

Дисконт с продолжением

12 *В феврале рынок жилой недвижимости против ожиданий удержался на плаву. Оживление спроса и даже небольшой рост цен в рублевом выражении позволили некоторым наблюдателям высказать осторожное предположение: «Дно достигнуто». Впрочем, эксперты все же ставят после этих слов знак вопроса.*

АНДРЕЙ ВОСКРЕСЕНСКИЙ

Элита не сдаётся Элитная недвижимость — сегмент особый и во многом непоказательный, если говорить о процессах, происходящих на рынке. По крайней мере, это верно в спокойные времена роста или стабильности. Сейчас, во время кризиса поведение продавцов и покупателей «элиты» становится едва ли не главным показателем.

Во-первых, падение цены даже на 10–15%, которое в бизнес-классе исчисляется десятками тысяч долларов, в элитном секторе означает сумму порядка миллиона. Во-вторых, элитная недвижимость (как в городе, так и за городом), как правило, не является единственной и может быть безболезненно сброшена владельцами в ситуации падения цен. Массовое выставление на продажу элитной недвижимости означало бы настоящее падение рынка.

Что же мы имеем по итогам февраля? «По нашей экспертной оценке, за последние три месяца (декабрь 2008—февраль 2009 года) на столичном рынке элитного жилья было реализовано порядка 30 квартир. Средний бюджет сделки на первичном рынке составил порядка \$3 млн, а на вторичном рынке этот показатель составил \$3,5 млн», — говорит генеральный директор компании «Калинка-Риэлти» Екатерина Румянцева. Десяток проданных квартир в месяц — ни в коем случае не массовая продажа. При этом Екатерина Румянцева отмечает, что по сравнению с декабрем зафиксировано снижение стоимости предлагаемых к продаже объектов на 23,6%. Что же касается элитных новостроек, то, по данным VSK Group, в феврале они подорожали на 0,7% в долларовом выражении, несмотря на то что на продажу выставилось 700 квартир — на 15% больше, чем в январе.



Управляющий директор агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба» Екатерина Батынкова отмечает: «С конца прошлого года по март 2009-го на рынке прошло несколько сделок в высоком бюджете — от \$5 млн до \$20 млн. Сделки произошли с дисконтом и в основном по объектам, которые в процессе развития кризиса впервые вышли на рынок: редкие, эксклюзивные пентхаусы, квартиры в объектах, где уже по несколько лет ничего не появлялось».

Приведенные данные, конечно, не означают, что рынок стал отыгрывать назад к росту. Скорее, это показатель стабилизации — быть может, временной.

Уровень скидок Определяющая тенденция на рынке — дисконты, которые фактически означают уже не результат торговли, а переход цен на иной уровень. «На примере нашей компании можно сказать, что мы предлагаем своим клиентам 20-процентный дисконт на остатки квартир (последние несколько квартир в строящемся доме) в случае стопро-