

ДОМ ДЕНЬГИ

Комната с видом на квартиру

сектор рынка

Стоимость квадратного метра комнаты в столичной коммуналке приблизилась к уровню элитного жилья. Только за первое полугодие 2008 года комнаты подорожали в среднем на 34%, а в отдельных районах Москвы — на 52%. Эта тенденция, по прогнозам риэлтеров, сохранится и в следующем году, поступлению комнаты стали единственным доступным жильем для большинства потенциальных покупателей.

Коммунальный дефицит

По данным исследования бюро недвижимости «Агент 002», в первом полугодии нынешнего года рост цен на комнаты в отдельных округах столицы превысил отметку 52%, а средняя стоимость комнаты составляет \$129 тыс. Причем самих комнат выставлено на продажу очень немного — около трех тысяч.

В центре Москвы львиная доля комнат находится в трехкомнатных квартирах — 31%. Продажа одной комнаты в двухкомнатной и четырехкомнатной квартире встречается реже — в 19% и 16% случаев соответственно. Стоимость квадратного метра в комнатах колеблется от \$8874 до \$10473, что вполне соответствует уровню цен на жилье верхнего сегмента бизнес-класса и элитного жилья. Средняя площадь комнаты составляет около 19 кв. м.

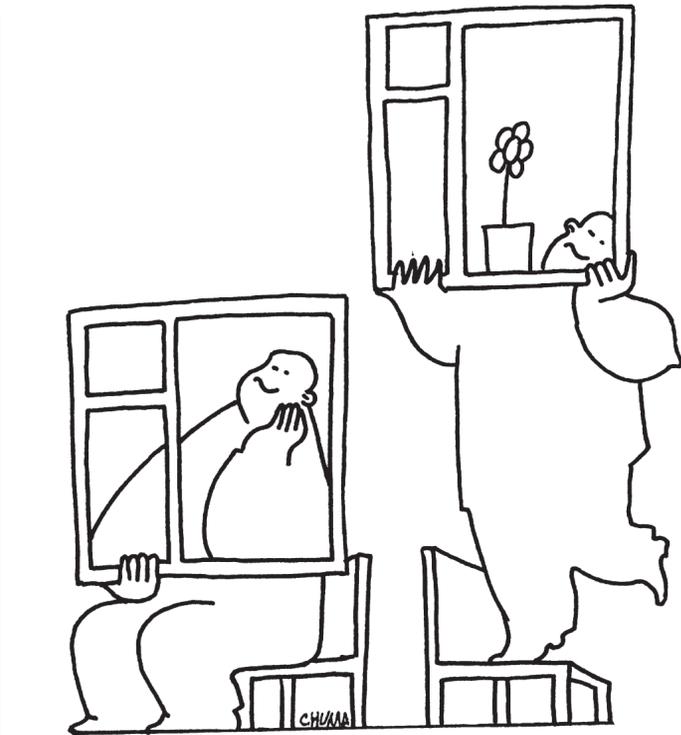
Как сообщает исследование, лидерами роста цен на комнаты стали ВАО (39%), ЮВАО (38%), САО (37%) и СВАО (36%). Заметнее всего — на 52,7% — подорожали комнаты в трехкомнатных квартирах. А вот комнаты в двухкомнатных квартирах стали дороже всего на 19,5%.

По мнению экспертов, в будущем темпы роста цен на комнаты повысятся еще больше и будут расти до тех пор, пока

они не сравняются в цене с однокомнатными квартирами. Почему же комнаты дорожают быстрее квартир? Прежде всего потому, что их мало. Но есть и другие причины.

Как объясняет генеральный директор компании «Мизль-Брокеридж» Алексей Шленов, с одной стороны, наблюдается некоторое искусственное повышение цен на комнаты, так как на рынке их количество ограничено, а его объем постоянно снижается. К тому же за последние 10–15 лет весьма активно действуют тенденции по уменьшению количества коммунальных квартир и соответственно комнат. А повышенный спрос на комнаты связан с их более низкой стоимостью по сравнению с квартирами. С другой стороны, цены на комнаты подвержены общим колебаниям цен на рынке недвижимости Москвы. «По нашим оценкам, на будущий год эти тенденции сохранятся, и цены падать не будут. Сейчас стоимость комнаты в московской квартире составляет в среднем от 2 млн 200 тыс. руб., или от 230 тыс. руб. за 1 кв. м», — говорит господин Шленов.

Меньше всего на рынке классических коммуналок в пределах третьего транспортного кольца, то есть тех квартир, что имели этот статус изначально. По подсчетам Аллы Аксеновой, ведущего эксперта



агентства недвижимости DOKI, сейчас на рынке всего около 50 предложений комнат в таких квартирах. Причем большая их часть расположена в ЦАО, ЮАО и ВАО, а в Центральном округе больше всего предложений в Пресненском, Тверском, Басманном и Таганском районах.

Хороший сосед по соседней цене

Факторов, определяющих цену комнаты в коммуналке, намного больше, чем тех, что влияют на стоимость квартиры. И общие для рынка жилья — такие как месторасположение, качество дома, близость от метро, видовые характеристики и т. д. — играют не главную роль.

Как объясняет Евгений Апптекин, директор департамента городской недвижимости Vesco Realty, цена продаваемой комнаты в коммуналке прежде всего зависит от количества помещений в квартире — чем меньше соседей, тем выше, как правило, стоимость комнаты.

Даже если квартира многокомнатная, а сосед один, рыночная цена комнаты будет ниже, чем при наличии семьи из трех человек в двухкомнатной квартире, одна из комнат в которой выставлена на продажу. «Например, если хозяин продает одну комнату в четырехкомнатной квартире, а в трех продолжает жить сам, то вы получите одного соседа. Вроде бы терпимо. А е-

ли он надумает продать все остальные комнаты, а купит их, положим, не одинокие холостяки, а многодетные кавказские семьи? При покупке одной комнаты в «двушке» потенциальное количество соседей просчитать легче», — аргументирует Алла Аксенова.

По данным Ларисы Патлук, гендиректора «Бест-Недвижимость», комната в двухкомнатной квартире в среднем дороже на 40%, чем аналогичная в шестикомнатной. Причем темпы подорожания комнат в двух- и трехкомнатных квартирах также опережают многокомнатные. А объем предложения, наоборот, больше в многокомнатных квартирах.

Еще один фактор ценообразования, не свойственный рынку квартир, — форма собственности. Если квартира находится в долевой собственности и на продажу выставлена доля, цена будет ниже, чем в случае, когда продается комната, находящаяся в собственности.

А вот качество ремонта, наоборот, практически не влияет на цену. По опыту Аллы Аксеновой, как правило, состояние выставленных на продажу комнат характеризуется как «чистенько, но бедненько». «Есть на рынке немало предложений о продаже комнаты в состоянии „требуется ремонт“ — как правило, это чистая правда, — утверждает она. — Состояние комнаты редко становится определяющим фактором, влияющим на решение о покупке. Ведь сделать ремонт в отдельно взятой комнате новому собственнику будет не так уж и сложно. Здесь гораздо важнее расположение комнаты, ее метраж, доступ на кухню — можно ли поставить отдельную плиту, стиральную машинку, или, может быть, кухонные коммуникации есть возможность завести в комнату».

Метры с перспективой

Если потенциальному покупателю кажется, что цена комнаты слишком высока, есть вероятность, что выставленная на продажу комната имеет хорошие перспективы в обозримом будущем вернуться к полноценной квартире. По словам Ларисы Патлук, перспективы могут быть самые разные. Например, комната продается в доме, который в скором времени могут снести. В этом случае можно рассчитывать на получение однокомнатной квартиры, поскольку, как объясняет первый заместитель руководителя столичного департамента жилищной политики и жилищного фонда Николай Федосеев, по закону города Москвы при расселении дома нельзя дать, напри-

Тип дома	Средняя цена комнаты (\$)	Средняя стоимость кв. м (\$)	Количество (% от предложения)
Панельные	165 212	10 534	2
Кирпичные	208 146	9 622	66
Сталинские	193 807	9 251	28
Блочные	125 005	10 870	1
Монолитные	293 731	9 973	3

Тип дома	Средняя цена комнаты (\$)	Средняя стоимость кв. м (\$)	Количество (% от предложения)
Панельные	120 637	7 422	42
Кирпичные	132 454	7 135	36
Сталинские	141 694	7 032	15
Блочные	120 073	7 377	5
Монолитные	144 852	7 148	2

Источник: Агентство недвижимости «Агент 002»

мер, одинокому человеку, проживающему в комнате коммунальной квартиры, такую же комнату в коммуналке — только отдельную квартиру по программам переселения.

Перспективной может оказаться комната в двухкомнатной квартире, если вторая комната является муниципальной, а сосед стоит на очереди на жилье. Например, такая комната площадью 14,2 кв. м в квартире на Липецкой ул., 50, выставлена на продажу в августе по цене 3 млн руб. (\$125 тыс.). Когда соседи получат отдельную квартиру, их комнату можно будет выкупить у города по цене БТИ, которая чувствительно ниже рыночной.

Выкупить вторую комнату задешево можно и в другом случае, например, если сосед окажется человек социальное неблагополучный, предпочитающий крыше над головой свободные деньги. Поскольку по закону он обязан предложить выкупить комнату прежде всего соседу по квартире, велика вероятность получить в собственность всю общую площадь по цене одной комнаты, причем по соседней. Так что если в объявлении о продаже написано «хорошие, тихие соседи», это не всегда плюс.

Правда, как уверяет Алексей Шленов, как правило, перспективные комнаты не доходят до риэлтерских агентств, а «перехватываются» работниками РЭУ или участковыми и связанными с ними предпринимателями. «Иногда попадают комнаты в домах под снос, но рядовым потребителям редко удается приобрести комнаты в таких домах», — отмечает он.

Развод для бизнес-класса

Как правило, отдельные квартиры становятся коммунальными либо из-за развода супругов, либо если достаются нескольким наследникам, а те не могут или не хотят договариваться о совместных действиях по продаже квартиры и дележе денег. Поскольку браки распадаются одинаково часто независимо от класса жилья, которым владеют супруги, а по наследству переходят и дорогие квартиры, можно предположить, что на продажу должны выставляться комнаты в квартирах бизнес-класса и элитного сегмента. Но этого не происходит.

Как объясняет Алексей Шленов, в квартирах бизнес- и элитного классов продажа комнат не производится, так как выделение доли в таких квартирах и продажа отдельных комнат нерентабельны. Гораздо выгоднее продавать целую квартиру. Кроме того, как говорит Алла Аксенова, такое положение дел связано и с материальным положением, социальным статусом собственников таких квартир. Если человек уже купил жилье в доме бизнес-класса, вряд ли он попадет в такие жизненные условия, что ему придется продавать или сдавать комнату. То же и потенциальный покупатель: уж лучше он купит за те же деньги отдельную квартиру на окраине Москвы или за МКАД, чем комнату в доме бизнес-класса. «Хотя нельзя отрицать, что на рынке встречаются единичные примеры продажи отдельных комнат в очень приличном состоянии, даже с претензией на евроремонт», — уточняет она. — Такие предложения возникают, когда собственник делает ремонт с целью получить больший доход от квартиры или когда квартиру продают разводящиеся супруги, которые не так давно сделали хороший ремонт для себя, а теперь делают совместно нажитое имущество».

Впрочем, и в сегменте коммуналок есть свой высший класс. «Это квартиры в центральной части города, большой площади, с высокими потолками в зданиях дореволюционной постройки и постройки первой половины XX века, которые по каким-либо причинам не были ранее расселены», — рассказывает Екатерина Батырнова, управляющий директор компании «Усадьба». — Спрос на комнаты в таких коммуналах есть, но их покупают исключительно с целью выкупа всей квартиры и расселения хозяев, поскольку инвестирование в одну или несколько комнат в большой коммунальной квартире крайне нецелесообразно даже с последующей сдачей в аренду. Но большая часть таких квартир давно раскуплена предприимчивыми гражданами еще в 1990-х годах, в них произведена перепланировка, выполнен качественный ремонт. Есть немало случаев, где одним владельцем выкуплена большая часть квартир в подъезде или здании, произведена отделка холлов и лестничных клеток, поставлен новый лифт, на эксплуатируемой кровле обстроена терраса. Часть таких квартир периодически попадает на рынок аренды элитных квартир и пользуется большим спросом у арендаторов-иностранцев. Многие здания в свое время были расселены и полностью реконструированы, отреставрированы с сохранением стилистики, а после распроданы по квартирам и сейчас полностью заселены».

Продаются комнаты в коммуналах высшего класса по вполне квартирным ценам. Например, в августе выставлена на продажу комната в сталинском доме в Стрельбищенском переулке, 24, площадью 19 кв. м. Цена — 4,8 млн руб. А примерно такая же комната в сталинском доме на Цветном бульваре, 22, стр. 4, продается за 6,12 млн руб. Для сравнения — однокомнатная квартира площадью 31 кв. м на Стандартной улице (метро «Алтуфьевская») сегодня продается за 5,1 млн руб., а за 6,15 млн руб. предлагается малогабаритная «двушка» на Соколе (Фестивальная улица) в хорошем состоянии, с мебелью и бытовой техникой.

Первый кров

Конечно, самым большим спросом пользуются коммуналки далеко не высшего класса. «Основная причина приобретения комнат — отсутствие средств на покупку квартиры», — говорит Лариса Патлук. — Приезжие покупают комнаты для проживания и постоянной регистрации. Они рассматривают приобретение комнаты в коммуналке как первую ступеньку на пути к отдельной квартире, на которую пока не хватает средств. Отсюда — повышенный спрос и рост цен.

По данным Аллы Аксеновой, примерно 30% покупателей комнат подумывают о возможности в будущем выкупить всю квартиру. Поэтому наибольший спрос наблюдается на комнаты в двухкомнатных квартирах, и этих предложений больше всего на рынке.

А Евгений Апптекин утверждает, что самым большим спросом пользуются комнаты площадью 15–20 кв. м, а вот спрос на комнаты меньше 10 кв. м очень небольшой, как и на комнаты больше 20 кв. м. В первых тесно, а цена вторых настолько высока, что целесообразней приобрести небольшую однокомнатную квартиру.

Наталья Капустина, Ольга Бухаркова

Перво-классные дома

быстрые сроки строительства
минимальные затраты на отделку
нормативный срок эксплуатации — 100 лет

Новостройки Москвы и Подмосковья

933-7606 • «ДСК-1 и Ко» реализация квартир
www.dsk1.ru

ROCKWOOL — НЕГОРЮЧАЯ ИЗОЛЯЦИЯ

Из поколения в поколение...

ROCKWOOL — теплоизоляция из камня

Теплокровля (495) 230 6907
Уникама (495) 933 0044
Промстройконтракт (495) 234 2502
Максмир (495) 755 7770
ОБИ Теплый Стан (495) 775 7733
ОБИ Варшавское шоссе (495) 788 7300
Теплый дом-СТ Инжиниринг (495) 545 3900
Ниско Констракшн (495) 728 4213/16
ТД Ремстройкомплект (495) 925 0470/71
Центр Строительных технологий (495) 651 9164, 778 7591

8 800 200 2277
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ

www.rockwool.ru