы и получать набор сервисных услуг, в том числе уборку комнат, доставку еды, химчистку, прачечную, тренажерный зал, поиск арендаторов недвижимости, консьерж-сервис. Огромную роль играет и стоимость объекта», — резюмирует менеджер отдела продаж ФРК «Этажи».

Сколько стоит?

На текущий момент на рынке апартаментов Новосибирска диапазон цен составляет от 57 до 125 тыс. руб. за 1 квадратный метр.

«Стоимость жилья в наших апартаментах (*«Парк Резиденс»* — *«КС»*) сейчас составляет 55–70 тыс. рублей. Половина из 186 апартаментов — однокомнатные студии, остальная часть приходится на двух- и трехкомнатные студии. Концепция была разработана совместно с московской компанией Knight Frank», — рассказывает о своем проекте Вадим Ильченко.

В свою очередь, в АН «Жилфонд» назвать стоимость для конечного потребителя на данном этапе развития рынка и экономической ситуации затрудняются. «Что касается цен, то сравнивать объективно не представляется возможным, готовых апартаментов у нас практически нет, их единицы, остальные на стадии строительства, и цена за квадрат там сопоставима со средней ценой новостроек. Какова будет стоимость этих объектов в готовом виде, предсказать трудно.

В нынешних экономических и политических условиях сложно прогнозировать с уверенностью, как поведет себя рынок, и насколько перспективно в Новосибирске строительство апартаментов», — рассуждает Александр Зверев.

Директор по маркетингу ЗАО «Строитель» (проект JET Apartments) Сергей Смоликов отмечает, что апартаменты на этапе строительства стоят на 40% дешевле новостроек аналогичного качества и локации, при этом сдать впоследствии в аренду их можно за те же деньги, что и квартиры – арендаторам не важен официальный статус недвижимости. «Гипотетически апартаменты можно использовать в качестве коммерческого предприятия. Можно организовать в них офис, шоу-рум, фотостудию, массажный кабинет и пр., который можно оформить в ипотеку, это гораздо доступнее покупки традиционного офиса. По расходам ипотечные платежи будут сопоставимы с расходами на аренду офиса аналогичной площади», – предлагает варианты застройщик.

Апартаменты или квартира?

Впрочем, несмотря на привлекательную цену, существуют и подводные камни при приобретении апартаментов, которые не являются жилыми помещениями. В частности, у их владельцев не будет постоянной регистрации.

«Специальных норм законодательства в отношении апартаментов по сравнению с жилыми или офисными помещениями разработано не было. В отношении рассматриваемого сегмента действует тот же самый 214-ФЗ. Физические лица, инвестируя в строительство апартаментов, должны давать себе отчет в том, что свои средства они вкладывают в объект не для постоянного, а для временного проживания, то есть у него не будет постоянной регистрации со всеми вытекающими последствиями, с которыми он сможет столкнуться, вложив денежные средства в строительство данного вида помещений», — поясняет Лариса Гильмутдинова. «Для себя я пока не рассматриваю апартаменты как вариант проживания», — также заметила **директор НО «ПОВС застройщиков» в Новосибирской области**. Как добавил Николай Грянко, при вселении в данный вид недвижимости можно оформить временную прописку до пяти лет.

«Право собственности оформляется по стандартной схеме, только в свидетельстве будет указано: «нежилые помещения». Мы предлагаем совершенно новый продукт. Апартаменты мы продаем как рентный бизнес с гарантированной нами же доходностью. Это что-то сродни банковскому депозиту, только деньги вложены в конкретную недвижимость, она как минимум не подвержена инфляции в среднесрочной перспективе и совершенно понятна для обывателя, в отличие от рынка акций», — подчеркивает **президент TS group Александр Бойко**.

С такой позицией соглашается и Николай Грянко. «Люди, покупающие такое жилье, покупают его не как единственное, поэтому вопрос регистрации для них не стоит. Впрочем, есть апартаменты высокого класса, которые покупают не только для сдачи в аренду, но и для собственного проживания. Такие есть, например, в ЖК «Жуковка» в Заельцовском районе», — отмечает руководитель отдела загородной недвижимости АН «Жилфонд».

Также, по его словам, к «подводным камням» приобретения данного вида недвижимости относятся более высокие тарифы на коммунальные услуги и более высокая ставка налога, которые рассчитываются на основе требований к коммерческой недвижимости.

Тем не менее, и застройщики, и представители агентств недвижимости уверены, что отсутствие постоянной регистрации восполнится набором сервисов,

прилагаемых к апартаментам. «Помимо того, что это фактически полноценная квартира, так еще и возможность получения сервиса как в полноценной гостинице класса не менее четырех звезд. От этого мы и отталкивались, когда рассчитывали концепт проекта «Pool House»: от удобных планировок до размещения сервиса по принципу «всё включено» в комплексе», — замечает председатель совета директоров ГК «НСК».

Александр Бойко, рассматривая апартаменты как инструмент инвестирования, заметил еще ряд положительных моментов. «Стоит остановиться на нюансе взаимоотношений арендодатель–арендатор. В случае, если это жилое помещение, то соответственно взаимоотношения между собственником и арендатором складываются в рамках Жилищного кодекса, при этом защищены только права арендатора, а не арендодателя. И на текущий момент уходит до 2,5 лет, чтобы выселить недобросовестного плательщика. При этом стоит учесть издержки, которые придется затратить на судебные разбирательства. Деньги от арендатора вернуть, скорее всего, не удастся. В случае, если недобросовестный арендатор проживает в апартаментах, то выселение провести гораздо проще, как если бы он проживал в гостинице», — отмечает ряд положительных моментов генеральный директор TS group. Кроме того, такой вид недвижимости, как правило, обеспечен и всей необходимой инфраструктурой, так как обычно строится в составе МФЦ в отличие от обычных жилых проектов.

Перспективу более широкого «применения» апартаментов предложил директор фонда прямых инвестиций «ВербаКапитал-Девелопмент». «На мой взгляд, роль апартаментов недооценена с точки зрения расселения из ветхого и аварийного жилья, — говорит Вадим Ильченко. — С помощью апартаментов можно решить эту проблему. Допустим: для выкупа площадки, достаточной для постройки жилья, необходимо консолидировать как минимум 30 соток земли, то есть выкупить 5–6 домов, каждый стоимостью по 15–20 млн рублей. Таким образом, за 30 соток земли надо заплатить порядка 100–120 млн рублей, и построить при этом всего 14–15 тыс. кв. метров недвижимости. Апартаменты же, за счет принадлежности к категории «гостиничная недвижимость» позволяют строить на 20 сотках гораздо больше «квадратов». У девелопера появляется возможность больше вложить в благоустройство, в создание внутренней и внешней среды объекта».

Прогнозы

В целом у участников рынка скорее оптимистичные прогнозы по развитию рынка апартаментов в Новосибирске. Евгений Грибов оценил емкость этого сегмента в

размере порядка двух тысяч квартир со сроком ввода в эксплуатацию зданий в горизонте до 2020 года. «Ошибку, на мой взгляд, допустили застройщики, которые ввели в структуру объектов высокую долю студий и однокомнатных квартир малой площади. Эти позиции будут экспонироваться значительно дольше обычного по причине затоваренности рынка подобными объектами даже в секторе стандартного жилья», — поделился мнением генеральный директор ГК «Новоград».

«Рынок многоквартирного жилья Новосибирска составляет приблизительно 1-1,2 млн.кв.м и сданный нами объект займет мизерную его долю. Но в ближайшем будущем, по нашей оценке, развитие такого формата недвижимости как апартаменты позволит увеличить объем рынка на 15-20%. Иными словами, спрос позволит строить и продавать 150-240 тыс. кв.м в год. И цифра эта будет постоянно увеличиваться», — считают в ЗАО «Строитель».

«Для рынка, конечно, первично текущее экономическое состояние в государстве, но в нашем случае играет тот положительный фактор, что рынок апартаментов в Новосибирске должным образом не заполнен и потенциал на следующий год, по нашим прогнозам, сохранится», — выражает надежду Сергей Степанов.

Представители агентств недвижимости также смотрят положительно на тенденцию появления апартаментов. «По ситуации в целом, тенденция по апартаментам является перспективной. Так как люди начинают пробовать данное жилье, то мы видим очень много положительных отзывов. В редком случае удастся найти варианты покупки в центре за такие деньги», — отмечает Николай Грянко.

«В Москве операции с таким видом недвижимости уже давно поставлены на поток. В основном, апартаменты покупают, чтобы зарабатывать. Схема проста: покупаете апартаменты, сдаете их специальной управляющей компании, а уже она ищет арендаторов. Владелец же получает по договору постоянный доход», — подытожил Александр Зверев.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

АЛЕКСАНДР БОЙКО,
президент «TS Group»:



— Рынок апарт-апартаментов в Новосибирске на сегодняшний день находится на стадии формирования. Мы пока только догоняем соседний Екатеринбург, где доля апарт-апартаментов достигла 7% от общего объема недвижимости. Учитывая минимальные стартовые позиции Новосибирска, в ближайшие 1,5–2 года объем рассматриваемого сегмента

недвижимости в городе может достичь 4,5–5%. Если говорить о перспективе емкости рынка апарт-апартаментов, то мы ее оцениваем в 10%. И эта цифра объясняется тем, что это совершенно новый сегмент, который формируется иначе, нежели привычный сегмент рынка недвижимости, и отличает его, прежде всего, сопутствующий сервис.

Для развития этого направления АО «Трансервис» в Заельцовском районе Новосибирска реализует проект «ЖУКОВКА». Выбор объясняется расположением в непосредственной близости с легкими нашего города – лесопарковой зоной. Основная часть проекта «ЖУКОВКА» придется на жилую недвижимость в классическом ее понимании — квартиры общей площадью около 41 000 кв.м. Стоит отметить, что мы строим многофункциональный комплекс общей площадью более 100 тысяч кв. метров с аквапарком, спортклубом и конгресс-центром на тысячу шестьсот гостей. Также в состав комплекса войдет отельная группа: апарт-отель «Резидент» на 137 номеров бизнес-класса, апарт-отель премиум-класса международного бренда Marriott executive apartments на 100 номеров и отель Marriott Courtyard четыре звезды на 120 номеров, которая займет порядка 38 тыс. кв.м.

Что касается ценовой политики, то эконом-сегмент в Новосибирске стартует с отметки 57–67 тыс. руб. за квадратный метр. В «Жуковке» стоимость одного квадратного метра составляет 125 тыс. руб. с чистовой отделкой и в комплектации с мебелью, кондиционером и TV, прочей бытовой техникой.

Стоит отметить, что в последующие три года мы прогнозируем рост наших объектов порядка 100% в рублевом эквиваленте, так как создаем совершенно новую инфраструктуру. Очевидным преимуществом апарт-апартаментов является их инвестиционная привлекательность, это альтернатива банковским валютным вкладам, вложениям в валюту, которая у нас носит волатильный характер. Замечу, что управлять частью апарт-апартаментов у нас будет гостиничный оператор Marriott.

Рост доходности от сдачи в аренду апартаментов гораздо выше, чем доходность от сдачи квартир. И если сдача квартир приносит до 5% годовых в рублях, то сдача апартаментов приносит от 5% в валюте или порядка 10–12% годовых в рублях.



НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

ВАДИМ ИЛЬЧЕНКО,

директор фонда прямых инвестиций «ВербаКапитал-Девелопмент»:



— На мой взгляд, в 2016–2017 годах рынок апартаментов в Новосибирске ждет активное развитие, и у него есть все шансы занять значимую долю порядка 10–15%. Интерес к этому сегменту недвижимости вполне обоснован: во-первых, в центре города практически не осталось земельных участков под застройку согласно градостроительным

нормативам. Во-вторых, апартаменты позволяют строить недвижимость принципиально другого качества — многофункциональные комплексы вместо «монозастройки». К примеру, наш апарт-комплекс «Парк Резиденс» будет включать помимо жилых апартаментов общей площадью 8 тыс. кв. метров, бизнес-центр класса «В», MedPark, на базе которого будет работать ряд медицинских учреждений, в их числе клиники «Дентал Сервис», «ЦНМТ», а также второй частный роддом в Новосибирске. Кроме этого, проектом предусмотрены спортивный центр с фитнес-клубом и 25-метровым бассейном, ресторан и салон красоты.

Апартаменты — это совершенно иная жилая среда, самодостаточная, многофункциональная, и мы считаем, что спрос на нее со стороны новосибирцев уже созрел. Целевая аудитория данного сегмента — это люди в возрасте от 30 до 40 лет, которые ценят собственное время. Не выходя из собственного жилого комплекса и не озадачиваясь поиском парковочного места, они могут посетить врача, позаниматься спортом, поужинать, сходить в салон красоты. Апартаменты заточены под то, чтобы тратить минимум времени на быт, на который, согласно внутреннему исследованию нашей компании, в среднем расходуется около трех месяцев в год.

Второй немаловажный аспект — апартаменты как инвестиция. Порядка 40–50% наших покупателей приобретают апартаменты под арендный бизнес, остальная часть — для себя. Стоимость квадратного метра сейчас варьируется от 55 до 70 тысяч рублей. Помимо высококачественной среды проживания, апартаменты — это еще и мобильный, цивилизованный рынок аренды. Инвестору не угрожает перспектива стать профессиональным рантье, а ограничивать собственные вложения банковским депозитом хотят далеко не все. Поэтому наша цель, в том числе — довести удобство инвестирования в апартаменты до уровня управления банковским счетом: после подписания договора всем занимается управляющая компания, инвестор же только получает прибыль. Ему необязательно даже территориально находиться в Новосибирске и менять привычный образ жизни. Так, ежегодный доход в «Парк Резиденс», по предварительным подсчетам, составит около 11% годовых.

Полностью завершить проект, возводимый на улице Тургенева в Октябрьском районе Новосибирска, мы планируем в IV квартале 2017 года, MedPark — в IV квартале 2016 года. Строительство конкретно «Парк Резиденс» уже вышло на уровень девятого этажа. По нашим подсчетам, стоимость строительства всего объекта составит порядка 1 млрд рублей. Кредитные ресурсы мы не привлекали, внутреннее финансирование проектировали таким образом, чтобы не зависеть от темпов продаж.

Развитие рынка апартаментов в 2016 году будет, безусловно, зависеть от общей экономической ситуации. Если в экономике региона начнется позитивная динамика, это напрямую отразится на всех сегментах рынка недвижимости.



НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

СЕРГЕЙ СТЕПАНОВ,
председатель совета директоров ГК «НСК»:



— В Новосибирске возводится небольшое количество объектов класса «апартаменты». Подобных проектов в Новосибирске единицы — «Pool House», «Resident», «Жуковка», «Jet», «Парк Резиденс» и др. Это говорит о том, что рынок еще далек от насыщения. В Новосибирске также практикуется вывод под апартаменты в гостиницах или бизнес-центрах 1–2 этажей. Стоит ли считать такие объекты апартаментами? Вряд ли.

Для строительства апартаментов интерес представляют, в первую очередь, центральная часть города и прилегающие к ней территории. Это связано с ориентацией на «целевых инвесторов» — успешных и активных людей, которые не привыкли ждать и предпочитают тратить минимум времени на дорогу и максимум на работу. Их лозунг — «Здесь и сейчас». Реализуя проект «Pool House», мы выяснили, что проект интересен и иногородним инвесторам, которые постоянно бывают в Новосибирске. Перед ними возникает вопрос: постоянный поиск гостиничных номеров или собственные апартаменты, с функцией «всё включено» от фитнеса с бассейном на крыше до получения медицинских услуг в клинике профессора Лантуха. Завтрак, обед или ужин к дверям арендатору доставят из кафе-ресторана, расположенного в комплексе. Кроме того, можно воспользоваться услугами прачечной и салона красоты. Также в «Pool House» предполагается строительство доступного паркинга.

Фактическая стоимость, предложенная на апартаменты, ниже рыночной на 15–20%, если мы сравниваем ее со стоимостью на аналогичные предложения в строящихся жилых домах. Если же говорить о динамике цен, то на примере проекта «Pool House» снижений не происходило за весь период реализации, при этом потенциальный инвестор вполне может купить у нас апартаменты от 1,5 миллионов рублей. Однако стоит отметить, что сравнивать московский рынок и новосибирский не совсем корректно в силу разной степени развития рынка апартаментов в этих двух городах.



Нашли ошибку в тексте? Выделите ее и нажмите Ctrl + Enter