

# ДОМ ИНВЕСТИЦИИ



Бутиковский пер., д. 5



«Кутер Хаус» (Бутиковский пер., д. 3)



Молочный пер., д. 1

## Дорогое и элитное

### тенденции рынка

(Окончание. Начало на стр. 25)

#### Екатерина Тейн,

директор отдела жилой элитной недвижимости Knight Frank LLC. — На Западе не принято сравнивать качество строительства дома, там нет таких понятий, как высота потолка, толщина перекрытий, качество инженерных систем. Там покупатель смотрит прежде всего на уровень отделки квартиры, до которого в России еще пока, к сожалению, не дошли. У большинства зарубежных специалистов, которым мы показываем лучшие объекты на Остоженке и в других районах, с точки зрения архитектуры и инженерии претензий нет. Но их приводит в шоковое состояние вид выставленных на продажу квартир без отделки. И если мы хотим все таки приблизиться к западным стандартам, то должны уже появляться дома с хорошим уровнем отделки. И застройщики, у которых снижается уровень доходности, обязательно придут к этому, они будут вынуждены повышать

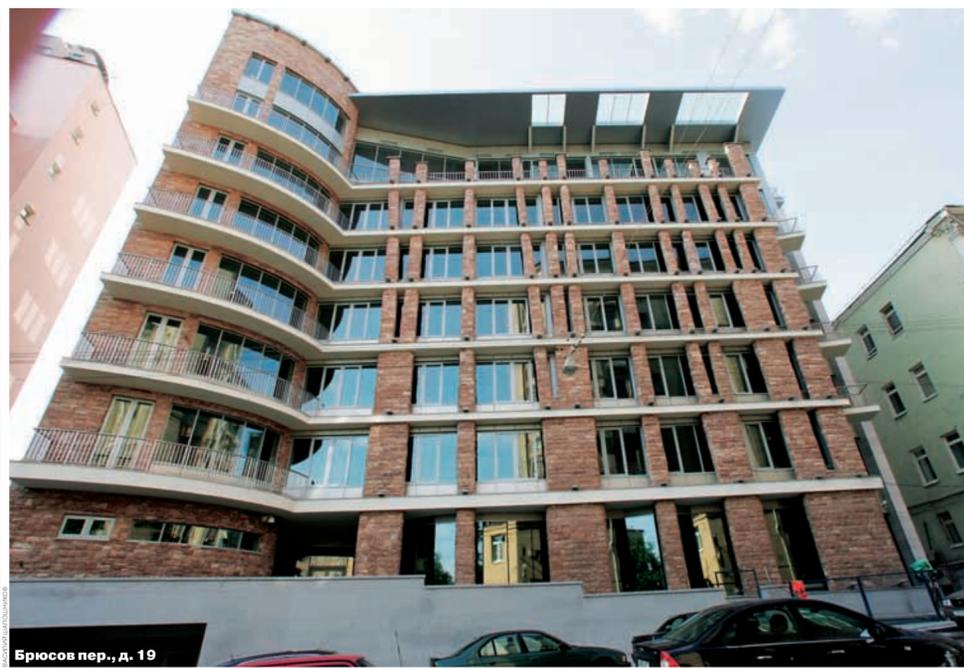
уровень ликвидности своих объектов с помощью отделки.

#### Алена Бригаднова,

руководитель отдела городской недвижимости компании Tweed: — Теоретически это хорошо звучит, а на практике? Кто гарантирует качество отделки, соответствующее запросам покупателя «элиты»? Я знаю примеры, когда клиент отказывался от квартиры, которая его абсолютно устраивала, только из-за ужасного качества отделки. Насколько должна быть выше цена за квадратный метр объекта с ремонтом относительно объекта без ремонта? Вот в этом весь вопрос.

#### Мария Литинецкая,

исполнительный директор компании Blackwood: — Я согласусь с тем, что мы придем постепенно к западным стандартам. Но это не может получиться одномоментно, вдруг. Необходима адаптация рынка. И сделать это довольно просто. Пускай идут продажи на начальной стадии, а те квартиры, которые



Брюсов пер., д. 19

не продаются с самого начала, надо отдавать под отделку. Естественно, их стоимость будет повышаться со временем, а покупатели будут иметь выбор — купить дешевле и делать ремонт самостоятельно или въехать в готовые апартаменты. Кроме того, за-

стройщик даст шанс людям, которые купили квартиру первыми, не жить годами в ужасе от того, что их соседи еще десять лет будут стучать молотками. Вы сможете говорить при продаже первому же клиенту, что вне зависимости от продаваемости дома через

три-четыре года все будет построено, ремонты закончатся, лифты не будут обиты картоном, что везде будут нормальные холлы и т. д. Это решит проблему в корне и удовлетворит тех, кто хочет получить более дорогой законченный продукт.

#### Ирина Могилатова,

генеральный директор компании Tweed: — У меня очень большие сомнения, что наш рынок в ближайшие 10–15 лет придет к сдаче квартир с отделкой. Даже самый лучший застройщик, по моему мнению, не в состоянии

обеспечить покупателям ту отделку, которую они бы хотели видеть в своих квартирах. В настоящий момент вкус нашего потребителя настолько разнообразен, что, отделив квартиру, застройщик несет большие риски по ликвидности своего объекта и долгой его реализации.

#### Ольга Павлова,

директор по развитию компании Delight Realty: — Я согласна с Ириной Могилатовой. Наш рынок, может быть, и готов съезть такой продукт, но в минимальном масштабе. Я не думаю, что это будет массовая тенденция, которая будет воплощена в жизнь в ближайшие годы в Москве. Наши клиенты любят все эксклюзивное. Еще они любят занимать своих жен на долгие годы ремонтами в купленных квартирах. Даже покупая готовые квартиры, как правило, все начисто переделывают, вкладывая огромные деньги. Это реальность нашего рынка.

#### Элитные муравейники

Еще несколько лет назад элитными городскими объектами считались исключительно клубные дома на 20–30 квартир. Сейчас ситуация изменилась, и в качестве элитных позиционируются проекты, рассчитанные на несколько сотен жильцов. Насколько правомерно такое расширение понятия элитности?

#### Екатерина Тейн,

директор отдела жилой элитной недвижимости Knight Frank LLC: — Я могу рассказать, откуда возникла эта традиция — ставить знак равенства между элитным и клубным домом. Она возникла в послекризисном 1998 году, когда у застройщиков просто не было средств, чтобы строить крупные объекты. Это с одной стороны. С другой — и покупателей не нашлось бы на крупные элитные проекты. За два года после кризиса на Остоженке было построено около 800 квартир, это небольшой объем. И застройщики вместе с риэлтерами создали этот миф: элитный дом — значит маленький. Точнее, это не миф, а очень грамотный маркетинговый ход.

#### Ирина Могилатова,

генеральный директор компании Tweed: — Да, укрупнение проектов — объективная тенденция. И связано это с тем, что площадок становится все меньше и меньше, бедная Остоженка уже вся распродана. Девелоперы, естественно, хотят заработать больше и не могут позволить себе такую роскошь, как строительство маленького клубного дома. Сейчас мы с полным правом говорим о том, что крупные проекты также могут быть элитными. Количество квартир в элитных домах будет увеличиваться.



## Согласен стать домашним

### MIRAX PARK на Вернадского



#### Мои условия:

- Первое. В современном доме. Не где-нибудь, а на западе Москвы.
- Второе. Роскошная квартира с панорамным остеклением.
- Третье. Собственный детский сад и школа.
- Четвертое. Свой фитнес-центр и бассейн.
- Пятое. Ухоженный парк для прогулок и пробежек.
- Шестое. Живописный водоем.
- Седьмое. Собственный заповедник.
- Восьмое. Дельфинарий.



КРУГЛОСУТОЧНО  
**721-1000**  
WWW.7211000.RU

Лучшее для лучших  
Телефоны менеджеров на объекте:  
+7 (903) 722-2300, 968-6967, 721-6134



## Panasonic ideas for life



### ЧИСТОТА ВОЗДУХА ПОД КОНТРОЛЕМ



Кондиционер обнаруживает и устраняет запахи



Сигаретный дым



Запахи из кухни



Запах тела



Запах мусора



Запах животных



Хотите дышать чистым воздухом? Новый кондиционер Panasonic с системой Сенсор Патруль моментально реагирует на загрязнение, а Мегафильтр улавливает даже самые мелкие частицы пыли, уничтожает микробов, нейтрализует неприятные запахи. Воздух снова чист!

\*Модели класса де-люкс 2007 г.

www.panasonic.ru

Информационный Центр Panasonic: для Москвы (495) 725-05-65, для регионов РФ 8-800-200-21-00 (звонок бесплатный)

ГОРВОЗДУХ  
8 (800) 200 21 00  
www.vozduh.ru