

Секция 4:

Приоритетные направления развития и экономика современного мегаполиса

*Жаркова Екатерина Юрьевна*

## СТРОИТЕЛЬСТВО АПАРТАМЕНТОВ КАК ОДИН ИЗ ТРЕНДОВ РАЗВИТИЯ ДЕВЕЛОПЕРСКОГО БИЗНЕСА


*Zharkova. E.*

## CONSTRUCTION OF APARTMENTS AS ONE OF DEVELOPMENT TRENDS DEVELOPER BUSINESS

[katerina\\_zharkova@bk.ru](mailto:katerina_zharkova@bk.ru)

ФГАОУ ВПО «Уральский федеральный университет имени первого  
Президента России Б.Н. Ельцина», Екатеринбург, Россия

23-24 апреля 2014 года  
Екатеринбург



*В последние годы отличительной особенностью рынка недвижимости стало массовое предложение объектов с апартаментами. Несмотря на не проработанность законодательной базы данный сегмент имеет большие перспективы для дальнейшего развития.*

*In recent years, a distinctive feature of the real estate market was the massive objects offer apartment. Although it is not well conceived legislative framework, this segment has great potential for further development.*

**Ключевые слова:** апартаменты, апарт-отель, брендированные резиденции, классификация, аренда, комплексы.

**Keywords:** apartments, apartment hotel, branded residences, classification, rent, complex.

Понятие апартаментов как формы недвижимости возникает в период зарождения буржуазных отношений и в переводе с французского означает “большое, роскошное помещение” [1]. Естественно, что со временем под давлением экономических, социальных, культурных факторов термин приобретает множественную смысловую нагрузку в соответствии с новыми жизненными реалиями.

В 60-е –70-е годы XX века в период потребительского бума появляется понятие apartment hotel. По своей сути апартотель – гостиница, но не с традиционными номерами, а номерами квартир типа, оборудованные бытовой техникой и всеми атрибутами обычной кухни, ориентированные на длительное проживание клиентов. Примерно в это же время в США появляется новый тип жилья – апартаменты в многофункциональном комплексе, включающем в себя рестораны, кинотеатры, бассейны и др. Такой формат жилья называется брендированными резиденциями (Branded Residences). Жилплощадь в таких апартаментах хоть и продается конечным собственникам, обслуживается сетевым отельным оператором. Апартаменты, находящиеся в управлении у гостиничных сетей, – классический пример помещений для временного проживания. В этом случае оператор становится своего рода гарантом заполняемости, а значит, и определенной доходности [2]. Именно в этом контексте возникает очень важный аспект, определенный ритмом современной жизни, – апартамент – офис. Европейские страны, по сути, дублирует американские стандарты, хотя здесь есть довольно существенные отличия, но они связаны с юридически – правовыми нормами: например, в Великобритании жилье подразделяется на апартаменты, которые находятся в собственности домовладельца и кондоминиумы, являющиеся собственностью проживающего в данном помещении.

Во Франции популярна схема приобретения апартаментов “lease-back” (возвратный лизинг). Продавец продает активы Покупателю, с тем условием, что после приобретения По-

купатель сдает купленные активы в аренду Продавцу (т.е. управляющей компании застройщика), при этом получая стабильный доход каждый месяц. Примерный размер годовой арендной платы, получаемой владельцем, составляет 2-7% от стоимости апартаментов. Возможные риски управляющая компания берет на себя.

Что касается России, то здесь термин апартаменты приобретает различные толкования, хотя в официальной терминологии они не закреплены.

ГОСТ Р51185-2008 констатирует следующие положения, связанные с определением понятия «апартамент»:

- п.2.7 Апартамент: Номер, состоящий из нескольких жилых комнат, включающий в себя спальные места и отдельное помещение с кухонным уголком, предназначенное для приготовления пищи и отдыха. (Примечание: К этой категории относятся номера, состоящие из двух или более жилых комнат (гостиной/ столовой или спальни), имеющие кухонное оборудование.) [5]
- п.3.2.2 Апаротели – гостиницы, номерной фонд которых состоит из номеров категории студия и/или апартамент. [5]

Согласно Приказу Минспорттуризма РФ от 25.01.2011 №35 “Об утверждении порядка классификации объектов туристической индустрии, включающих гостиницы и иные средства размещения, горнолыжные трассы, пляжи”. Апартамент – это две и более жилые комнаты (гостиная/столовая и спальня (кабинет) общей площадью не менее 40 м<sup>2</sup> [6].

Таким образом, апартаменты и апаротели по сути представляют собой общественные здания гостиничного типа.

Несмотря на не проработанность законодательной базы рынок апартаментов в России стремительно набирает популярность. Наиболее динамично данный сегмент недвижимости развивается в крупных городах с повышенной деловой активностью.

Этому процессу способствуют следующие условия:

- высокий неудовлетворенный спрос на аренду квартир;
- стремление потребителей приблизить место работы к месту проживания;
- увеличивающийся поток туристов.

Безусловно, что структура предложения данного типа недвижимости имеет свои особенности в каждом городе.

Как видно из диаграмм, в Мо-

Структура предложения апартаментов по уровню комфортности в Москве

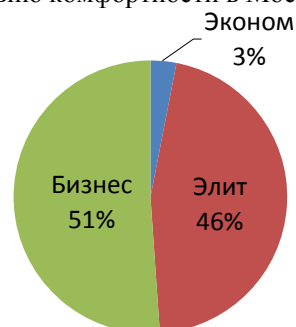


Рис. 1. Структура предложения апартаментов в Москве

ске преобладают апартаменты бизнес класса (51%), чуть отстают элит класс (46%), очень незначительно представлен эконом класс. В Санкт-Петербурге лидирующее положение занимают апартаменты комфорт класса (56%). Возможно, это связано с тем, что Москва – в большей степени деловой центр России,

основной потребитель арендных площадей – представители бизнеса. Санкт-Петербург, как культурная столица, ориентируется на многочисленных туристов.

Представленные на рынке апартаменты можно разделить на две категории:

- апартаменты в структуре многофункционального комплекса, они наиболее соответствуют классическому западному понятию апарт-отеля, и их чаще всего используются именно для временного проживания. Удобное местоположение и развитая инфраструктура такой недвижимости привлекает к ней внимание;
- апартаментные комплексы - используются в основном для постоянного проживания, но не предполагают права на прописку.

Характерным представителем первой группы являются Апартаменты в башнях Москва Сити, их можно отнести к брендируемым резиденциям. Условием плодотворного сотрудничества с отельными операторами является наличие в комплексе апартаментов гостиницы (управлять одними апартаментами сетевым операторам невыгодно), что ведет к удорожанию инвестпроекта, но в тоже время у жителей появляется возможность дополнительно использовать и гостиничный сервис [2]. Также сетевые операторы требуют соблюдать высокие стандарты в подходе к инженерной инфраструктуре, планировкам и внешнему виду апартаментов, что, в конечном счете, приводит к тому, что данный формат может существовать только в элит- и бизнес-сегментах недвижимости.

Эксперты прогнозируют дальнейшее развитие в России данного сегмента апартаментов, т.к. позволяют бизнесменам иметь альтернативу гостиничным номерам, а сетевым операторам быть представленными на растущем российском рынке.

В Санкт-Петербурге обращают на себя внимание апарт-отели Vertical (NAIВesar), и YES (ГК “Пионер”), также относящиеся к апартаментам первой группы. Девелоперы данных проектов помимо качественной недвижимости предлагают потенциальным покупателям несколько вариантов доходных программ (возможность заключить договор с управляющей

Структура предложения апартаментов по уровню комфортности в Санкт-Петербурге

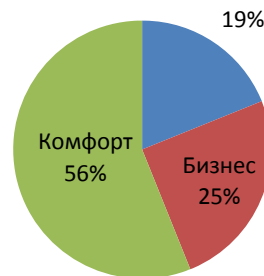


Рис. 2. Структура предложения апартаментов в Санкт-Петербурге

компанией, предполагающий получение гарантированного дохода порядка 8-15% годовых в зависимости от выбранной программы). Но поскольку эти проекты только выходят на рынок, полностью оценить результативность работы доходных программ не представляется возможным.

Наибольшие споры у участников рынка недвижимости вызывает второй самый распространенный в России сегмент апартаментных комплексов, которые предполагается использовать как основное жилье. Часто расположенные на окраинах крупных городов с минимальной социальной инфраструктурой, без учета санитарных норм, они создают прецедент ухудшения качества проживания потенциальных покупателей, способствуют появлению социальных конфликтов. Это тот сегмент апартаментов, против которого категорично выступают городские власти.

Апартаменты как вид недвижимости имеют свои плюсы и минусы (см. табл. 1 и 2).

Таблица 1

**Плюсы апартаментов**

Девелопер	Собственник	Арендатор
<p>Получение прав на земельный участок возможно без аукциона</p> <p>Стоимость земельного участка ниже</p> <p>Не распространяются требования на плотность застройки</p> <p>Могут размещаться в зонах, не предназначенных строительства для жилья, в санитарно-защитной зоне</p> <p>Нет требований к СанПиН (инсоляция, шум, освещенность)</p> <p>Нет требований к планировочным решениям квартир</p> <p>Минимальные требования по количеству машиномест – 1 на 10 номеров</p> <p>Снижен риск сезонной недозагрузки номеров в случае невозможности продажи части апартаментов-возможность переориентировать под помещения другого назначения – офисов, гостиницы.</p>	<p>Снижение стоимости на 15-20% по сравнению с жильем</p> <p>В интересах собственника действует управляющая компания</p> <p>Возможная сдача в аренду с гарантированной доходностью без необходимости самому искать арендатора</p> <p>Прозрачность и гарантия соблюдения договорных отношений</p> <p>Нет необходимости в постоянном контроле за техническим состоянием помещения, его сохранностью</p> <p>Наличие интересных форматов (лофты, мансардные этажи)</p>	<p>Возможность долгосрочной аренды</p> <p>Комфорт квартиры при наличии гостиничных сервисных услуг</p> <p>Готовое интерьерное решение, меблировка</p> <p>Развитая инфраструктура</p> <p>Мобильность образа жизни</p> <p>Возможность комфортного проживания с детьми</p> <p>Включение коммунальных платежей в арендную плату</p> <p>Прозрачность и гарантия соблюдения договорных отношений</p> <p>Фиксируемая арендная ставка</p> <p>Удобное расположение</p> <p>Наличие интересных форматов (лофты, мансардные этажи)</p>

Таблица 2

**Минусы апартаментов**

Девелопер	Собственник	Арендатор
<p>Длительный инвестиционный цикл</p>	<p>Невозможно получить постоянную прописку</p> <p>Отсутствие социальной инфраструктуры</p> <p>Высокие коммунальные платежи (без применения льготных коэффициентов для жилья)</p> <p>Высокие налоги как для коммерческих помещений</p> <p>Невозможно получить налоговый вычет</p> <p>Невозможно оформить право собственности на отдельное помещение (т.к. апартаменты- часть гостиницы). Оформляется только доля в праве собственности на весь объект в целом</p> <p>Сложно получить ипотечный кредит</p> <p>Продажи не регулируются 214-ФЗ</p> <p>Перевод в жилое помещение не возможен</p>	<p>Высокая арендная плата</p>

Таким образом, очевидно, что наибольший интерес к развитию сегмента апартаментов проявляют девелоперы и арендаторы, в то время как наибольшие риски ложатся на плечи собственника данной недвижимости. В случае, когда девелопер, стремясь получить максимально возможную прибыль с наименьшими потерями, прибегает к отказу от строительства школ, детских садов, подъездов к домам, экономит на парковочных местах и детских площадках, страдает в первую очередь покупатель, для которого главным стимулом покупки данного (скорее всего, единственного) жилья является низкая цена. Решить данную проблему возможно через создание жесткой регламентирующей нормативной базы для апартаментов и доходных домов, которая позволит выйти на новый уровень развития арендного жилья.

#### Библиографический список

- Современный словарь иностранных слов.- СПб.: “Дуэт”, 2000  
Журнал "Коммерсантъ Деньги" №44 от 11.11.2013  
Журнал “Эксперт-Урал” № 41 от 15-21 октября 2012  
Журнал “МЕГАПОЛИС. Все о недвижимости. Профи” №1 февраль-март 2014  
ГОСТ “Туристические услуги. Средства размещения. Общие требования” Р51185-2008.-М: Стандартинформ,2009  
Приказ Минспорттуризма РФ от 25.01.2011 №35 “Об утверждении порядка классификации объектов туристической индустрии, включающих гостиницы и иные средства размещения, горнолыжные трассы, пляжи”. Приложение 6 к Системе классификации гостиниц и иных средств размещения.  
Шушлебин А.В. Актуальные проблемы архитектуры. Генезис понятия апартаменты. [www.ekbpromo.ru/ckfinder/userfiles/files/all\\_putevoditel\\_ekbpromo.pdf](http://www.ekbpromo.ru/ckfinder/userfiles/files/all_putevoditel_ekbpromo.pdf) Рынок недвижимости  
Екатеринбурга 2014. Олимпиада новостроек.  
<http://vsenovostroyki.ru/articles/3568/>  
[http://www.marketing.rbc.ru/download/research/demofile\\_562949985953344](http://www.marketing.rbc.ru/download/research/demofile_562949985953344)  
<http://www.g-n.ru/actual/analytics/pervaya-klassifikatsiya-apartamentov/>