



Жилье в составе гостиничных комплексов

На рынке Московской области приобретает популярность новый вид рекреационной недвижимости – жилье на территории курортов или отелей¹.

Особенность подобного вида рекреационной недвижимости состоит в том, что она сочетает в себе все возможности и удобства отеля (питание, услуги горничной, развитая инфраструктура и т.д.) и большие полноценные квартиры. На сегодняшний день в Подмосковье данный сегмент рекреационной недвижимости представлен в ограниченном объеме.

Изначально подобная практика появилась за рубежом. Преимущественно, подобные комплексы представлены в виде «кондоминиум-отелей» - крупных фешенебельных отелей, управляемые известными операторами, в состав которых входят не номера, а апартаменты - полностью оборудованные квартиры с кухонной зоной или коттеджи. Апартаменты в таких отелях продаются частным лицам. Приобретая апартаменты, их владелец или его гости получают возможность жить в комплексе уровня четырех- или пятизвездочного отеля несколько недель или месяцев в году. Тогда, когда владелец не использует апартаменты для собственного проживания, он может принять участие в программе сдачи апартаментов в аренду, организуемой оператором или управляющей компанией. В этом случае он получает часть дохода от сдачи апартаментов в аренду. Другая часть дохода переходит оператору программы организованной сдачи в аренду (гостиничному оператору), который в отсутствие владельца управляет апартаментами как номером: сдает его, следит за его состоянием, оказывает услуги арендаторам.

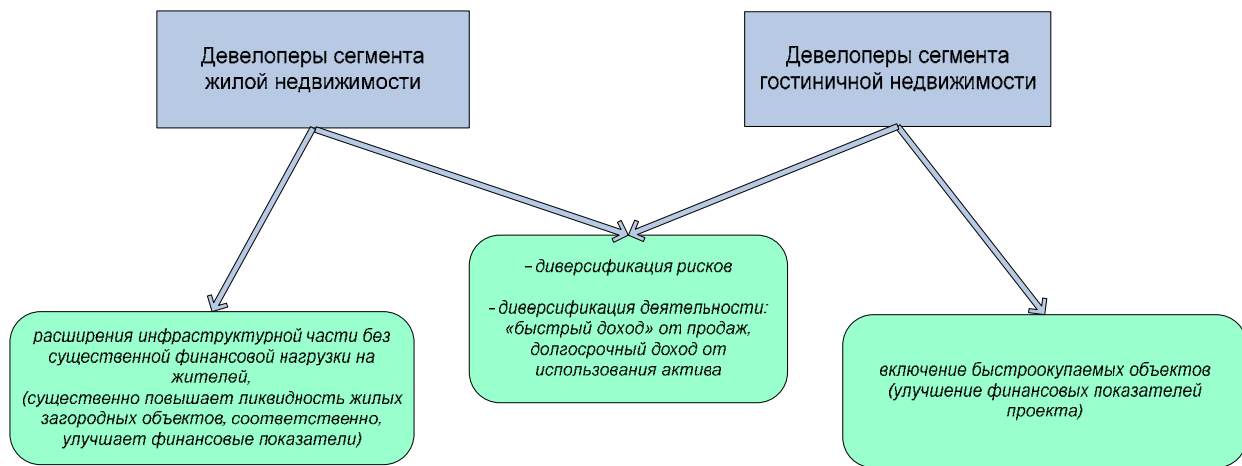
Среди многочисленных примеров гостиничных комплексов, в состав которых входит жилая недвижимость (апартаменты в составе кондоминиум-отелей), можно отметить следующие:

1. «Aphrodite Hills», о. Кипр, г. Пафос - гостинично-жилой комплекс на территории 234 га
2. «La Cala Resort», Испания, курортное побережье Коста дель Соль - один из крупнейших гольф-комплексов в Испании на территории более 400 га, который включает в себя как рекреационную, так и жилую недвижимость.
3. Гостиничный комплекс «Даунтаун Ски & СПА», Болгария, г. Банско – комплекс, находящийся на расстоянии 100 метров от горного подъемника и в 5 минутах ходьбы от центра города, что делает его удобным как для лыжников, так и для отдыхающих.

В России подобные комплексы начали появляться преимущественно на черноморском побережье, что вполне объяснимо – спрос на жилье с обслуживанием в курортных зонах достаточно высок.

В Подмосковье жилье на территории отелей и курортных зон начало появляться недавно. Это является результатом активного развития гостиничного сегмента в Подмосковье. Основные факторы, побуждающие девелоперов совмещать различные типы недвижимости приведены в схеме ниже:

¹ Данная статья подготовлена на базе Исследования комплексов отдыха Московской области, проведенного компанией Blackwood Real Estate.



В результате подобного совмещения возникает эффект синергии, обуславливающий рост эффективности проекта в целом.

Спрос на жилье подобного формата пока нельзя назвать ажиотажным – сегмент только начинает развиваться, поэтому покупатели к подобному жилью относятся достаточно осторожно. В то же время по мере развития сегмента можно прогнозировать рост его популярности среди покупателей, что будет обусловлено рядом причин. В первую очередь, это основная причина, побуждающая покупать загородное жилье - желание жить на природе. Помимо этого, существуют факторы привлечения покупателей подобного жилья, обусловленные его форматом:

- широкий набор услуг, в т.ч. сервисное гостиничное обслуживание;
- развитая инфраструктура - возможность пользоваться гостиничной/курортной инфраструктурой без необходимости переплаты за эксплуатационные услуги;
- близость к крупным гостинично-курортным комплексам.

Такое жилье будет популярно у следующих групп потребителей:

- Молодые семьи, имеющие маленьких детей. Мотивация в данном случае – экология, наличие развлекательной инфраструктуры, определенная социальная среда.
- Успешные бизнесмены и топ-менеджеры, ведущие активный образ жизни и воспринимающие квартиры за городом как апартаменты в гостинице. Эти люди не хотят обременять себя вопросами, связанными с эксплуатацией дома.
- Кроме того, часто такие квартиры покупают для пожилых родителей. Основная мотивация такого решения - благоприятная экология, возможность пользоваться лечебно-оздоровительной инфраструктурой на территории пансионата. При выборе недвижимости данная группа руководствуется хорошей экологией места застройки, интересными видовыми характеристиками и планировочными решениями.

В такие комплексы приезжают, как правило, на выходные, в сезон отпусков, либо отправляют пожилых людей и жен с детьми на постоянное проживание.

Помимо этого данный формат формирует инвестиционный спрос, который может быть направлен на различное дальнейшее использование актива:

- Покупка с целью последующей перепродажи – по мере развития рынка в целом и конкретного комплекса в частности, стоимость активов в последнем при прочих равных будет расти.
- Сдача в аренду, причем как организованную (через управляющую компанию) или неорганизованную. В данном случае актив, являясь по сути продолжением номерного фонда гостиницы, будет приносить доход, сопоставимый с доходом гостиничного номера (за минусом расходов управляющей компании в случае организованной аренды).

Как показал анализ рынка, в настоящий момент на рынке подмосковного жилья представлено лишь несколько подобных объектов.

Таблица. Жилые объекты, расположенные на территории или в непосредственной близости от гостинично-курортных зон

Название	Расположение	Направление	Удаленность от МКАД, км	Тип жилья	Цена (июнь 2009), руб. за кв. м
Отрада Village	на территории конно-спортивного комплекса "Отрада"	Пятницкое	6	коттеджи	162 500-195 000
Петрово-Дальнее	на территории пансионата «Петрово-Дальнее»	Рублево-Успенское	15	апартаменты	150 000
Нахабино Кантри	в непосредственной близости от гольф-клуба «Ле Меридиен Москоу Кантри Клуб»	Волоколамское	17	коттеджи	137 000
Сосны. Николаина гора	на территории оздоровительного комплекса «Сосны»	Рублево-Успенское	22	апартаменты	160 000-280 000
Резиденция «Волна»	входит в состав рекреационного комплекса, центром которого является Дачный отель «Истра Holiday»	Пятницкое	45	коттеджи	133 620
Петровские дали	на территории спортивно-развлекательного парка «Яхрома»	Дмитровское	46	коттеджи	81 000-106 000
«Бумеранг» Яхрома	на территории спортивно-развлекательного парка «Яхрома»	Дмитровское	46	апартаменты	-
Бунгало-клуб	на территории строящегося жилого и культурно-оздоровительного комплекса «Бунгало «Club-Kurovo»	Дмитровское	47	апартаменты, бунгало	45 400-74 800
Сорочаны	на территории спортивно-развлекательного комплекса «Сорочаны»	Дмитровское	47	апартаменты, коттеджи	от 60 000
Яхонты	на территории подмосковного курорта «Яхонты»	Щелковское	49	апартаменты, таунхаусы и коттеджи	от 96 000
Санател	на территории отеля «Sanatel Талдом»	Дмитровское	100	особняки	357 0000

Источник: данные компании Blackwood

Карта. Жилые объекты, расположенные на территории или в непосредственной близости от гостинично-курортных зон



Источник: данные компании Blackwood

Сегмент представлен несколькими типами жилья:

- Квартиры в малоэтажных комплексах (как правило, это относится к сегменту «сервисных» апартаментов в Подмоскowie).
- Отдельно стоящие дома: коттеджи, таунхаусы, особняки, бунгало.

Подобные комплексы представлены на различных направлениях Подмоскowie, однако преимущественно, в настоящий момент большая часть сконцентрирована на традиционно более популярном у покупателей западном направлении. Популярность также начинает набирать Дмитровское направление, за счет своей близости к «большой воде» и развитости спортивно-развлекательной инфраструктуры.

Одним из первых комплексов, где совмещаются жилая и гостиничная зоны, стал многоквартирный жилой комплекс «Сосны. Николина гора», расположенный на территории Лечебно-Оздоровительного Комплекса «Сосны» Управления Делами Президента.

Примечательно, что первые комплексы, построенные по концепции «жилье плюс отель» появились именно на западном направлении и на небольшом расстоянии от Москвы. Т.н. «якорем» для строительства жилья в данном случае служили известные пансионаты и дома отдыха. Покупателей подобного жилья привлекает «статусность» места и близость к известным, чаще элитным зонам отдыха.

В дальнейшем стали появляться предложения и в более дальних объектах – в пределах 50 км. Однако в данном случае «якорем» являлись крупные курорты. Так, например, коттеджный поселок «Нахабино Кантри» находится в непосредственной близости от гольф-клуба «Ле Меридиен Москоу Кантри Клуб», коттеджный поселок «Сорочаны» – от горнолыжного курорта «Сорочаны», комплекс «Бумеранг» и коттеджный поселок «Петровские дали» - от спортивно-развлекательного парка «Яхрома», коттеджный поселок «Отрада Village» - от конно-спортивного клуба «Отрада». Покупатели подобного жилья, как правило, стремятся к проживанию рядом с крупными спортивно-развлекательными курортами, чтобы избежать длительных поездок на праздники/выходные/отпуск из Москвы. Зачастую покупателями жилья здесь становятся люди, не желающие каждый раз останавливаться в гостинице или снимать расположенные рядом апартаменты/коттеджи, которые в высокие сезоны могут быть заняты.

Самыми удаленными от Москвы в настоящий момент являются резиденции Sanatel (100 км от МКАД).

Все жилье в подобных объектах продается в собственность, чисто арендных проектов подобного рода на рынке пока нет. В то же время в некоторых проектах реализуется схема последующей сдачи уже купленных апартаментов силами управляющей компании или гостиничного оператора. Одним из наиболее успешных проектов, в котором была применена такая схема, стал проект «Бумеранг», расположенный на территории спортивно-развлекательного парка «Яхрома». Проект апартаментного комплекса разработан из расчета устойчивого спроса на существующие коттеджи и гостиницу парка, предлагаемые гостям парка в аренду. Компания «Конкор» предложила любому физическому лицу стать соинвестором, выкупив тот или иной гостиничный номер в комплексе «Бумеранг». Все апартаменты были выкуплены в 2005 г. Таким образом управляющая компания-застройщик быстро получила деньги от реализации проекта, а соинвесторы - ежемесячные дивиденды от сдачи номеров в аренду. Аналогичная схема применяется и в коттеджном поселке «Петровские дали» на территории парка «Яхрома».

Очевидно, что инфраструктура всех комплексов является высокоразвитой - это фактор в первую очередь привлекает покупателей подобного жилья и определяет особенность этого формата от других загородных жилых комплексов.

Цены на жилые площади на территории отелей находятся в достаточно широком диапазоне: от 45 400 до 357 000 руб. за кв. м. Это определяются широким набором факторов: расположением (направлением и расстоянием от Москвы), окружением, характеристиками внутреннего наполнения: материалом строительства планировками, площадями и т.п., стадией строительства и характеристиками самого гостиничного/курортного комплекса на территории или в непосредственной близости от которого эти жилые площади расположены.

Минимальные цены (по состоянию на июнь 2009 г.) были зафиксированы в комплексе «Бунгалоклуб» (45 400 за кв.м.). Наиболее высокие цены (357 000 за кв. м) заявлены в проекте Sanatel, несмотря на то, что проект пока находится на начальной стадии строительства и расположен достаточно далеко от Москвы. Это обусловлено стратегией Застройщика, позиционирующей комплекс как новый концептуальный проект, а также высоким качеством строительства и отделки резиденций. Однако стоит учитывать, что комплекс появился в предложении недавно, и возможно цены будут скорректированы.

Также высокие цены отмечены в готовом комплексе «Сосны. Николина гора» (порядка 280 000 за кв. м), столь высокая цена которого обусловлена статусностью местоположения: комплекс расположен на территории Лечебно-Оздоровительного Комплекса «Сосны», который является зоной отдыха Управления Делами Президента.

Таким образом, в настоящий момент сегмент «жилье плюс отель» в Подмосковье находится на начальной стадии развития – число подобных проектов невелико. В то же время перспективы его развития можно оценить как крайне высокие – на рынке зарубежных стран этот сегмент является одним из наиболее популярных у девелоперов направлений. В условиях роста популярности организованного отдыха будет расти и спрос на жилье на территории домов отдыха.

Однако девелоперам, планирующим/рассматривающим возможность выхода в данный сегмент, необходимо тщательно подходить к разработке концепции своего проекта. Особенно это становится актуальным сегодня: разворачивающийся финансовый кризис (хотя курортно-рекреационного сегмента это коснулось в наименьшей степени), скорректировал объемы платежеспособного спроса. Наиболее вероятными факторами успешности подобных проектов будут:

- наличие мощного фактора привлечения покупателей – развитая инфраструктурная составляющая, близость к крупным спортивно-развлекательным комплексам, к «большой воде»;
- удобное расположение, хорошие подъездные пути;
- грамотное разграничение гостиничной и жилой зон, без нарушения приватности последней;
- соответствие параметрам спроса в выбранном классе (изучение предпочтений потенциальных потребителей, учет зарубежного и российского опыта, постоянный мониторинг рынка)
- адекватное соотношение цена/качество.

Одним из источников появления нового предложения в данном сегменте могут стать территории домов отдыха (пансионатов, бывших пионерских лагерей и т.п.), которые обладают рядом преимуществ перед неосвоенными участками: как правило, в них уже есть огороженная территория, подведенные коммуникации и хорошее окружение (выход к воде или лесному массиву).

В связи с кризисом проекты апартаментов и жилых комплексов на территории гостиниц и курортных зон в Московской области отложены, однако в долгосрочной перспективе этот сегмент рекреационной недвижимости является перспективным в связи с тем, что сроки окупаемости проектов, включающих в состав апартаментов значительно меньше.