

АПАРТ-ОТЕЛЬ ДЛЯ УМНОГО ИНВЕСТОРА



ТРЕНД НЫНЕШНЕГО ГОДА НА СТОЛИЧНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ — ВЗРЫВНОЙ РОСТ ПОПУЛЯРНОСТИ АПАРТАМЕНТОВ. В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ДОЛЯ АПАРТАМЕНТОВ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ НОВОСТРОЕК СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 25% И, ЕСЛИ ТЕНДЕНЦИЯ СОХРАНИТСЯ, К 2015 ГОДУ ДОСТИГНЕТ 40%. ГРУППА КОМПАНИЙ «ПИОНЕР» ПОШЛА ЕЩЕ ДАЛЬШЕ. В ЭТОМ ГОДУ НА РЫНОК ВЫХОДИТ СОВЕРШЕННО НОВЫЙ ДЛЯ СТОЛИЧНОГО РЫНКА ПРОДУКТ: АПАРТ-ОТЕЛЬ YE'S.

Сравнить темпы продаж «классических» апартаментов и юнитов в апарт-отеле — дело малоблагодарное. Все зависит от качества, расположения, наполнения и инвестиционной привлекательности каждого конкретного проекта. Причем на отсутствие спроса девелоперы не жалуются: до 75–85% площадей в наиболее удачных комплексах распродается еще на стадии строительства. Секрет ажиотажного спроса — в высокой инвестиционной привлекательности проектов. В докризисные времена особого интереса к апартаментам не проявляли ни застройщики, ни потенциальные покупатели. Более того, не существовало четкого понимания, что имеется в виду под этим термином французского происхождения. Риэлторы обозначали им то квартиры неприлично большой площади,

то жилье свободной планировки с панорамным остеклением, то занимающие последние этажи высоток пентхаусы или же расположенные в рядовых отелях, но предназначенные для длительного проживания гостиничные номера, правда, чуть большей, чем обычно, площади.

Между тем четкое определение апартаментам Госстандарт РФ дал еще в 2011 году: предназначенное для временного проживания помещение с кухонной зоной. Отсутствие прописки — ключевое отличие апартаментов от обычной квартиры. Впрочем, если это и является минусом, то компенсируется многими несомненными плюсами. Наиболее ощутимые из них лежат в экономической плоскости.

— Ажиотажный спрос существует, прежде всего, вокруг апартаментов комфорт-класса, — комментирует



**ЮРИЙ
КОГАН,**
директор
по маркетингу
ГК «Пионер»

«Если совсем коротко о сути предложений, то программа «Гарантированный доход» гарантирует инвестору 7 % годовых (около 40 тыс. руб. в месяц). То есть владелец апарт-комплексов передает нашей управляющей компании права на их сдачу в аренду, мы сами находим арендаторов и выстраиваем отношения с ними. Программа «Удвоение дохода» предусматривает несколько иную схему. Инвестор передает нам права на управление квартирой на срок 5,5 лет. По его истечении он получает сумму, равную 100 % стоимости юнита. Сами апарт-комплексы, естественно, остаются в собственности инвестора»

директор по маркетингу ГК «Пионер» Юрий Коган. — Первое, что привлекает покупателей, — шанс приобрести жилье в достаточно престижных районах Москвы по минимальной для такой недвижимости стоимости. Даже однокомнатную квартиру в районе, например, метро «Сокол» или «Водный стадион» купить за 4–4,5 млн руб. нереально. Современные, «с иголочки», юниты в апарт-отеле за ту же цену — несколько вариантов на выбор. Минимальная разница в стоимости между апарт-комплексами и квартирой аналогичного класса и сопоставимой площади составляет 10–15%.

За счет чего девелоперам удается удерживать цены на апарт-комплексы на столь привлекательном уровне?
Ответ — в особенностях российского законодательства. Участки под

многоэтажное строительство распределяются на конкурсной основе, по итогам аукционов их стоимость способна вырасти многократно. Земли под апарт-комплексы можно получить от властей целевым образом либо купить у частных собственников, что обходится дешевле. Некоторые апарт-комплексы возводятся на месте бывших промзон либо недостроенных бизнес-комплексов: новый владелец «нарезает» на небольшие жилые помещения уже существующие пространства — тоже простор для экономии.

Низкая стоимость квадратного метра, безусловно, — весомый аргумент в глазах потенциальных покупателей. Но результаты опросов, статистика самих девелоперов говорят, что основная часть покупателей отнюдь не бедные люди.

Какая-то часть покупателей — это крупные московские и региональные компании, которые выбирают апарт-комплексы либо для своих сотрудников, либо в качестве представительских квартир, зарубежные фирмы, которым выгоднее размещать своих сотрудников на время работы в Москве в апарт-отелях, чем в гостиницах. Другая часть — молодые успешные профессионалы, для которых апарт-отели — первая жилая недвижимость. Но основная часть площадей приобретается в инвестиционных целях, что полностью соответствует тем прогнозам, которые мы делали еще до запуска наших первых проектов.

Первым был проект апарт-отеля YE'S в Петербурге?
Да. Еще тогда мы тщательно изучили сегмент арендного жилья



на Западе. Там такие дома нередко принадлежат институциональным инвесторам — пенсионным, инвестиционным фондам. Их доходность оставалась стабильной, практически не снижаясь даже в кризисный для всей мировой экономики период. Как и на Западе, в России недвижимость, предназначенная для сдачи в аренду, — один из наименее рискованных активов с понятным денежным потоком. На основе западного опыта для отечественных инвесторов был разработан продукт с максимально удобной схемой инвестиций.

Когда проект в Питере был реализован, мы получили такие цифры: 85% покупателей приобретают апартаменты для сдачи в аренду, последующую перепродажу рассматривают 5%

клиентов. То есть проект оказался интересен частным клиентам-рантье, а также институциональным инвесторам, в том числе компаниям, которые решили диверсифицировать свой бизнес.

Примерно ту же картину мы наблюдаем в Москве, где большая часть покупателей апартаментов в строящихся нами апарт-комплексах образуют профессиональные и непрофессиональные инвесторы в возрасте 35–50 лет — жители Москвы, Московской области, возможно, регионов. Они рассматривают апартаменты в качестве инвестиционного инструмента, с помощью которого реально получить дополнительный доход как в краткосрочной перспективе, так и с точки зрения

долгосрочного сохранения средств. Специально для них мы разработали те финансовые инструменты и ту инфраструктуру, которые позволяют говорить об абсолютно новом для российского рынка продукте. Его нельзя напрямую сравнивать с инвестициями в покупку квартир, поскольку он имеет ряд определенных характеристик и преимуществ.

Например?

Мы предлагаем нашим клиентам две основных схемы получения прибыли от инвестиций: гарантированный ежемесячный доход и гарантированное удвоение капитала. Обе доходные программы действуют при приобретении апартаментов YES, которые расположены менее чем в 10 мин



ходьбы от станций метро «Митино» и «Волоколамская». Они предоставляют частным и институциональным инвесторам возможность извлекать стабильный доход, при этом не надо самостоятельно привлекать арендаторов, контролировать техническое состояние и сохранность своей недвижимости, своевременность платежей.

Если совсем коротко о сути предложений, то программа «Гарантированный доход» гарантирует инвестору 7% годовых (около 40 тыс. руб. в месяц). То есть владелец апартаментов передает нашей управляющей компании права на их сдачу в аренду, мы сами находим арендаторов и выстраиваем отношения с ними. Программа «Удвоение дохода» предусматривает

несколько иную схему. Инвестор передает нам права на управление квартирой на срок 5,5 лет. По его истечении он получает сумму, равную 100% стоимости юнита. Сами апартаменты, естественно, остаются в собственности инвестора.

И каков минимальный размер инвестиций в покупку юнита в апарт-отеле YES?

На старте продаж цена за полностью готовые к проживанию апартаменты с дизайнерской отделкой, мебелью и бытовой техникой будет сопоставима со стоимостью однокомнатной квартиры в Москве. По мере продвижения строительства цены несколько вырастут, но для инвесторов это только еще один плюс. ○



+7 (495) 987-35-35
www.pioneer.ru