

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## На размер больше



500-метровая квартира на Якиманке выставлена на продажу, потому что хозяину не хватает 100 кв. м для гардеробной



Вид из окна пентхауса

— метражи —

### Дисконт на миллион

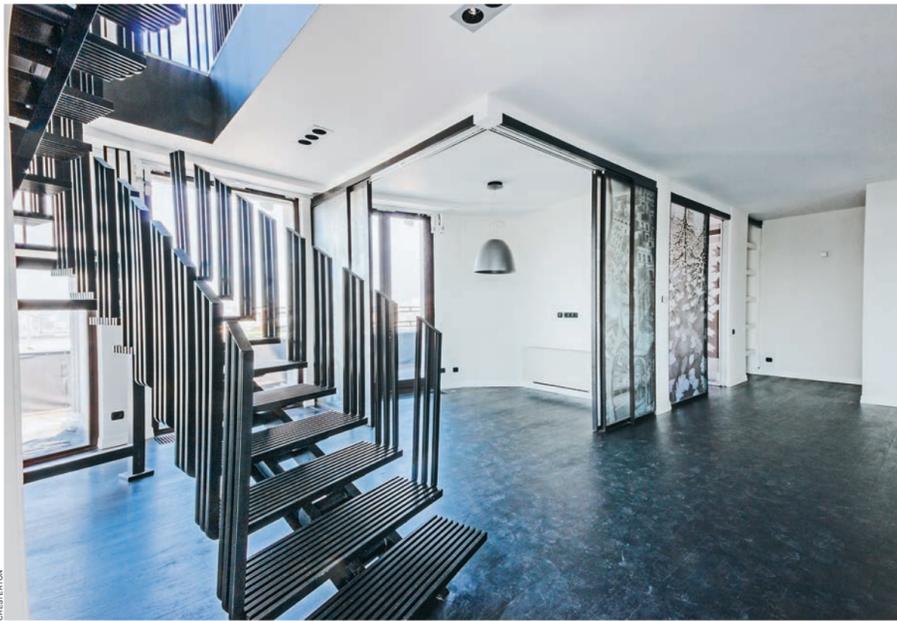
Сегодня в границах Москвы предлагается около 300 квартир площадью более 500 кв. м, однако на деле рынок может поглотить в год не более 50, подсчитали в IntermarkSavills. В основном это жилье без отделки, которое продают застройщик либо собственник. Минимальная стоимость начинается с \$6,5 тыс. за 1 кв. м. В частности, в этом бюджете предлагаются пентхаусы площадью 520–570 кв. м в проектах Mirax Park, Wellhouse на Ленинском, 111.

«В пересчете на цену за 1 кв. м большие форматы не так уж и дорогостоящи», — говорит Екатерина Фонарева. — Например, при общем бюджете пентхауса в «Доме на Мосфильмовской» 1,4 млрд руб. цена квадрата составляет «все» около \$20 тыс., что далеко не рекордно для элиты».

Вот как выглядит разброс цен на один квадрат «крупняка» в некоторых других проектах: Knightsbridge Private Park — от \$18,5 тыс., «Онегин» — \$30,6 тыс., «Четыре солнца» — \$19,8 тыс. Максимальные отметки — от \$35 тыс. до \$50 тыс. — зафиксированы в районе Остоженки (Молочный переулок, Бутиковский переулок, Пречистенка, 13 и др.), а также на Патриарших прудах (Гранатный переулок, 6 и 8).

И все-таки за счет метража итоговый бюджет покупателя мегаквартиры часто сопоставим с покупкой виллы на Рублевке. Журнал Forbes давно ограничил список людей, которые могут себе это позволить, — шутит госпожа Литинецкая. — Если срок экспозиции составит год — это удача». Продажа гиганта иной раз занимает четыре, а то и пять лет, уверяет Денис Попов: «Например, в „Гранатном, 6“ было три пентхауса огромной площади. Один застройщик оставил для себя, второй продан, а последний до сих пор находится на стадии переговоров, то есть фактически экспонируется с 2009 года!»

Многое зависит от адекватности ценообразования. Как рассказал Андрей Иванов, исполнительный директор компании Quadro Real Estate, жилье, занимающее целый этаж в ЖК «Камелот», продавалось более двух лет. На первых порах цена за квадрат на 20–30% превышала среднюю стоимость по дому (\$25 тыс.). Потом упала до \$21 тыс. В итоге квартира так и не была продана, хотя ей занимались ведущие агентства Москвы.



Как правило, квартиры больших площадей имеют два уровня или больше

Еще один пример — пентхаус с отделкой в ЖК «Квартал на Ленинском» (570 кв. м, три этажа), который находится в продаже уже более двух лет. Цена — 470 тыс. руб. за 1 кв. м. «Прогнозировать срок реализации не представляется возможным», — комментирует господин Иванов. — Стоимость квадрата на 30% превышает средние цены в ЖК. Такое докризисное ценообразование сейчас не работает».

Все чаще предоставление существенных скидок — единственный путь реализации «крупноформата». «Если не брать во внимание действительно эксклюзивные предложения в историческом центре, то средняя цена 1 кв. м даже в супервидовых комплексах бизнес-класса для квартир большой площади будет на 10–30% ниже, чем для обычного жилья в том же или аналогичном доме на высоких этажах», — уверяет господин Халин.

Даже в элите дисконт вхож на огромные площади. Яркий пример — «Венский дом» класса «де люкс». По информации Knight Frank Russia & CIS, сначала пентхаус площадью 1,8 тыс. кв. м был выставлен на продажу за \$100 млн. Позже цена была скорректирована до \$80 млн, а потом и вовсе до \$60 млн. Скидка «за опт» — то, чего ожидает практически любой покупатель больших площадей сегодня, говорят риэлторы.

### Битва гигантов

Крупногабаритное жилье — товар штучный, логика его ценителей то-

же своеобразна. Среди них все больше тех, кто по тем или иным причинам не может жить за городом, но ищет прежний уровень комфорта в мегаполисе.

«Пока дети маленькие, семья живет на Рублевке, — объясняет Екатерина Тейн, партнер компании Chesterton. — Потом появляется необходимость возить их в школу, досуговые центры и так далее, а ездить каждый день в город утомительно. После просторного загородного особняка психологически сложно вернуться в квартиру меньшей площади. Например, если в семье три-четыре ребенка, необходимо жилье с четырьмя-пятью спальнями. А такие предложения на рынке еще надо поискать. В современных квартирах площадью 250 кв. м данное количество спален спланировать проблематично. Тем более что у каждой должны быть собственные санузлы, гардеробная».

Скажем, вариантом решения этой задачи может стать экспонирующийся на рынке не один год пентхаус площадью 800 кв. м в ЖК «Алиса» на Ивановском шоссе. Объект продается с отделкой, стоимость — \$10 млн. Здесь четыре спальни, пять санузлов, просторная гостиная, разделенная на несколько функциональных зон (обеденную, каминную, для приемов и отдыха), библиотека, комната для хранения и дегустации вин, тренажерный зал и пр.

По функционалу подобные квартиры действительно приближены к большим коттеджам, развивают тему Алена Якубенко, ведущий спе-

циалист по продаже городской недвижимости SOHO Estate. Они могут быть двух-трехуровневыми, имеют террасы площадью до 100–500 кв. м, зону с сауной, джакузи, хаммамом, бильярдную, рабочую кухню, отдельный блок для персонала с санузлом.

### Тяжелая ноша

Даже при относительно умеренных затратах стоимость отделки гиганта превышает \$1 млн. Зачастую бюджет обустройства даже сопоставим с итоговой ценой жилья. Стоимость элитной отделки с меблировкой обычно составляет \$5–7 тыс. за квадрат, в отдельных случаях доходит и до \$10 тыс. В домах бизнес-класса в бюджете \$10 тыс. за 1 кв. м в

Встречаются на рынке гигантов и варианты, которые больше подходят для джентльменов. Так, в одном из домов Якиманки сегодня продается квартира в пять сотен квадратов, которую риэлторы негласно называют эгоистичной. Хозяин, владеющий недвижимостью по всему миру, бывает здесь нечасто, зато ценит комфорт. «Строгий, отделанный деревом мужской кабинет и обтянутый шелком дамский, расположенные в разных концах квартиры, могут долго поддерживать отношения в паре свежими, ведь идти навстречу друг к другу придется долго: через бильярдную, гостиную, столовую и пр., — шутит госпожа Жарова-Райт, чья компания продает объект эксклюзивно. — И все-таки причина реализации — дефицит места. — Не хватает самой малости — 100–120 кв. м для гардеробной. Та, что сейчас, — площадью 25 кв. м в духе магазина Steffano Ricci — никак не вмещает вещи спутницы. Поэтому мы предлагаем квартиру метров на 800».

интерьер вкладывают, как правило, не больше \$2 тыс. за квадрат.

«Даже в домах не самого высокого уровня приходится видеть фрески с позолотой, дорогую заказную итальянскую мебель из ценных пород дерева, обилие мрамора, фонтаны, — замечает Дмитрий Халин. — Однако масштабные вложения очень редко приводят к тому, что цена при продаже пропорционально увеличивается. То есть это фактически убыточные инвестиции».

Не стоит также сбрасывать со счетов и такую деталь, как затраты на эксплуатацию квартиры-гиганта. Как подсказали эксперты, эта часть расходов в домах категории бизнес-класса составляет около \$2 за 1 кв. м, а в премиальных клубных объектах доходит до \$7–12. В среднем элита отталкивается от \$5–7. Плюс еще может набегать 50–100% суммы за коммунальные платежи. Террасы и кровли, как правило, указаны и включены в общий метраж с коэффициентом 0,3% или 0,5%. Однако их площадь существенна, а по факту используется на 100% три-четыре месяца в году. В общей сложности содержание даже небольшого гиганта в пять сотен метров обходится хозяину в \$3,5–5 тыс. в месяц.

Наталья Денисова

## Те же деньги, но дешевле



нажми на деньги! теперь для платформ ios и android



цифровая версия журнала

современно и экологично всегда под рукой свежий номер — в любой точке мира архив предыдущих номеров — в любую минуту

удобная навигация и страничный просмотр видео- и фотогалереи

подписка на цифровую версию для iPad — 3, 6 или 12 месяцев с автоматической загрузкой свежего номера

### Откройте для себя другую Майорку!

**ПАЛЬМА ДЕ МАЙОРКА:** Роскошь и разнообразие

**PORTOCOLOM:** Неповторимость и классика

**Средиземноморское солнце у крошки моря**

Насладитесь завтраком с видом на прекрасный залив Пальмы. Посетите наш великолепный зал. Поселитесь в двух-, трех- или четырехкомнатной квартире класса "люкс". Остановите свой выбор на уютном районе Sant Agustí, всего в десяти минутах от центра города.

Bendinat Mar: Полностью оборудованные квартиры высочайшего качества, с подземными парковками и общим фитнес-залом, с тщательно спланированным бассейном, бассейном под открытым небом, спортивным залом и сауной.

**ЛУЧШАЯ ИНВЕСТИЦИЯ С БАНКОВСКОЙ ГАРАНТИЕЙ!**

**В ПРОДАЖЕ ОСТАЛИСЬ ПОСЛЕДНИЕ КВАРТИРЫ!**

Финансирование от:

**"SA NOSTRA" CAIXA DE BALEARS** **BMN**

c/ Ter 16 - Palma de Mallorca 07000 España - Tel.: 971 17 19 75

### Настоящая Майорка с современным комфортом

Апартаменты и двухэтажные квартиры с 2 и 3 спальнями, виллы с 4 спальнями и собственным садом. Оборудование лучшего качества.

Просторные общие площади со средиземноморскими садами, двумя бассейнами — один из них размером в 750 кв.м, подземная парковка для Вашего автомобиля или катера.

Все это — всего лишь в 150 метрах от берега моря, неподалеку от порта, сохранившего облик рыбацкой деревни. Насладитесь прогулкой по прибрежному променаду, с его многочисленными барами и ресторанами, а также старинными домами.

[www.portobendinat.com](http://www.portobendinat.com)

Информация и продажа по телефону: +34 971 405000 [info@bendinat.com](mailto:info@bendinat.com) [www.bendinat.com](http://www.bendinat.com)

**bendinat Group**

Вот уже 25 лет мы соединяем красоту и уровень жизни.