

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Элита недорого

сектор рынка

На рынке элитной недвижимости периодически появляются предложения с серьезным дисконтом. Чаще всего это связано либо с начальной стадией строительства нового дома, либо с конструктивными особенностями самой квартиры. В таком случае обладателем престижного объекта можно стать всего за \$1 млн, однако, по мнению экспертов, для покупателя такая сделка может обернуться покупкой неликвида.

Чуть больше миллиона

Традиционно брокеры по элитной недвижимости говорят, что этот рынок начинается с \$1 млн. «Если в качестве элитной недвижимости рассматривать малоквартирные современные дома в пределах Садового кольца, то граница проходит по цене от \$11 тыс. за 1 кв. м. При этом минимальная площадь квартиры будет 75–85 кв. м», — говорит исполнительный директор компании Quadro Real Estate Андрей Иванов. Однако, по его словам, варианты менее 100 кв. м — большая редкость. «В элитном сегменте минимальная сумма сделки зависит от формата недвижимости. Если мы говорим о высококачественных квартирах, то их цена начинается от \$1 млн. За такую сумму можно приобрести квартиру-студию площадью порядка 70 кв. м в новом доме на этапе строительства», — подтверждает директор по работе с ключевыми клиентами Kalinka Real Estate Consulting Group Полина Медеянская. По ее словам, разница в цене может составлять до 50%, если окна одной квартиры выходят на Москву-реку или храм Христа Спасителя, а другой — во внутренний двор или на стену соседнего особняка. «Минимальная цена 1 кв. м на рынке элитной недвижимости Москвы сегодня составляет \$10 тыс. за 1 кв. м, а минимальная сумма сделки — \$1 млн. Покупатель, располагающий такой суммой, может приобрести квартиру или апартаменты площадью порядка 100 кв. м в проекте на начальной стадии строительства», — соглашается директор по продажам компании KR Properties Александр Подус-



Апартаменты в деловом квартале «Даниловская мануфактура» за три года подорожали вдвое
ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА

ков. Впрочем, по словам управляющего партнера Contact Real Estate Дениса Попова, можно найти предложение подешевле. Так, в премиальном проекте «Английский квартал» за \$561 тыс. можно было недавно купить однокомнатную квартиру площадью 44 кв. м, но это скорее исключение и граница проходит все-таки по \$1 млн.

По словам партнера компании Chesterton Екатерины Тейн, такие цены в настоящее время можно найти в проектах Sky house, «Садовые кварталы», «Снегири-эко», Clerkenwell House, а также в новом проекте этого года «Grand Deluxe на Плющихе» в Хамовниках. «Минимальный бюджет покупки квартиры в элитной новостройке, расположенной в таких престижных районах, как Хамовники, Плющиха, Арбат, Тверской, но за пределами Садового кольца, составит от

\$1,5 млн до \$2,5 млн, а средний бюджет — \$2–3 млн за квартиру площадью 150 кв. м», — говорит эксперт. В свою очередь, в самом топовом сегменте, по ее словам, цены за квадратный метр составляют в среднем \$25–30 тыс., а площадь квартир варьируется между 180 и 250 кв. м. Таким образом, минимальная цена вхождения в этот сегмент составит от \$4 млн. К цене в \$1 млн также примыкает верхушка московского бизнес-класса. Так, по словам директора департамента

продаж элитной недвижимости Capital Group Ирины Рогачевой, в проекте OKO за эту сумму можно приобрести апартаменты площадью 80–90 кв. м с качественной дизайнерской отделкой и беспроцентной рассрочкой на два года. Это будут апартаменты на высоком этаже с хорошими панорамными видами. «В таком ценовом диапазоне доступны, например, апартаменты в „Николаевском доме“ (\$470 тыс.) и „Q квартале“ (\$650 тыс.)», — добавляет управляющий партнер компании SOHO Estate Ирина Егорова.

Иногда — дешево

В рамках одного проекта девелоперы часто предлагают серьезные скидки на некоторые квартиры. Причины такой щедрости различны, но в первую очередь это самый нижний жилой этаж, плохая или недостаточная инсоляция из-за малого количества окон или расположения здания, а также если квартира находится прямо над въездом в паркинг дома. «Как правило, квартиры на нижних этажах стоят дешевле. Видовые квартиры, естественно, ценятся выше: до 30% может быть разница на одинаковые квартиры в одном и том же доме с разными видовыми характеристиками. Возможны скидки на квартиры с неудачными планировками: в новых проектах, как правило, планировки очень продуманные, а в более ранних случались серьезные недочеты», — говорит генеральный директор агентства TWEED Ирина Могилатова. Например, по ее словам, в доме по адресу Новый Арбат, 29 есть 200-метровые квартиры всего с тремя окнами. «Из-за ухудшения видовых характеристик чаще всего владельцы вынуждены снижать цены на вторичном рынке. Например, раньше при покупке квартир в жилом комплексе „Остоженка Парк Палас“, который расположен недалеко от набережной, из окон открывались красивые виды на Москву-реку. Через несколько лет началось строительство еще одного дома на первой линии набережной. И теперь вместо реки и белых теплоходов „Остоженка Парк Палас“ предлагает далеко не са-



мые живописные виды на строительную площадку», — рассказывает Полина Медеянская.

Могут быть и другие факторы — например, высота потолков ниже, чем в остальных квартирах: под этот параметр подходит все мансарды. Как ни странно, по словам Андрея Иванова, отрицательным фактором считается наличие двух и более уровней в квартире, если речь не идет о пентхаусе. «Дело в том, что разбивка на уровни считается не самым удачным проекторским решением: оно резко сокращает видимую площадь, высоту потолков и пр. Кроме того, двухуровневые квартиры практически никогда не покупают семьи с маленькими детьми, то есть ликвидность объекта снижается», — объясняет управляющий директор «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский. Иногда бывают не очень хорошие планировки самих квартир, «Например, когда квартира представляет собой длинный и узкий вагон, из которого даже талантливый дизайнер конфетку не сделает, или соседство с лифтовой шахтой, то есть технические особенности, не всем и не всегда видные на первый взгляд, но приводящие к снижению потребительских характеристик объекта», — говорит управляющий партнер агентства недвижимости Spence Estate Вадим Ламин.

Со скидкой на рынок также выставляются последние квартиры в комплексе, если девелопер уже реализовал большой объем квартиры. С существенным дисконтом на рынке премиального жилья можно приобрести квартиры в новостройках, оставшиеся в продаже после ввода объекта в эксплуатацию. «Например, в нашем премиальном клубном квартале „Триумфальд“ на Сколковском шоссе сегодня, когда объект сдан в эксплуатацию и практически полностью заселен, в продаже осталось буквально несколько квартир. Их мы готовы предложить с дисконтом до 10%», — говорит руководитель направления маркетинга и аналитики «КСР. Недвижимость-Москва» Ольга Денисова. Так, по ее словам, квартиру-студию площадью 62 кв. м в «Триумфальде» сегодня можно приобрести по цене около 13,7 млн руб., при этом ранее квартиры аналогичной площади в этом объекте были проданы по цене 14,5 млн руб. Цена также может быть на 5–7% ниже среднерыночной из-за юридических особенностей схем продажи. В дорогих новостройках практически все продажи идут по №214-ФЗ, однако были единичные случаи, когда квартиры продавались по предварительным договорам купли-продажи или покупателю нужно было становиться пайщиком жилищно-строительного кооператива. Поскольку права покупателя в этих случаях защищены меньше, чем при заключении договора долевого участия, застройщики шли на небольшое снижение цены, но сейчас такая практика почти не встречается. В настоящий момент эту нишу прочно заняли апартаменты. «Элитная городская недвижимость представлена проектами, в рамках которых реализуются либо квартиры, либо апартаменты. Стоимость элитных квартир

и апартаментов существенно разнится. На практике эта разница может достигать 30%, хотя в среднем составляет 15%», — говорит руководитель службы проектного консалтинга и аналитики Welhome Татьяна Шарова. Это обусловлено статусом апартаментов как нежилого помещения с вытекающими последствиями: повышенные цены на коммунальные платежи и невозможность постоянной регистрации. «Более доступной альтернативой квартирам служат апартаменты, цены на которые, как правило, на 15–20% ниже. При этом предложение апартаментов весьма разнообразно: от лофтов площадью 40 кв. м в центре города до пентхаусов в многофункциональных комплексах „Москва-Сити“, — соглашается региональный директор департамента жилой недвижимости Knight Frank Russia & CIS Елена Юргенева.

Наконец, по словам Андрея Иванова, особо интересные предложения следует искать на «вторичке» при срочной продаже. Например, можно купить около 100 кв. м без отделки на Сretenке по цене \$11–12 тыс. в нескольких малоквартирных объектах с подземным паркингом и достойной отделкой общественных зон. По словам директора департамента продажи квартир Penny Lane Realty Александра Зиминского, на вторичном рынке сейчас есть несколько подобных предложений. Так, на улице Гиляровского, 55 квартира площадью 51,7 кв. м и общей стоимостью \$698 тыс., а на улице Станиславского, 11 продается за \$990 тыс. квартира площадью 63,9 кв. м.

Вопрос инвестиций

Самые доступные элитные квартиры быстрее уходят с первичного рынка, поскольку у них шире целевая аудитория. По словам Полины Медеянской, в инвестиционном плане наиболее эффективным будет покупка квартиры на самом первом этапе строительства, в идеале — еще на этапе закрытых продаж. Тогда за полтора-два года строительства ее стоимость вырастет на 30–40%, принесет владельцу очень хорошую прибыль. Однако при перепродаже такого жилья может возникнуть определенная сложность, связанная с ликвидностью объекта. «Элитная квартира, проданная в пределах полутора лет, — это прекрасно», — предупреждает Андрей Иванов. При этом, по его словам, последние пару лет норма доходности при покупке инвестиционного проекта элитного уровня часто несоизмерима риску: инвестор может рассчитывать максимум на 15–20% годовых — просто за счет роста проекта, а в экономклассе до последнего времени можно было встретить проекты с ожидаемой доходностью до 40% и более годовых.

«Дешево не всегда хорошо. Если на 200-метровую квартиру с тремя окнами дадут хорошую скидку, это еще не означает, что ее потом можно будет выгодно продать. В любом случае инвестиционно привлекательны объекты на ранней стадии строительства: после получения права собственности квартира подорожает на 15–20%», — предупреждает Анаста-

сия Могилатова. По словам Александра Подускова, в принципе в каждом проекте есть порядка 10–15% так называемого неликвида — это объекты с плохими видовыми характеристиками, на нижних этажах, с неудобной планировкой. Скидка на такое жилье варьируется в пределах 20–25%, однако если доступность жилья обусловлена какими-либо изъятиями — это по определению неликвид. «Максимальной ликвидностью отличаются высококачественные квартиры или апартаменты в проектах, находящихся на начальной стадии строительства. Сегодня выгоднее всего инвестировать именно в такие объекты», — говорит эксперт. Так, например, по его словам, стоимость апартаментов в деловом квартале «Даниловская мануфактура» менее чем за три года выросла на 100%. В свою очередь, по словам Екатерины Тейн, точки зрения инвестиций показывают пример ЖК «Трилогия», продажи в котором велись в 2010–2011 годах. Тогда цены в комплексе составляли \$8–12 тыс. за 1 кв. м. Сейчас инвесторы предлагают квартиры в комплексе по \$15–17,5 тыс. — таким образом, доходность в проекте составила 30–60%.

«Не всегда самые дешевые объекты являются самыми ликвидными — прямой зависимости нет. Если раньше многие объекты выводились девелоперами на рынок на стадии котлована по ценам ниже среднерыночных, то в последнее время ситуация изменилась и по инвестиционной цене на начальной стадии экспонируются единичные проекты», — говорит Ирина Егорова. Например, по ее словам, в Хамовниках из 18 проектов 5 переоценены. «Самые доступные предложения в элитном сегменте — это самые низколиквидные квартиры. Однако и они могут иметь инвестиционную привлекательность. За счет своей „неудачности“ такие предложения продаются со значительным дисконтом, особенно если надолго завили», — объясняет Денис Попов. По его словам, покупатель, приобретающий такую квартиру, может дожидаться ситуации, когда все ликвидные предложения в доме будут распроданы, и, воспользовавшись отсутствием конкуренции, продать ее со значительной выгодой для себя. Например, свои выгодные нюансы могут иметь квартиры с плохими видовыми характеристиками, если в них сделать грамотный ремонт. «Тут играет психология: когда потенциальный покупатель входит в квартиру без отделки, то первым делом идет к окнам, и, если виды плохие, дело не выгорит. Однако если в такой квартире сделать удачный ремонт с красивой мебелью, то покупатель за изысканными занавесками может даже и не обратить внимания на виды из окон», — рассказывает эксперт. И даже квартиры с неудачными планировками талантливый архитектор может превратить в шедевр, нивелировав все недостатки.

Алексей Лоссов

ВЕСЕННИЙ КОМПЛИМЕНТ

АКЦИЯ

DOMINION

ГАРМОНИЯ СТИХИЙ

УНИКАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
м. Университет

- **Впервые!** Квартиры с отделкой (всего 7 квартир с эксклюзивным ремонтом)
- Охраняемая территория 15 га
- Беспроцентная рассрочка
- Льготная ипотека ВТБ24
ВТБ 24 (ЗАО), Генеральная лицензия Банка России № 1623

8 (495) 232-08-08

www.kvartal-dominion.ru

Срок проведения акции с 01 марта 2013 г. по 31 мая 2013 г. Подробности об акции можно получить по тел.: (495) 232-08-08

Главное — успеть купить!

99 тыс. за сотку

Все коммуникации включены!

(495) 991-91-81
www.lamansh.ru
НОВОРИЖСКОЕ Ш. 57 КМ