

ДОМ

деньги

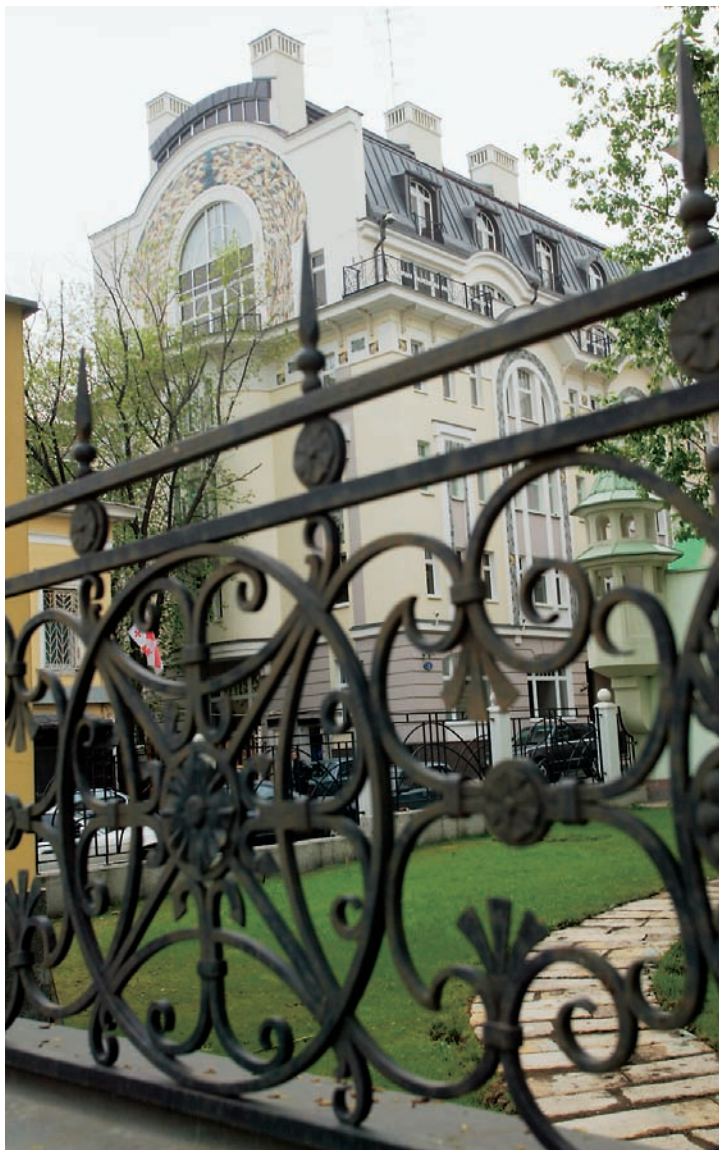
Клуб теряет популярность

Элитное жилье

В Москве клубные дома стали появляться в самом конце 90-х годов. Абсолютно закрытые для посторонних и очень дорогие, они предназначались для очень преуспевающих людей. Но пару лет назад как-то совсем неожиданно их практически перестали строить: из-за роста цен на жилье малоквартирные проекты стали экономически нецелесообразными. В итоге сейчас в столице настоящих клубных домов можно насчитать не более 20.



Квартиры в «Доме Пороховщикова» сейчас стоят до \$20 тыс. за квадратный метр



«Лайт-хаус» — один из первых клубных домов в Москве

Новый формат
На дворе конец 90-х. Есть деньги и большое желание выбраться из пущи и кирпичной сталинки, по сути своей такого же мурaveйника, как и обычные панельные дома, где отчетливо слышны звуки хлопающей двери и работающей стиральной машины. К тому же положение обязывает не только разбегзжать на новенькой иномарке, но и принимать иногда гостей у себя в квартире.

Тогда подобные проблемы все чаще стали одолевать преуспевающих москвичей, и многие из них уже были готовы платить немалые суммы за элитарность, а главное, приватность приобретаемого жилища. Столичные же застройщики, чутко улавливающие веяния моды, молниеносно отреагировали на требования потенциальных клиентов.

Для многих компаний проекты в самом центре столицы были и продолжают оставаться приоритетным направлением развития. Однако за возможность построить дом в центре города приходится платить немалую цену. Застройщики вынуждены не только сохранять архитектурный облик старой Москвы, но и соблюдать определенные нормы этажности — возводить здания, как правило, в три-четыре этажа.

К тому же в большинстве случаев участки под застройку совсем небольшие, и при высокой стоимости аренды земли в центре города обычные проекты становятся просто нерентабельными для девелопера. Покупатель же хочет приватности. Так почему бы не дать ему то, что он просит, и тем самым вычеркнуть несостыковки из уже много раз переписываемого бизнес-плана? И что в этом случае может быть лучше, чем элитный клубный дом в одном из тихих дворигов Арбата или Остоженки? Таким образом, рекламируя закрытость и малоквартирность возводимых домов, столичные застройщики нашли решение проблемы рентабельности своих проектов, а желающие тишины и приватности покупатели получили клубный дом.

Правила клубной жизни

Хотя клубный дом на рынке столичной недвижимости существует почти десять лет, о трактовке этого понятия застройщики и риэлтеры не могут договориться до сих пор. Для кого-то клубный дом подразумевает исключительно малоквартирность — до 10 апартаментов, кто-то расширяет этот параметр до 25–35 квартир, отмечая, что самое главное в клубном доме его «эксклюзивная концепция» и, конечно, закрытость. Последний фактор для большинства покупателей продолжает оставаться решающим при принятии решения о покупке квартиры в подобном комплексе.

Несколько лет жесткий face control был одной из важных характеристик настоящего клубного дома. Желающему купить квартиру в клубном доме могло быть отказано в покупке без объяснения причин.

«Сама система клубности поддерживается тщательным подбором жильцов, где роль поручителя или рекомендуемого берет на себя застройщик», — объясняет логику подобного поведения руководитель департамента элитного жилья компании «Новое качество» Александр Илюхин. Поэтому обычно потенциальные жильцы клубного дома подбирались не только по уровню доходов, но и по принадлежности к тому или иному бизнесу

Клубные дома Москвы			
Адрес, название дома	Количество квартир	Площадь квартир	Цена (\$/кв. м)
1-й Зачатьевский пер., 19–21	10	100–400	25 000
«Дом у Пречистенских ворот», 1-й Обыденский пер., 12	10	160–350	25 000
Молочный пер., 6	6	120–300	20 000
«Виктория», Пожарский пер., 5а	10	178–584	20–25 000
«Лайт-хаус», Сеченовский пер., 3	9	160–350	19 000
Ул. Арбат, 18/1	10	85–308	Нет данных
Ул. Арбат, 43	10	134–180	Нет данных
Ул. Б. Никитская, 45	10	197–611	20 000
Денежный пер., 7	9	68–152	6500*
Кривоарбатский пер., 15	10	74–241	Нет данных
Старокопиновский пер., 35, стр. 2	6	113–250	20 000
«Дом Пороховщикова», Старокопиновский пер., 36	6	168–333,7	18–20 000
«Арбатская усадьба», Трубликовский, 4	8	145–160	Нет данных
Ул. Малая Ордынка, 3	8	150–300	5000*
Ул. Малая Полянка, 13	6	200	Нет данных**
Ул. Малая Бронная, 14, стр. 2	6	181–200	20 000

Использованы данные компании Blackwood, цены приведены на май 2006 года кроме: *Последняя сделка зафиксирована в 2003 году, ** Открытых продаж не было.



Стоимость квартир в клубном доме по 1-му Обыденскому переулку не опускается ниже \$25 тыс. за метр

или политсообществу. Зачастую в начале истории клубных домов, чтобы претендовать на покупку квартиры в таком комплексе, каждый потенциальный покупатель должен был заполнить анкету.

Стиль жизни обитателей клубного особняка, как правило, накладывал особый отпечаток и на внутреннюю инфраструктуру здания. В таких комплексах предусматривались опции, не свойственные домам другой категории элитного жилья, рассказывает Александр Илюхин. «Например, специальные холодильные камеры для хранения мехов, каминные шахты с системой автоматического розжига, электронная система доступа отдельно на каждый этаж или даже возможность попасть из гаража сразу в свои апартаменты», — перечисляет он.

К тому же в самом начале развития рынка клубные дома отличались и внушительными размерами квартир — от 150–180 до 300–500 кв. м.

Штучный товар

Поначалу клубные дома появились в тихих переулках Арбата. Первым зданием входящего в моду формата игроки рынка единогласно называют появившийся в 1997 году «Агаларов-Хаус» рядом с метро «Баррикадная». Хотя этот комплекс по количеству квартир, а их 34, не попадает в разряд настоящих клубных домов, многие риэлтеры вспоминают жесткий face control, который проходили потенциальные жильцы «Агаларов-Хауса».

Еще один дом, который риэлтеры считают одним из лучших и самых престижных среди клубной элиты Москвы даже при наличии 18 квартир, — это комплекс «Столбик» в Малом Левшинском переулке. «Дом отличает роскошная внутренняя отделка холлов и вестибюлей, выполненная из редких, дорогих материалов — бежевого и голубого мрамора, — рассказывает руководитель отдела московской жилой недвижимости Knight Frank Ольга Богородицкая. — Отделка стен — из розовой груши и ореха. Огромными пластинами из нату-

рального оника облицованы стены в бассейне и лифтах».

Запоминающимся проектам игроки рынка часто относят дом «Лайт-хаус» в Сеченовском переулке. Многим при его упоминании приходит на ум множество витражей и лифт, отделанный ценными породами дерева, прообразом которого, по слухам, послужил президентский лифт Кремля. Консультант департамента элитной недвижимости компании Paul's Yard Элла Братилова считает, что одним из удачных примеров полной реконструкции старинного московского особняка можно назвать клубный дом по адресу Афанасьевский пер., 32. «Квартиры в особняке с высокими потолками, что характерно для старинных доходных домов и большая редкость для объектов нового строительства, — рассказывает Элла Братилова. — Кроме того, здесь имеет-

ся собственная инфраструктура: бассейн, тренажерный зал, сауна, зал приемов, мини-бар и ресторан».

«Клубные дома, в которых число квартир менее десяти, стали появляться в 2000–2002 годах, когда началась активная застройка Остоженки и прилегающих улиц», — рассказывает управляющий директор компании Blackwood Марина Маркарова. Учитывая количество настоящих клубных домов, их можно с уверенностью назвать штучным товаром. Купить же квартиру, особенно в домах с историей, вообще считается удачей.

«В структуре общего объема предложений на долю клубных домов приходится не более 10%», — рассказывает начальник отдела вторичных продаж городской недвижимости компании Soho Realty Игорь Шубин. Эксклюзивность и редкость подобного предло-

жения, конечно, делает стоимость квартиры в клубном доме ощутимо выше, чем в многоквартирном. «Разница может составлять до 50%, — говорит господин Шубин. — Цена квадратного метра клубного дома на Остоженке составляет примерно \$20–25 тыс., в то время как в многоквартирном, расположенном там же, — на уровне \$10–12 тыс.».

Смена приоритетов

Несмотря на столь впечатляющую цену продаж, за последние несколько лет девелоперы несколько охладели к формату клубных домов. Девелопер сегодня гораздо меньше заинтересован в строительстве небольших клубных домов в первую очередь из-за более низкой доходности проекта подобного особняка, нежели также элитного, но все-таки многоквартирного. «Рентабельность вложений в строитель-

ство клубного дома ощутимо ниже аналогичного показателя при возведении многоквартирного дома, — поясняет Игорь Шубин. — Разница может доходить до 40%».

Помимо самих девелоперов к клубным домам охладели и покупатели. Особенно неприятны и ощутимы для кошелька владельца квартиры в клубном доме — ежемесячные платежи за эксплуатацию здания. Даже если у счастливого правообладателя клубных метров на их покупку нашлось несколько лишних миллионов, это еще не означает, что каждый месяц он с радостью будет отдавать более \$1 тыс. управляющей домом компании. «Жителям малоквартирных клубных домов приходится делать более существенные эксплуатационные платежи, чем тем, кто проживает в обычном 40-квартирном элитном доме, — рассказывает замгенерального директора международной девелоперской компании DEKRA Светлана Авакян. — Сравните: в первом случае ставка ежемесячных платежей составляет \$3–4 с 1 кв. м, тогда как во втором — около \$1,5–2,5».

Изменились и параметры объектов, а также схемы продаж квартир в подобных домах. «Меняется время, и мода на малоквартирные комплексы постепенно проходит», — констатирует замгендиректора компании «Новый город» Наталья Ветлугина. Некоторые компании стали объявлять о застройке целых кварталов.

Постепенно стирается и грань исключительной приватности и клубности, за которую эти дома и получили свое название. Сейчас в большинстве случаев face control просто хороший маркетинговый ход для привлечения дорогих клиентов. «Жесткого отсева покупателей не происходит, — констатирует гендиректор Renaissance Realty Наталья Новикова. — К тому же есть клиенты, которые приобретают квартиры в таких домах не для проживания, а для инвестирования — для последующей продажи или сдачи в аренду, и в этой ситуации face control становится весьма условной процедурой».

ТАМАРА МЕЛЬНИКОВА



ГРАН-ПРИ «ПОСЕЛОК ГОДА 2004-2005»



Гран-При „Поселок года - 2004-2005“ портала WWW.KOTTEDJ.RU
Золотая премия в номинации "Поселок года-2004-2005" класса Элит
Лауреат премии „РосБизнесКонсалтинг“ «Компания Года-2004-2005» в номинациях «За высокое качество» и «За формирование новых стандартов качества жизни».
Экспертиза „Проверено, Building“ - ***** (высший балл)

Новорижское шоссе 77 555 11 www.benelux.su

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

КОНТИНЕНТАЛЬ

РЯДОМ С СЕРЕБРЯНЫМ БОРОМ

- Экологически благополучный район
- Панорамные виды из окон
- Развитая инфраструктура
- Новейшие технологии

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
Расположен в 20 минутах езды от центра города, на берегу Москвы-реки, в непосредственной близости от Серебряного бора, Адрес объекта: пр-т Маршала Жукова, влад. 72-74.

КВАРТИРЫ
Площадь от 70 до 300 кв.м и более. Свободная планировка от 1 до 5 комнат и более.

ИНФРАСТРУКТУРА КОМПЛЕКСА:
• Деловой центр • Детско-юношеский досуговый центр • Детская музыкальная школа • Ресторан • Супермаркет • Салон красоты • Бильярд • Многоуровневая парковка

WWW.KONTI.RU

ЗАО «КОРПОРАЦИЯ «КОНТИ»

942-0398, 937-6833

Госстрой России лицензия № ГС-1-99-02-27-0-7704205945-004781-1