

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Верхняя планка

ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ

(Окончание. Начало на стр. 1)

«В тех же домах, где имеются объекты, входящие в сотню самых дорогих, зачастую можно найти квартиры с ценой 1 кв. м на несколько десятков процентов ниже, — замечает Дмитрий Халин, управляющий партнер IntermarkSavills. — Здесь играют роль те самые неценовые характеристики, которые трудно объективно измерить и сравнить с другими объектами. Например, видовые. Ведь трудно отранжировать квартиру по принципу „вид на 20–30% от максимума“. Хороший вид, он либо есть и он действительно хороший, либо его нет. Далеко не всегда кусочек Патриаршего пруда, видимый из бокового окна, повышает стоимость квартиры. То же относится и к качеству внутренней отделки подобных квартир. При удачном дизайн-проекте, востребованном в настоящее время, на отделке можно заработать в три-четыре раза больше по сравнению с вложенными средствами. В то же время неактуальная, пусть и дорогостоящая, отделка может быть не востребована покупателем вовсе».

«К примеру, на последних этажах в ЖК „Остоженка Парк Палас“ есть шесть пентхаусов, но только один из них уникален благодаря лучшим видовым характеристикам (виды на Москву-реку, памятник Церетели Петру I, Крымский мост, Зачатьевский монастырь, храм Христа Спасителя), наличие просторной террасы и большого метража, — рассказывает Ирина Егорова, управляющий директор SOHO Estate. — В ЖК „Коперник“ много квартир с видом на воду, что само по себе приятно. Но только одна из этих квартир является уникальной, поскольку имеет интересную особенность — круглое окно. Стоит такая квартира на 15–20% дороже всех остальных в этом жилом комплексе».

Еще один неценовой фактор — это ментальное стремление наших сограждан жить над всеми остальными. По принципу «чем выше от земли, тем престижнее». Это отчасти объясняет тот факт, что основное число самых дорогих объектов — пентхаусы.

Если мысленно перенести наши самые дорогие объекты в Лондон, то там бы они стоили на 30–50% дороже. Однако то, что у нас считается суперпрестижным и актуальным, для британской столицы, как правило, пройденный этап — и в архитектуре, и в дизайне. Наши относительно новые дома, построенные пять-семь лет назад, на туманном Альбионе никого бы уже не удивили и считались бы несколько устаревшими. В самых престижных районах Москвы от силы имеется, быть может, пять объектов, которые могли бы конкурировать с подобного класса английскими.

«К самым дорогим предложениям на рынке элитной жилой недвижимости Москвы относятся пентхаусы. Их доля в течение последних пяти лет стабильна: в пределах 5%, — соглашается Татьяна Шарова, руководитель службы проектного консалтинга и аналитики Welhome. — Существует ряд особенностей в данном формате, которые выделяют пентхаусы среди других объектов жилой недвижимости и делают их уникальными и высоколиквидными: отдельный выход на террасу или крышу (при этом кровля может быть оборудована зимним садом, бассейном с зоной отдыха или вертолётной площадкой), высокие потолки и большие панорамные окна, прекрасные видовые характеристики на достопримечательности города, отсутствие соседей, ограниченное предложение».

Наценка за уникальность

«Стоимость эксклюзивных предложений может превышать цену аналогичных объектов на 10–50%. Например, пентхаус „Экзавайр“ в ЖК „Коперник“. Все помещения в нем: гостиная, гостиная-столовая, кабинет, три спальни, курительная, холл, ванные комнаты и терраса — декорированы знаменитыми дизайнерами из разных стран мира (Патрик Роберт, Альберто Смакия, Берни де ле Куона, Анри Бек). В свое время квартира выставилась по рекорд-



\$15 млн — цена билета в верхний разряд элитного жилья



«Кристалл Хаус» на Остоженке. Местоположение — главная составляющая высокой цены



«Венский дом»: ландшафт тоже имеет значение



ЖК «Парк Палас». На его территории есть отдельно стоящее здание стоимостью \$45 млн

но высокой цене — \$50 млн, то есть более \$85 тыс. за 1 кв. м. И сегодня на рынке есть целый ряд интересных предложений: пентхаус „Седьмое небо“ на 36-м этаже ЖК „Воробьевы горы“; уникальный, в стиле лофт двухуровневый пентхаус в ЖК „Трилогия“, — говорит Гульнара Рахмангулова, директор департамента элитной недвижимости компании Est-a-Tet.

Пожалуй, самый эксклюзивный продукт на рынке и самая громкая продажа последних двух лет — вилла «Остоженка» компании Rose Group, построенная по проекту известного архитектурного бюро «Проект „Меганом“» Юрия Григоряна и расположенная в глубине остоженских переулков. Полуподземная четырехуровневая вилла общей площадью 1800 кв. м была продана по цене около \$30 млн. Уникальность этого объекта состоит в том, что это практически единственный построенный в современной Москве частный элитный дом.

«Эксклюзивом также можно считать и «привычный» таунхаус, но только если он находится в историческом центре, — продолжает Юлия Лурье, руководитель офиса „Добрынинское“ компании „Инком-Недвижимость“. — К таким предложениям относятся 17 таунхаусов в жилом комплексе „Палаты Муравьевых“, который располагается в 1-м Зачатьевском переулке. Площадь четырехуровневых квартир составляет от 83 до 550 кв. м. В каждой предусмотрены отопляемые террасы, зимние сады, каминны, лифт, эксплуатируемая кровля. Уникальность таких объектов — в чисто психологическом комфорте от того, что вам доступно

практически недоступное — собственный дом в огромном мегаполисе. Это позволяет человеку почувствовать себя принадлежащим к узкому кругу избранных».

«Главная особенность эксклюзивного проекта состоит в том, что у него нет аналога. Поэтому продавцы могут повышать на него цены до 50% от стоимости, пользуясь тем, что у покупателя нет выбора, — уверена Ирина Харченко, генеральный директор компании „Высота“. — По той же причине здесь невозможны скидки, которые обычно присутствуют при покупке элитной недвижимости. В первую очередь среди покупателей люди, у кого уже есть квартиры и они специально ищут уникальные объекты. Кроме того, есть много покупателей из регионов и иностранцев. Как правило, в Москве у них имеется свой бизнес, и по этой причине они хотят иметь еще и представительскую квартиру».

«В любом городе есть уникальные места, чаще всего исторические. Но они могут быть и современными, рукотворными. Например, новый проект Knightsbridge Private Park в Хамовниках может повторить историю Gramercy Park в Нью-Йорке, где дома вокруг единственного в городе частного парка стоят в два и более раз дороже, чем не имеющие вида и выхода к парку в этой же части Манхэттена. Частный парк, задуманный архитекторами и занимающий две трети территории комплекса, безусловно, делает этот проект очень привлекательным, — полагает Анна Левитова, управляющий партнер компании EVANS. — Конечно, цены у эксклюзив-

ных объектов выше — например, разница между квартирами с дизайнерским ремонтом и без него в зависимости от качества и затрат на ремонтные работы может составлять до 25%. Покупатели эксклюзива — это те, кто действительно имеет такие предпочтения или хочет продемонстрировать свою исключительность».

Самый дорогой квадратный метр сегодня в клубном доме Barkli Virgin House — \$63 тыс. Это цена на пентхаусы, которых в доме всего два, один из них уже продан. Данная цена вполне оправдана. Во-первых, это самый престижный адрес Москвы, то есть первая составляющая цены — местоположение. Во-вторых, как уже говорилось, это клубный дом, рассчитанный всего на 21 квартиру — таким образом, наценка за эксклюзивность. В-третьих, дом был создан при участии дизайнера королевского двора Великобритании Келли Хоппен в сотрудничестве с компанией uoo — значит, наценка за иностранных дизайнеров. В-четвертых, сам дом полностью построен и сдан — наценка за готовность дома. И, наконец, сами пентхаусы великолепны, а виды, открывающиеся из окон, захватывают дух. А это дорогого стоит! — заявляет Вадим Ламин, управляющий партнер агентства недвижимости Spencer Estate.

Оговоримся сразу, что приведенные ниже процентные соотношения являются весьма и весьма приблизительными. Так, по мнению Дмитрия Халина, местоположению может быть отведено где-то 30%. Еще приблизительно 30% можно отнести на ка-

чество здания. А вот разница в стоимости между квартирами на первом этаже, расположенных в одном и том же здании, обуславливает долю от 40% до 50% такого фактора, как расположение квартиры внутри здания. «Большую часть цены формирует местоположение (не менее 50%, затем видовые характеристики квартир (15%) и этаж, на котором квартира находится (до 10%), качество самого дома (15%), наличие придомовой территории, инфраструктуры (примерно 5–10%),» — делает свой расклад в ценообразовании Ольга Тараканова, руководитель отдела городских продаж департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank.

«Хотя самые дорогие предложения, безусловно, реализуются дольше, чем более дешевые, однако рано или поздно они находят своего покупателя (иногда самые дорогие апартаменты в доме продаются уже после того, как в других квартирах хозяева давно обжились). Но это правило работает только в случае, когда запрашиваемая цена адекватна предложению: квартира имеет особенности, отличающие ее от остальных предложения (террасы, виды, в некоторых случаях собственный лифт, отдельный вход и т. д.). Если объект изначально не соответствует рыночным запросам и ничем не выделяется, но при этом его стоимость заоблачна, то такое предложение будет висеть на рынке бесконечно долго», — комментирует Ольга Широкова, директор департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood.

«Априори, включая очень дорогой объект в состав будущего проекта, девелопер преследует несколько целей, — объясняет Дмитрий Халин. — Первая: наличие такой суперквартиры в доме повышает качественный уровень и статус всех остальных квартир. Если в доме есть квартира стоимостью \$50 тыс. за 1 кв. м, то проще будет продать остальные квартиры по \$25 тыс. за 1 кв. м. Зачастую подобная квартира рассматривается как вариант будущего проживания акционеров или владельцев компании, и это опосредованно подчеркивает статус дома. Если бизнесмен строит данный дом для себя, то и всем остальным будет комфортно и статусно проживать именно здесь».

Не мы это придумали

«Высокие цены на элитную эксклюзивную недвижимость не российское изобретение, — рассказывает Елена Первакова, генеральный директор SOHO Estate. — Недавно один крупный российский бизнесмен приобрел пентхаус в Нью-Йорке с видом на Центральный парк почти за \$90 млн. Около \$100 млн стоят пентхаусы и квартиры в Лондоне от Candy & Candy в Гайд-парке (более \$100 тыс. за 1 кв. м). Что касается зависимости срока экспозиции от цены, то в верхнем ценовом сегменте она неочевидна. Бывает, что уникальный объект, оцененный выше рынка, покупатели сходу. Причем нередко за него даже разворачивалась конкуренция между несколькими потенциальными покупателями. В моей практике был случай, когда пентхаус, выставленный на продажу за \$20 млн, в результате был продан за \$25 млн».

«Эксклюзивная недвижимость всегда в цене, — отмечает Ирина Могилатова. — В некоторых районах Лондона или Парижа просто нет рынка, и если что-то появляется в этих местах, покупатели платят за объекты столько, сколько за них просят продавцы. К тому же недвижимость в развитых европейских странах, как правило, на протяжении нескольких десятков лет и даже столетий может принадлежать одной семье, и мало что может случиться, чтобы они захотели с ней распрощаться. Однако в последнее время в том же Лондоне основные покупатели — это олигархи из России и арабских стран, которые скупают элитную недвижимость в два раза дороже, чем она стоит. Так что у ее владельцев возникает естественное желание ее продать».

На Западе основным фактором всегда являлось и является местоположение объекта недвижимости. Качество строительства, конечно, тоже очень важно, но местоположение — это приоритет. Оно первично, все остальное вторично, — уверена Екатерина Тейн, партнер компании Chesterton. — В качестве интересного примера хотелось бы привести уникальную концепцию, разработанную для Лондона: проект Hyde Park No. 1 стал продавать свои апартаменты по цене £50 тыс. за 1 кв. м (при этом максимальная цена в данном районе — £25 тыс.), так как застройщики смогли убедить своих клиентов, что этот проект — самый лучший в мире. Мое твердое убеждение: любой самый дорогой проект обязательно найдет своего владельца, если он эксклюзивен и не переоценен. Расклад же в ценообразовании таких объектов: 70% — это местоположение, 10% — архитектурное решение, 10% — качество строительства/инженерия, 10% — уникальность концепции, инфраструктура».

«Количество людей, которые могут себе позволить купить суперэлитные объекты, очень мало, — подытоживает разговор Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate. — А даже тем, кто может, зачастую не подходит планировка квартир или не нравится ремонт. Поэтому срок экспонирования может достигать двух лет. Есть объекты, которые никому не нужны, а есть, которые при своей заоблачной стоимости соответствуют потенциальному спросу — в этом случае они все равно найдут своего покупателя».

Александр Шевчук

СКОЛЖОВО ПАРК

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС бизнес-класса

777 555 4

www.7775554.ru

• ипотека, 214-ФЗ

• площадь территории 8,7 га

• 6 жилых корпусов, 442 квартиры свободной планировки

• подземная парковка на 836 машино-мест

реклама