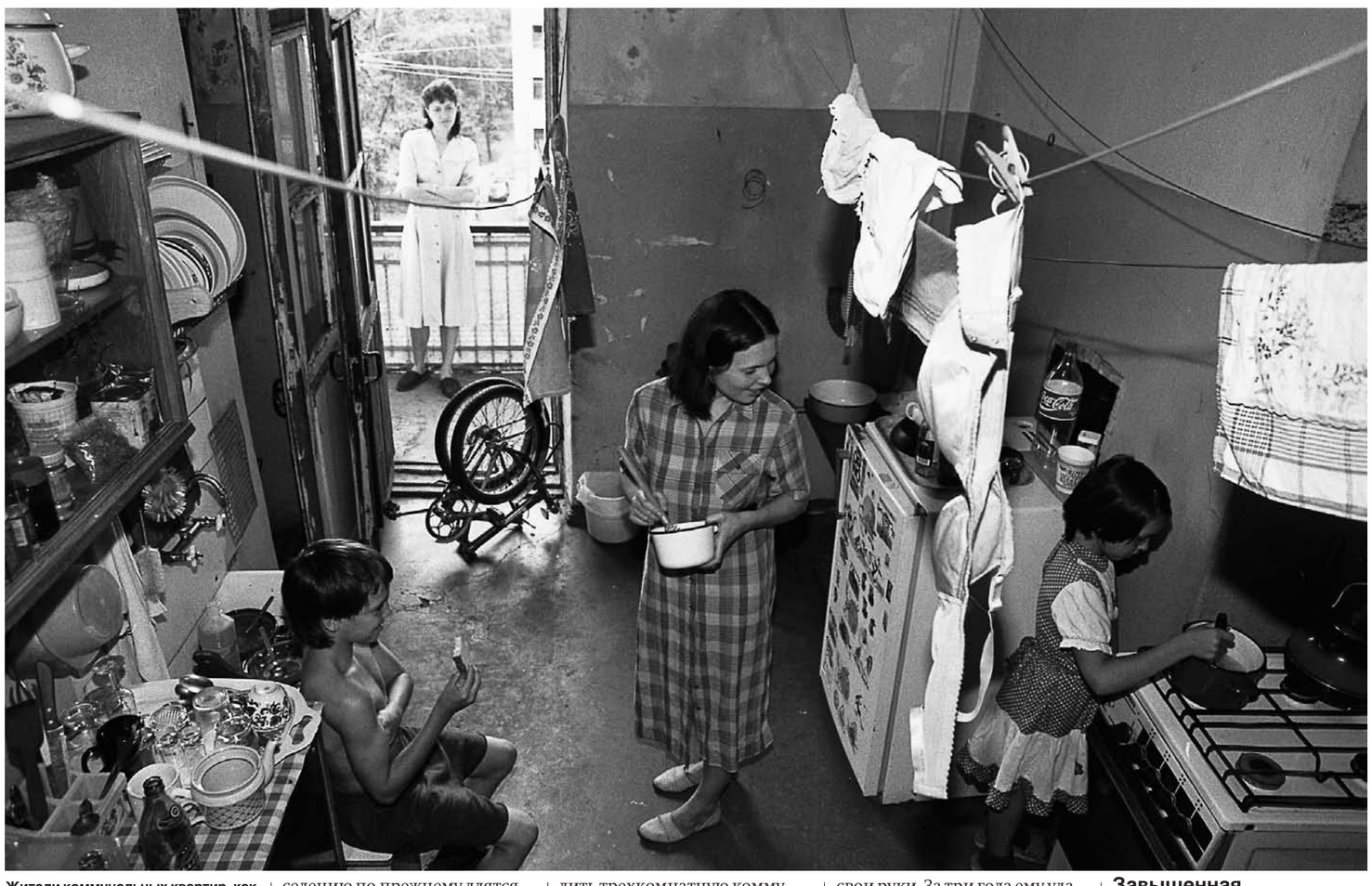
ДОМ ДЕНЬГИ

Коммуналки остались при своих

неликвидное жилье

Жителям столичных коммунальных квартир уже не приходится рассчитывать на частного инвестора, который проведет расселение за свой счет. Уникальные старые квартиры, чья ценность определяется не только площадью, уже нашли новых хозяев, а покупать несколько маленьких квартир на окраине только для того, чтобы обменять их на одну большую в центре, уже невыгодно.



Жители коммунальных квартир, как правило, переоценивают стоимость своего жилья ФОТО РИА НОВОСТИ

Расселяй и властвуй

Пик коммунального бизнеса пришелся на середину 1990-х годов, когда прибыль риэлтеров от сделки по расселению коммуналки могла доходить до 40% цены квартиры.

Больше 50% сделок компаний, связанных с недвижимостью, заключалось именно в этом сегменте жилья. Как работает обычная схема расселения, рассказывают в «Миэль-недвижимости». Компания расселяла коммуналку площадью около 180 кв. м в Большом Знаменском переулке. В ней жили шесть семей. Восемь квартир в удалении от центра, которые фирма приобрела и распределила между собственниками, обошлись в $500 тыс., а освободившуюся коммуналку продали за $600 тыс.

Тем не менее, говорят в компании, уже тогда было ясно, что коммуналки, которые можно превратить в хорошую квартиру для самого привередливого клиента,— штучный товар и выгодные предложения со временем закончатся. Так оно и случилось. С 2000 года началось массовое строительство домов бизнес-класса, а фонд коммуналок, которые хоть как-то могли приблизиться к ним по привлекательности, стал истощаться.

Первыми были разобраны коммуналки в старинных помещичьих домах с красивым фасадом. Таких в Москве сегодня практически не осталось. А лишенной уникальности квартире, пусть даже большой и в центре, состоятельный клиент предпочтет новостройку.

Даже реконструированные хоромы сталинского образца по качеству уступают современным квартирам высокого ценового сегмента. Смешанный деревянно-бетонный тип перекрытий, преобладающий в большинстве домов старой застройки, делает их пожароопасными. А если по вине соседей-пьяниц (которых вы вряд ли встретите в новостройке бизнес-класса) загорится одна квартира, то может пострадать весь дом. Неоднородный социальный состав жильцов — серьезная причина для беспокойства. Сюда добавляются отсутствие личной парковки, устаревшие системы коммуникаций, плохое качество лестничных проемов и лифтов, необходимость сложных согласований модернизации квартиры и фасадных работ.

«У нас была очень интересная сделка с немецким клиентом, который захотел приобрести квартиру в высотке на Котельнической набережной,— рассказывает Даниил Раздольский из „Инком-недвижимости“.— Мы ему не могли объяснить значение слова „альтернативная сделка“. У него просто в голове не укладывалось, как в квартире, которую он хочет купить, могут быть прописаны еще две семьи, включая умершего дедушку».

Поэтому цена квадратного метра в домах сталинской постройки в центральных районах, изначально высокая, росла в последние годы несколько медленнее, чем новая жилплощадь на окраине. Кроме того, саму схему расселения с ее многоступенчатым поиском альтернатив поставил под удар резкий рост цен: подобранные «цепочки» приходилось постоянно менять из-за удорожания жилья.

Наконец, сами жители коммуналок переоценивают свои возможности. Даниил Раздольский, управляющий отделением «Арбатское» компании «Инком-недвижимость», называет таких жильцов «подарочками»: они считают, что живут в сверхпрестижном районе, и на предложение расселиться выдвигают немыслимые условия.

Безальтернативный выбор

Возможно, работа с поиском альтернатив для соседей по коммуналкам могла бы приносить определенный доход и сейчас, однако этому мешают скачки цен, ведь сделки по расселению по-прежнему длятся не меньше двух-трех месяцев, а между центром и отдаленными районами уже нет такой огромной разницы в ценах, как раньше. В рядовой коммуналке в процессе расселения квадратный метр стоит $3,5–4 тыс., а цена 40-метровой однокомнатной квартиры уже не ниже $120–130 тыс., то есть около $3 тыс. за кв. м. Комнаты площадью 40 кв. м — редкость в коммунальных квартирах, так что арифметика не в пользу риэлтеров. Если соседи по коммуналке не готовы доплачивать за получаемую квартиру, расселить квартиру не в убыток себе для фирмы становится практически невозможно.

Управляющий директор «Миэль-недвижимости» Руслан Сейт-Люманов рассказывает: «К нам в компанию обратились клиенты, желающие освободить трехкомнатную коммуналку, расположенную на Патриарших прудах. Но переехать они соглашались только в дома ближайшего квартала. Три однокомнатные квартиры в этом районе стоят гораздо дороже, чем освобожденная коммуналка. Такие затраты делают сделку просто невозможной».

«Люди из коммуналок в центре просто не продают свои комнаты, потому что на эти деньги ничего подходящего не купят»,— говорит Нина Коптелова, начальник отдела вторичного жилья компании «Столица XXI век». Шансов дождаться хорошего варианта у них с каждым днем все меньше.

Предприниматель Ростислав занялся бизнесом по расселению коммуналок, когда тот уже шел на убыль. Сначала работал в партнерстве с друзьями риэлтерами, а затем взял дело в свои руки. За три года ему удалось расселить и продать всего четыре квартиры, однако прибыль от одной такой сделки доходила до $400 тыс.— неплохой доход даже для риэлтерской компании.

«Около года ушло на расселение квартиры в центре Москвы. В квартире из семи комнат, общей площадью 230 кв. м было прописано пять семей. Мне удалось предложить каждой из них приемлемый вариант в спальных районах. После ремонта такая квартира должна была стоить около $700 тыс. Сделка была довольно длительная, цены на жилье росли, и в итоге я продал квартиру уже за $1,1 млн»,— рассказывает Ростислав. Тем не менее три года назад он бросил этот бизнес. По его словам, «пропало всякое желание портить нервы из-за неадекватных запросов людей».

Завышенная самооценка

Тем не менее некоторые риэлтеры все еще продолжают пробовать свои силы на сворачивающемся рынке. Выгодно расположенные квартиры всегда будут пользоваться спросом. Особенно это справедливо для престижных мест Москвы, где новостройки пока не появились. «Вы не найдете нового жилья, например, на Фрунзенской набережной. И после того как построили пешеходный мост в Нескучный сад, стоимость квартир там выросла на 15%»,— говорит Константин Апрелев, вице-президент Российской гильдии риэлтеров. По его мнению, расселение как бизнес в той или иной степени сохранится до тех пор, пока в стране «не запустится стопроцентная ипотека», которая поможет жителям коммуналок расселяться без помощи посредников.

Привлекательные для расселения коммунальные квартиры остаются в высотке на Котельнической набережной и жилом крыле высотки на Красных воротах, в нескольких бывших домах ЦК КПСС. Даниил Раздольский из «Инком-недвижимости», впрочем, отмечает, что владельцы этих комнат часто наотрез отказываются выезжать. Он сам неоднократно ездил на Сивцев Вражек, где расположен бывший доходный дом с уникальными фресками и росписью на потолке: «Красота невероятная! А посреди всего этого сидит дама, которой на вид лет триста, курит длинную сигарету и говорит: „Я отсюда никуда не уеду, юнец“. Чего мы ей только не предлагали! Ни в какую не соглашается».

По словам риэлтеров, замедлению процесса расселения поспособствовало и государство. «Раньше органы власти оказывали содействие в искоренении такого явления, как коммунальная квартира. На освободившиеся комнаты прежде всего претендовали соседи, и в нее больше никого не подселяли. Теперь после вступления в силу нового жилищного законодательства комната в коммуналке приобрела более высокий статус, а значит, власти могут вселять в освободившуюся комнату очередных жильцов»,— говорит Руслан Сейт-Люманов. Впрочем, городские власти на деле продолжают сокращать количество коммуналок. Петр Сапрыкин, руководитель Департамента жилищной политики и жилищного фонда Москвы, в марте на заседании правительства столицы сообщил, что за прошлый год расселено 3,7 тыс. квартир.

По прогнозу Даниила Раздольского, в Москве коммуналки окончательно исчезнут еще лет через 30. «Должно смениться поколение, должны уйти „дети Арбата“, у которых утром Цой, вечером Окуджава, а на обед объедки»,— говорит риэлтер. А столичным специалистам по расселению уже сейчас стоит подумать о переезде в Санкт-Петербург. Там коммунальный бизнес еще только набирает обороты.

НАТАЛЬЯ СТАРОСТИНА