



Прощайте, квартиры, хэлло, апартаменты

АВТОР: Элина ПЛАХТИНА

Апартаменты, будучи молодым форматом на российском рынке, активно наращивают обороты. Снижение спроса на офисную недвижимость в 2009-2010 годах вынудило девелоперов провести реконцепцию новых проектов и перепрофилировать площади под апартаменты. Покупатели, сначала относившиеся к этому сегменту с недоверием, тоже стали проявлять интерес.

Эксперты пророчат формату светлое будущее, констатируя медленный, но верный рост его доли на рынке. Стоит отметить, что дать четкое определение понятию «апартаменты» в российских реалиях оказалось не так уж и просто. К примеру, в европейском понимании апартаменты — это готовые к проживанию квартиры, которые сдаются в аренду в доме либо гостинице с определенным набором услуг. Таким образом, самое главное отличие апартаментов от простой квартиры — наличие набора услуг, которые предоставляет гостиница или собственник здания (уборка помещения, приготовление еды, стирка одежды и т. п.).

На московском рынке, по мнению директора департамента жилой недвижимости АН Great reality Артема Кохановского, апартаменты отличаются от квартир в бизнес-классе или «элитке» лишь стоимостью и невозможностью прописки. В подавляющем большинстве проектов, вышедших на рынок в последние годы, сервисные услуги либо отсутствуют вовсе, либо их количество ограничено. Зачастую название «апартаменты» используется девелопером для более активного продвижения проекта.

«Нередко у застройщиков были сложности с переводом земли в категорию, предназначенную для жилых помещений. То есть девелопер получал участок



На апартаменты не распространяются обязательные для жилых объектов нормативные ограничения по плотности застройки, инсоляции, обеспечению социальной инфраструктурой

«В отличие от традиционной квартиры апартаменты в многофункциональном комплексе представляют собой комплексную среду для жизни и работы. Это живая реализация концепции «города в городе»: владелец апартаментов снимает офис в бизнес-центре, пользуется услугами фитнес-клуба и салона красоты, проводит деловые встречи в ресторанах, которые входят в инфраструктуру комплекса. При этом он не тратит время на перемещения по городу»

под строительство гостиницы, а затем, назвав квартиры апартаментами, продавал их на 10–20% дешевле, чем жилье с возможностью прописки. Все равно это было выгоднее, чем гостиничный бизнес, который начинал приносить доход лишь через десять лет. А при продаже апартаментов затраты застройщика окупались за три-четыре года», — поясняет эксперт.

Еще одно отличие отечественных апартаментов от западных аналогов заключается в том, что в Европе апартаменты в основном относятся к среднему ценовому сегменту и чаще всего приобретаются для получения дохода. В сознании отечественных покупателей апартаменты, как правило, связываются со статусным жильем. Кроме того, в России извлечение дохода от покупки

апартаментов пока не является основной целью и рассматривается скорее как некий приятный бонус. Хотя необходимо признать, что в последнее время все эти национальные особенности постепенно начинают стираться, апартаменты приобретают черты более привычного европейского формата.

«В целом апартаменты относятся к жилому фонду (не в юридическом плане), но все равно они рассчитаны на временный характер пребывания людей», — размышляет заместитель руководителя отдела консалтинга и оценки компании Praedium Oncor International Ярослав Дарусенков.

Действительно, жить в апартаментах можно, и даже очень неплохо. Но так как юридически апартаменты не относятся к жилому фонду, в них нельзя пропи-



ЕКАТЕРИНА СИМОНОВА, генеральный директор агентства элитной недвижимости Bonton Realty:

– На российском рынке недвижимости комплексов с апартаментами пока сравнительно немного, но они уже занимают отдельную нишу. По данным аналитиков компании Bonton Realty, большинство жилых апарт-комплексов относятся к классам «бизнес» и «премиум». Такое положение вещей связано, прежде всего, с тем, что апартаменты являются сравнительно новым форматом жилья. Наши исследования показывают, что выбирают его люди обеспеченные и прогрессивные, стремящиеся жить в сердце большого города, в комфортных современных условиях, в окружении единомышленников-соседей. Такие проекты обладают ярко выраженной индивидуальностью и предназначены для тех, кто хочет уйти от штампов и планировок стандартных квартир, кто хочет почувствовать себя более свободным.

Первопроходцем на рынке апартаментов следует считать ММДЦ «Москва-Сити». Самый широкий выбор предложений на данный момент представлен в небоскребе «Город столиц». Например, к продаже предлагаются как апартаменты, предназначенные под отделку, так и апартаменты ста-

тусных площадей с ремонтом, установленной сантехники, оборудованной кухней и даже дизайнерской мебелью. Планировки соответствуют всем требованиям, предъявляемым к элитному жилью, и предусматривают наличие гардеробных, кабинетных комнат, просторных спален с отдельной ванной комнатой и представительских гостиных, откуда открывается шикарный панорамный вид на город.

Более демократичное, но не менее интересное предложение реально найти в комплексе апартаментов в стиле лофт, который расположен на пересечении Малой Тульской улицы и Духовского переулка. В четырехэтажном здании когда-то располагалась кожевенная фабрика. Сегодня эти площади проходят полную реконструкцию и превращаются из промышленных территорий в один из самых модных офисно-жилых комплексов столицы под названием The Loft. Исторический фасад из красного кирпича, огромные окна, высокие потолки создают особую творческую атмосферу, а большие площади (от 100 м²) предоставляют владельцам апартаментов возможность не только организовать жилое пространство по своему вкусу, но и оборудовать часть площадей под профессиональную студию или галерею. Подобное необычное предложение наверняка заинтересует творческих целеустремленных людей. ■

В сознании отечественных покупателей апартаменты, как правило, связываются со статусным жильем. В России извлечение дохода от покупки апартаментов рассматривается как некий приятный бонус



саться. Еще одно, логически вытекающее из первого, ограничение — взять ипотечный кредит на покупку апартаментов тоже не получится. Эти факторы превращают апартаменты в недвижимость исключительно для состоятельных людей.

Именно поэтому апартаменты в нашей стране представлены в высоком ценовом сегменте. Согласно исследованию компании Blackwood, в структуре предложения преобладают объекты бизнес-класса — их доля среди представленных на рынке апартаментов составляет более 65 %. Оставшаяся часть приходится на апартаменты элитного класса. Объекты эконом-класса на первичном рынке апартаментов отсутствуют.

Однако в скором будущем ситуация способна измениться. В конце лета этого года компания Praedium Oncor International начала разрабатывать концепцию комплекса апартаментов для компании «Недвижимость Индастриз». Они будут относиться к экономклассу. По словам представительницы консалтинговой компании, строительство апартаментов запланировано в рамках реконструкции территории Научно-исследовательского институ-

та шинной промышленности, недалеко от станции метро «Шоссе Энтузиастов».

По мнению руководителя отдела консалтинга и оценки компании Praedium Oncor International Дмитрия Волкова, апартаменты экономкласса в Москве имеют неплохие перспективы. Во-первых, на сегодняшний день в столице существует огромное количество производственных территорий для реконструкции, которые идеально подходят для развития данного формата. Во-вторых, московское правительство неоднократно озвучивало планы по увеличению жилищного фонда города. И хотя апартаменты юридически нельзя причислить к жилью, по сути они им являются.

«Для девелоперов в развитии апартаментов есть ряд преимуществ. Прежде всего, стоит выделить более низкие требования по обеспечению апартаментов социальными объектами. Кроме того, с экономической точки зрения апартаменты (даже экономкласса) зачастую могут иметь более высокую доходность по сравнению с офисами, так как в большинстве случаев бывшие производственные площадки не позво-



Почти половина объектов расположена в Центральном округе, где средний уровень стоимости апартментов составляет около 400-420 тыс. руб. за м². На втором месте (200 тыс. руб. за м²) — апартменты в ЮЗАО

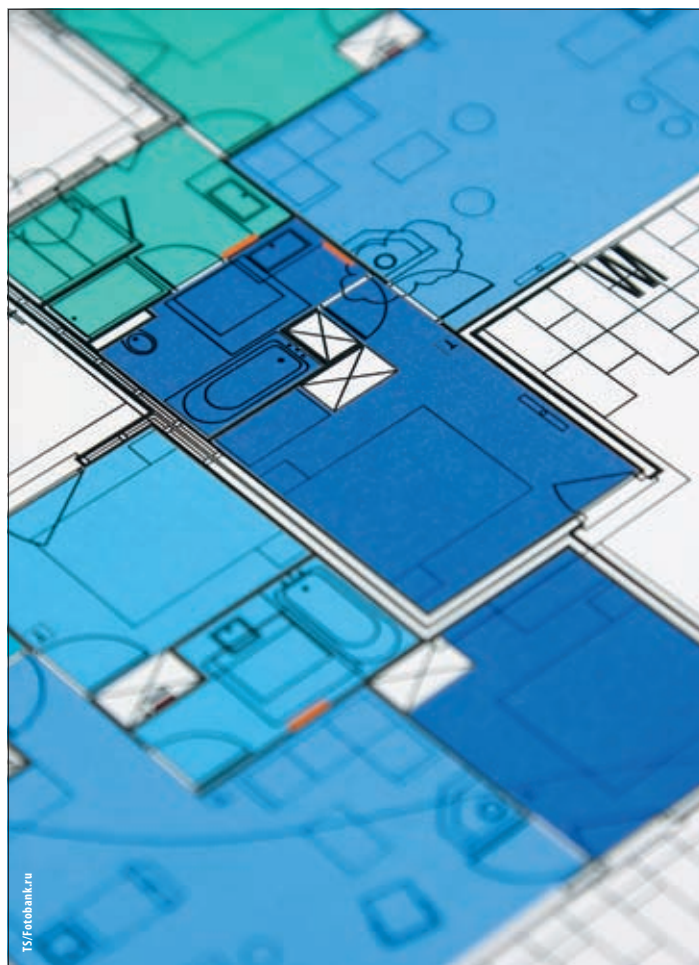
Самое главное отличие апартментов от простой квартиры – наличие набора услуг, которые предоставляет гостиница или собственник здания (уборка помещения, приготовление еды, стирка одежды и т. п.)

ляют строить коммерческую недвижимость классов А или В+, — поясняет Дмитрий Волков.

Несколько очков выигрывают апартменты и у традиционного жилья. Главный козырь апартментов в том, что их можно создать там, где традиционное жилье непредставимо — скажем, в составе многофункциональных комплексов. На апартменты не распространяются обязательные для жилых объектов нормативные ограничения по плотности застройки, инсоляции, обеспечению социальной инфраструктурой. При этом на одном и том же земельном участке реально построить в несколько раз больше апартментов, чем стандартных квартир. «Окупаемость комплекса, в котором помимо офисов, торговых помещений и гостиницы предусмотрены апартмен-

ты, повышается, при этом разрешительная документация оформляется только на нежилой фонд, что, безусловно, является одним из основных преимуществ для девелопера», — рассказывает директор по маркетингу и продажам «Меркурий Сити» Надежда Кот.

«В отличие от традиционной квартиры апартменты в многофункциональном комплексе представляют собой комплексную среду для жизни и работы. Это живая реализация концепции «города в городе»: владелец апартментов снимает офис в бизнес-центре, пользуется услугами фитнес-клуба и салона красоты, проводит деловые встречи в ресторанах, которые входят в инфраструктуру комплекса. При этом он не тратит время на перемещения по городу», — соглашается с коллегой ди-



«Нередко у застройщиков были сложности с переводом земли в категорию, предназначенную для жилых помещений. То есть девелопер получал участок под строительство гостиницы, а затем, назвав квартиры апартаментами, продавал их на 10-20% дешевле, чем жилье с возможностью прописки. Все равно это было выгоднее, чем гостиничный бизнес, который начинал приносить доход лишь через десять лет. А при продаже апартаментов затраты застройщика окупались за три-четыре года»

Апартаменты экономкласса в Москве имеют неплохие перспективы. В столице есть огромное количество производственных территорий для реконструкции, которые идеально подходят для развития данного формата

ректор департамента элитной недвижимости компании «Капитал групп» Ирина Рогачева.

Правда, в реальности далеко не все апартаменты в Москве могут похвастаться не то что обилием, а вообще наличием каких-либо дополнительных сервисных услуг. Из-за неразвитости сегмента и пока ограниченного спроса на него далеко не все управляющие компании соглашаются на работу с апартаментами.

По данным Praedium Oncor International, в настоящий момент в Москве представлено 16 объектов с апартаментами, которые находятся на различных стадиях реализации. Общий объем существующего предложения составляет более 850 апартаментов. При этом почти половина объектов расположена

в Центральном округе, где средний уровень стоимости апартаментов составляет около 400–420 тыс. руб. за м². На втором месте и практически вдвое ниже по стоимости (200 тыс. руб. за м²) — апартаменты в ЮЗАО. В остальных районах города средняя стоимость ниже 200 тыс. руб.

Однако география и ценовая картина, по словам экспертов, в скором будущем кардинально изменятся, учитывая, что, по предварительным оценкам, в ближайшие пару лет московский рынок апартаментов пополнится новым предложением общей площадью более 1 млн м². Это повлечет за собой усиление конкуренции на рынке, соответственно, и более цивилизованное развитие сегмента. В теории звучит довольно убедительно. Осталось дождаться, когда все это начнет воплощаться в жизнь. 