

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Элита в дефиците

сектор рынка

Рынок элитной недвижимости Москвы ждет перемен, участники рынка предсказывают возможный дефицит новых объектов из-за запрета на жилую застройку в центре, а также предрекают появление новых форматов. При этом до элитного сегмента уже добралась общерыночная тенденция продажи квартир с отделкой на первичном рынке.

Новые проекты

Если рассматривать совершенно новые проекты, то в 2011 году на элитный рынок Москвы, по данным участников рынка, вышли два новых объекта: клубный дом класса «де люкс» Barkli Virgin House и дом премиум-класса Barkli Park. Первый возводится в районе «золотой мили» на Остоженке и был разработан по дизайн-концепции британского дизайнера Келли Хопшен. Дом состоит из двух частей, выполненных в стиле неоклассики и современной архитектуры, объединенных входной группой. «На сегодня это самый дорогой проект Москвы: заявленная цена пентхаусов — \$100 тыс. за 1 кв. м», — говорит управляющий директор агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба» Наталья Кац. По ее словам, местоположение Virgin House предоставит жильцам возможность наслаждаться видами на Москву-реку и Зачатьевский монастырь. «Сам по себе факт, что в Москве работает один из наиболее востребованных и влиятельных в мире дизайнеров, а не подзабытая знаменитость на излете карьеры, уже является исключительным. Причем Келли Хопшен работает не просто над частным интерьером, а над целым домом — от входных зон и патио до лифтов, включая разработку мебели, освещения и предметов интерьера», — рассказывает гендиректор «Баркли» Константин Акимов. По его словам, подобных «фирменных» домов мирового уровня в Москве еще не было, и они вряд ли появятся в ближайшее время. Более того, отмечает эксперт, если принять во внимание общую ситуацию в пределах «золотой мили», то Barkli Virgin House является, по сути, завершающей новостройкой в 1-м Зачатьевском переулке.

Второй проект компании «Баркли» — дом в Екатерининском парке Barkli Park — расположен в районе улицы Советской Армии. Этот район никогда не считался по-настоящему элитным, поэтому участники рынка считают решение построить здесь элитный дом достаточно смелым. Чтобы компенсировать недостатки местоположения, девелопер предложил интересный ход. Для работы над этим проектом был приглашен культовый дизайнер интерьеров Филипп Старк. Barkli Park представляет собой две жилые башни — «Белая» (12 этажей) и «Терракотовая» (14 этажей), а на верхних этажах располагается шесть пентхаусов с возможностью выхода на эксплуатируемую кровлю с дизайнерским оформлением. «Дизайнер номер один в мире Филипп Старк впервые в России участвует в создании дома с фантастическими интерьерами и ландшафтным дизайном. Детали раскрывать не буду, но уже сейчас ясно, что это будет настоящее событие в культурной и архитектурной жизни столицы», — говорит Константин Акимов. Все квартиры в одном из двух



Barkli Park: первый элитный дом в Москве с отделкой от знаменитого дизайнера

корпусов, «Белой башне», будут продаваться в отделке, специально разработанной Филиппом Старком для этого дома, в одном из четырех стилей — *minimal, nature, classic и culture*. Как напоминает директор EliteCenter Карен Мелконян, таких готовых решений на московском рынке элитной недвижимости еще не было, если не считать апартаментов в «Москва-Сити», например в комплексе «Город столиц», но в элитном жилом доме в целом такую концепцию еще не применяли.

Старая гвардия

Помимо свежезаявленных проектов, на рынке продолжается реализация проектов, которые можно смело отнести к «старой гвардии»: о них известно давно, а реализация была отложена из-за кризиса. С декабря 2011 года по декабрь 2012 года «ДОН-строй Инвест» планирует вывести на рынок четыре жилых комплекса класса «де люкс» общей жилой площадью более 100 тыс. кв. м. Первым из них станет клубный дом Smolensky deluxe, открытие продаж в котором запланировано на 1 декабря. Клубный дом общей площадью около 34 тыс. кв. м строится в самом центре Москвы, в глубине переулков у Смоленской набережной. Архитектурное решение основано на сочетании больших застекленных пространств и стилизованной сетки из природного камня, наложенной на фасад здания. В доме предусмотрены апартаменты площадью от 66 до 431 кв. м.

По словам заместителя гендиректора компании Kalinka Realty Алексея Сидоро-

ва, стоит также отметить KnightsBridge Private park. «Этот проект в районе Хамовников интересен с инвестиционной точки зрения и во многом уникален. Во-первых, это единственный жилой комплекс такого масштаба в Москве, который будет полностью возведен из кирпича. Это очень дорогая технология, характерная для элитных жилых кварталов Лондона и Нью-Йорка», — говорит Карен Мелконян. По его словам, так же, как, к примеру, в ботемном районе Нью-Йорка West Village, в проекте KnightsBridge есть возможность приобрести квартиры на первых этажах с собственным садом. По сути, это двухуровневые квартиры с потолками выше 5 м и собственным небольшим огороженным участком земли с возможностью разбивки сада. Сейчас минимальная стоимость квадратного метра в проекте — \$16 тыс.

По словам партнера, директора департамента жилой недвижимости Chesterton Екаторины Тейн, можно также упомянуть проект архитектора Скуратова на улице Бурденко. «Проект отличается современным техническое оснащение и применение энергосберегающих технологий», — говорит эксперт. Еще один проект — жилой дом «Пречистенка, 13» от компании Vesna Development. «Проект соотносится с политикой городских властей, которые с недавнего времени решили сохранять облик Москвы. В процессе реконструкции была демонтирована надстройка 30-летней давности, а вместо нее надстроены пентхаус. Работа была выполнена максимально деликатно по отношению к зданию: с улицы пентхаус практически не виден», — говорит Алексей Сидоров. В итоге получился



KnightsBridge Private park: единственный в столице дом, который полностью возводится из кирпича

проект клубного дома с 15 квартирами площадью от 210 кв. м, большинством квартир в доме пятикомнатные.

Наконец, участники рынка называют проект «Садовые кварталы» от УК «Уникор», который был анонсирован еще три года назад, но выходит на рынок только сейчас.

Вопрос дефицита

Последний год, особенно в связи с запретом жилого строительства в центре и малочисленностью новых проектов, эксперты предрекают дефицит на рынке элитной недвижимости Москвы. «Рынок уже ощущает острый недостаток по-настоящему элитной недвижимости, цены понежнему растут, а выбирать особенно не из чего», — констатирует Константин Акимов. По его словам, всего за несколько недель продаж без какой-либо рекламы было реализовано более 30% площадей в «Терракотовой башне» в Barkli Park. Но в данном случае интерес к проекту может объясняться популярностью дизайнера. Зато относительно новым явлением в элитном сегменте стала, по словам экспертов, востребованность ипотеки. При вполне умеренной ставке — например, по проектам «Баркли» Сбербанк предоставляет ипотеку от 8% годовых — клиентам выгодно использовать заемные деньги, а не изымать средства из бизнеса. Однако многие эксперты тем не менее предрекают элитному рынку непростое будущее. «Московский рынок в ближайшее время столкнется с дефицитом

предложения на первичном рынке элитной недвижимости. Во втором полугодии 2011 года, насколько мне известно, на рынок выйдет только один проект премиум-класса — жилой комплекс «Островский» в Замоскворечье», — говорит руководитель департамента продаж элитной недвижимости компании «Юта-Девелопмент» Людмила Потапова. Причины сложившейся ситуации, по ее словам, заключаются в том, что в кризис многие проекты были заморожены, а с приходом нового мэра требования к новым проектам изменились. В результате многие девелоперы были вынуждены переделывать свои проекты. Например, после кризиса наибольшим спросом стали пользоваться квартиры небольшой площади и эффективной планировки — «двушки» по 80–100 кв. м и «трешки» по 110–130 кв. м. Если до кризиса средняя площадь квартиры в проекте составляла 150 кв. м, то сегодня — 130 кв. м, что свидетельствует об уменьшении метража квартир в проекте в целом. Так, в проекте «Итальянский квартал» квартиры площадью до 120 кв. м проданы на 90%. Более того, отмечает Екатерина Тейн, нельзя сказать, что проекты, которые недавно вошли на московский рынок, удовлетворяют возросший спрос. «Свесны мы можем наблюдать резкий всплеск покупательской активности, который связан как с дефицитом качественных новостроек на элитном рынке, так и с ограничением строительства в центре Москвы по инициативе столичного правительства», — говорит эксперт.

По мнению Алексея Сидорова, сокращение предложения действительно наблюдается: с начала прошлого года объем предложения на первичном рынке сократился на

7%, в июле этого года — еще на 5%. С одной стороны, этому способствует стабильно активный покупательский спрос, подогреваемый колебаниями курсов валют и фондового рынка, и постепенный рост цен. С другой стороны — низкие темпы выхода на рынок новых проектов, в том числе вследствие вводимых правительством Москвы ограничений на строительство.

Впрочем, с негативными прогнозами согласны не все эксперты. «С недостатком элитных объектов московский рынок не столкнется до конца 2011 года точно: спрос на подобные объекты есть, сейчас он стал менее ощутим, и количество продаж упало процентов на 15, но это связано с периодом отпусков, когда люди берут тайм-аут на то, чтобы обдумать покупку», — говорит директор департамента маркетинговых коммуникаций Rodex Group Игорь Заугольников. А элитная недвижимость, уверена Наталья Кац, всегда была и будет в дефиците. «Ни для кого не является секретом, что и до нового постановления об ограничении строительства в ЦАО истинно эксклюзивные проекты можно было перечислить по пальцам, на рынке появлялся максимум один проект в год, и покупатели с бюджетом от \$8–10 млн могли искать недвижимость, удовлетворяющую их запросам, не один год», — говорит эксперт. Причина в том, считает она, что действительно эксклюзивного жилья практически нет: где-то после реконструкции недостаточно высокие потолки и большие окна, где-то новый дом расположен на достаточно оживленной улице, где-то нет красивого вида. И в результате, по мнению Константина Акимова, в ближайшее время произойдет «переклассификация» рынка: либо элитными будут называться только самые современные объекты, сочетающие функциональность с безупречностью замысла и исполнения, а остальные перейдут в более низкие категории, либо появится новый уррег, или сверхэлитный, сегмент. Не исключено, что к такому решению рынок подтолкнет освоение новых площадок. «Я жду освоения „Красного Октября“ — это, пожалуй, самый значимый проект будущего. Если его реконструкция будет доведена до логического завершения, то там следует ожидать появления столь дефицитных в Москве лофтов и других элитных форматов недвижимости», — говорит Наталья Кац. Кроме того, по ее словам, на рынке сейчас мало объектов стоимостью около \$2–3 млн — в первую очередь квартир под отделку на элитном рынке. «Ситуация такова, что рынок не может предложить объекты, реально отвечающие такой стоимости», — говорит эксперт. Такое положение, по мнению участников рынка, скорее всего, сохранится и в дальнейшем.

Алексей Лоссан

Машиноместо вакантно

инфраструктура

В начале 2000-х годов купить место на подземной парковке было сложно. Жилых комплексов с подземными гаражами было немного, и, как правило, на одну квартиру проектировалось лишь одно машиноместо. Строители исправили ситуацию. Теперь парковок хватает, однако спрос на парковочные места сохранился лишь в элитном сегменте. Большинство жителей домов бизнес-класса они оказались не по карману. Теперь застройщики подсчитывают убытки, а чтобы как-то компенсировать вложенные средства, сдают парковки в аренду.

Изменчивый тренд

Долгое время паркинги были дефицитным товаром. Во времена СССР автомобиль был предметом роскоши и нужды автовладельцев при проектировании жилых домов учитывались крайне редко. Начиная с 1990-х годов парковки начали строить, но на молодом рынке коммерческого жилья России даже в престижных жилых комплексах проектировалось одно парковочное место на квартиру. Покупателям дорогих квартир этого было явно мало. В состоятельной семье было, как правило, больше одной машины. Проблема обострилась. В середине 2000-х столичное правительство выпустило постановление № 769-ПП от 4 октября 2005 года, согласно которому при возведении жилья экономкласса (с обеспеченностью общей площадью до 30 кв. м на человека), для каждой квартиры должно было быть предусмотрено хотя бы одно парковочное место. В бизнес-классе (от 30 до 50 кв. м общей площади на человека) на квартиру должно приходиться не меньше 1,7 машиноместа, а в элитном сегменте (свыше 50 кв. м жилья на человека) — как минимум два парковочных места.

Постановление было формальным: никаких карательных мер для застройщиков, не выполняющих этих требований, не предусматривалось. «Когда мы принимали новый жилой комплекс, то могли ориентироваться только на качество строительства», — вспоминает бывший префект САО Москвы Олег Митволь. «Появлять на количество машиномест властям города было сложно.

Однако заставлять строителей не пришлось. «Девелоперы, помня, что в первых комплексах места для парковки раскупались как горячие пирожки, были уверены в том, что, сколько бы они паркингов ни построили, рынок все съест», — говорит управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев. Количество машиномест в домах, возводимых строителями в последние годы, как правило, превышало коэффициент, установленный властями. По словам директора департамента жилой недвижимости компании Chesterton Екаторины Тейн, комплексы бизнес-класса в последнее время возводились из расчета полтора-два машиноместа на квартиру, в элитных на квартиру приходилось в среднем два с половиной места, а в клубных домах этот коэффициент доходит до четырех.

Однако застройщики не обратили внимания на то, что ситуация изменилась. Автомобили стали доступнее, а комфортное жилье при помощи ипотечных кредитов стали приобретать и не очень обеспеченные люди. В сегменте жилья бизнес-класса, по словам управляющего директора компании «Century 21 Запад» Евгения Скоморского, в 2005–2008 годах доля ипотечных сделок в среднем составляла 20–30%. «А если на человеке висит кредит в несколько миллионов, то он, скорее всего, и машину возьмет подешевле, и на паркинге сэкономит», — констатирует риэлтор. В результате рынок не смог «съесть» все построенные парковки.

Подарок для игрушки

В элитном сегменте парковки остались по-прежнему дефицитным товаром. Люксовые проекты сконцентрированы в Центральном округе, где проблема парковки наиболее остра. А обитатели этих домов могут позволить себе роскошь «поиграть в машинки». «Как правило, владельцы таких автомобилей как „Порше“ или „Феррари“, находят средства на то, чтобы не оставлять свои „игрушки“ на улице», — говорит Екатерина Тейн. — При этом автопарк одного человека может состоять из трех-четырех машин, предназначенных для разных целей». Для примера эксперт приводит клубный дом, расположенный по адресу Протопоповский переулок, дом 10.

Здесь на 30 квартир запроектировано 120 машиномест и все быстро распроданы.

Практически 100% элитных квартир, входящих как на первичный, так и на вторичный рынок, обеспечены местами для парковки. По словам управляющего партнера компании IntermarkSavills Дмитрия Халина, сегодня примерно 70% жилья люксового сегмента реализуется с одним машиноместом, чуть меньше четверти — с двумя, и около 5% люксовых квартир обеспечены тремя и более парковочными местами. Рекордный запрос на количество машиномест, по словам Александра Зиминского, был сделан около двух лет назад бизнесменом из нефтедобывающей региона. Предприниматель, приобретающий квартиру, привез с собой в Москву семь автомобилей и для каждого из них потребовал найти место на паркинге. Купить удалось только пять мест, а оставшиеся два бизнесмену пришлось арендовать.

«Люксовые квартиры, не имеющие паркинга, на моей памяти выходили в продажу лишь два раза, — вспоминает директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty Александр Зиминский. — Но лишь потому, что их владельцы успели продать принадлежащие им места на подземном паркинге соседям». При этом жилье продалось дешевле на 10%. Надо полагать, что владельцы об услуге соседям пожалели. «Элитная квартира без машиноместа перестает быть элитной», — считает Константин Ковалев. — И цена может упасть не на 5–10%, а на 40–50%. Так, по его мнению, если в районе Остоженки, где средняя цена на сегодня составляет \$25 тыс. за 1 кв. м, будет продаваться квартира без паркинга, то ее цена не превысит \$12 тыс. за 1 кв. м.

Что касается цен на парковочные места, то в элитном сегменте они начинаются от 2,2 млн рублей, и верхней планки практически не существует. На вторичном рынке, по словам экспертов, цена на паркинги доходила до \$250 тыс.

Свой среди чужих

С проблемой реализации машиномест столкнулись главным образом застройщики жилых комплексов бизнес-класса. В этом сегменте на квартиру приходится

в среднем 1,7 машиноместа, тогда как, по словам директора службы маркетинга УК «Пересвет-Инвест» Ирины Кирсановой, только 54% опрошенных потенциальных покупателей в этом сегменте наряду с покупкой квартиры планируют приобрести машиноместо или гараж. Но это в теории, когда же доходит до покупки, то желающих оказывается еще меньше.

Как рассказывает генеральный директор Vesco Consulting Алексей Аверьянов, в проекте «Дом на Таганке», построенном корпорацией Mirax Group (компания переименована в Nazvanie.net) на улице Талалихина, 8, на 207 квартир приходится всего 80 машиномест. Дом дан госкомиссии в 2008 году. Жилье, по словам эксперта, раскуплено практически полностью (цена квартир — 250–300 тыс. рублей за 1 кв. м), а парковочных мест, которые предлагаются по 4–4,5 млн рублей, распродана лишь треть. Надо заметить, что в этом случае важную роль сыграло то, что всего в 200 м от жилого комплекса построена трехуровневая наземная парковка, где машиноместа предлагаются за 1,6–1,7 млн рублей. «Конечно, подземная автостоянка гораздо комфортнее уличной, но разница в стоимости слишком существенная, поэтому многие жильцы дома предпочитают оставлять машину на внешней стоянке», — говорит господин Аверьянов. Чтобы как-то отбить вложенные средства и привлечь клиентов к своему паркингу, компания «Столица-Сервис», управляющая жилым комплексом, стала сдавать парковочные места в аренду за 10 тыс. рублей в месяц. Отвадить жильцов от «чужой» стоянки удалось лишь на время. С этого года «Столица-Сервис» перестала сдавать машиноместа в подземном паркинге в аренду, однако продажи их выросли несущественно.

Остались непроданными места и на паркинге ЖК «Золотые ключи-2». Несмотря на то что построен этот комплекс довольно давно, по словам Александра Зиминского, девелопер до сих пор не смог реализовать все машиноместа (цена — \$60–90 тыс.) и сдает их в аренду за 10 тыс. рублей в месяц. Есть проблемы и у других застройщиков бизнес-класса. В частности, в ЖК «Аэробус», построенном компанией Capital Group, минимальная стоимость аренды машиноместа — 6 тыс. рублей

в месяц. За те же деньги можно снять место на подземной стоянке комплекса «Шуваловский» группы «Интеко».

Застройщики оказались в довольно сложном положении. Сдавать места в аренду им невыгодно, но если эту услугу отметить, то большинство обитателей жилья бизнес-класса будет оставлять свои автомобили на гостевых стоянках и придомовой территории.

Некоторые застройщики пытаются сдавать гаражи в наценку к квартирам. Как рассказывает генеральный директор компании «Мизль-Новостройки» Мария Литинская, сегодня в бизнес-классе все чаще застройщик обязывает покупателя квартиры приобрести парковочное место. В частности, около года назад такая схема начала применяться группой «Интеко» при реализации жилого комплекса «Чемпион-парк». «За каждой квартирой резервируется машиноместо, и это обязательство фиксируется в договоре», — объясняет госпожа Литинская. Но в большинстве случаев применение этой схемы приводит к падению темпов продаж жилья. «Подобные обязательства покупатель мог бы брать на себя несколько лет назад, до кризиса», — замечает Евгений Скоморский. — Но сегодня ему проще подобрать жилье в другом проекте, без наценки, ведь интересных предложений, особенно в бизнес-классе, на рынке хватает».

Чтобы заставить жильцов комплекса купить парковку, управляющие компании, принадлежащие застройщикам, иногда начинают «терроризировать» жильцов, перекрывая им въезд на придомовую территорию. Но это приводит лишь к краткосрочным конфликтам.

Мал паркинг, да дорог

Как замечает Евгений Скоморский, далеко не всегда причиной нежелания жителей покупать место для парковки является отсутствие денег. Многие просто считают, что застройщики чрезмерно завышают цены на подземные паркинги. Мерками для сравнения становятся в основном цены на машины и квартиры. Многие жильцы комплексов бизнес-класса ездят на автомобилях стоимостью до 1 млн рублей, и им кажется не очень логичным приобретать для машины место, которое стоит как минимум

вдвое дороже самого автомобиля. С другой — 1 кв. м паркинга стоит дороже, чем 1 кв. м жилья. «Мои знакомые несколько лет назад приобрели в комплексе „Гранд-Парк“ двухкомнатную квартиру за \$185 тыс., а за машиноместо у них запросили \$120 тыс., — рассказывает Екатерина Тейн. — Они были в шоке! Ведь площадь квартиры была около 70 кв. м, а паркинга — всего 12 кв. м».

С точки зрения большинства обывателей себестоимость жилья должна быть гораздо выше, чем гаражей. Но на деле получается наоборот. Директор департамента продаж городской недвижимости Blackwood Оксана Дивеева замечает, что сравнивать площадь парковки и квартиры не очень корректно, так как на подземных стоянках общая площадь гораздо больше, чем в жилых домах. Как правило, размер машиноместа — это 3х4 м, однако, согласно СНиП 21–02–99 «Стоянки автомобилей», на каждое парковочное место с учетом въездов-выездов, пандусов, дорожек, технических и рабочих помещений приходится 35 кв. м общей площади.

По словам генерального директора компании Est-a-Tet Кайдо Каарма, средняя себестоимость строительства 1 кв. м жилья, без учета стоимости земли, составляет 42–44 тыс. рублей, а возведение 1 кв. м подземного уровня паркинга обходится в среднем на 10–12% дороже, порядка 46–49 тыс. рублей за 1 кв. м. А второй подземный уровень стоит уже на четверть дороже наземного — около 55 тыс. рублей за 1 кв. м, себестоимость же третьего подземного этажа выше, чем жилья, уже на 40–45% и составляет 60–64 тыс. рублей за 1 кв. м. «Глубокий подземный этаж более чем на два уровня нецелесообразно», — добавляет Кайдо Каарма.

Получается, что себестоимость строительства машиноместа (12 кв. м) в двухэтажном подземном паркинге превышает 500 тыс. рублей. А если сюда добавить затраты на приобретение участка под строительство, то получается, что строители комплексов бизнес-класса много на паркингах не зарабатывают. Что касается аренды, то она выглядит и вовсе убыточным занятием. Окупаемость вложенных средств растягивается на 10–15 лет, а это по российским меркам уже не бизнес, а хобби.

Денис Тыкулов