

НА РАЗМЕР БОЛЬШЕ ЕСЛИ БЫ МЕГАКВАРТИР НЕ БЫЛО, ИХ СТОИЛО ПРИДУМАТЬ. ПЯТЬ САНУЗЛОВ, ГОСТИНАЯ, ГДЕ МОЖНО ИГРАТЬ В ФУТБОЛ, ИЗЫСКИ ВРОДЕ МАССАЖНЫХ, ВИНОТЕК, КОМНАТ ДЛЯ МЕДИТАЦИИ И ПРОЧЕЕ — ГДЕ ЕЩЕ МОЖЕТ ТАК ОТОРВАТЬСЯ ЭЛИТА?

НАТАЛЬЯ ДЕНИСОВА («Ъ-ДОМ». № 32 (225) ОТ 11.07.2013)

Продажа этих объектов тоже нетиповая. Одни приобретаются эмоционально, в считанные месяцы, другие висят на рынке годами. Квартиры площадью более 500 кв. м — что это: неликвид или штучный товар для ценителей?

ЭПОХА ПОСТКОММУНИЗМА Размер жилья был синонимом комфорта еще в советский период. Верхом престижа тогда считались номенклатурные пяти-шестикомнатные квартиры на 200 кв. м в сталинках. В 1990-е годы, с началом приватизации, крупный формат получил рыночную оправу. Продавцы объединяли смежные квартиры, шли активные выкуп и расселение коммуналок в центре. В итоге площадь некоторых объектов доходила до 500 кв. м. Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate, в качестве примеров приводит квартиры в Староконюшенном переулке, 5/14, 1-м Обыденском переулке, 10, а также «Доме России» на Сретенском бульваре, 6.

В жилищном строительстве пик гигантомании пришелся на 2002–2007 годы, когда большие форматы перекочевали в элитные пентхаусы и многоуровневые квартиры. «Появились площади, стремившиеся к тысяче квадратов, — вспоминает Ирина Жарова-Райт, управляющий партнер Sesegar. — Охота на большие метражи началась уже с первых дней постройки, как это, например, было в случае с „Дворянским гнездом“ в Левшинском переулке и во многих домах Остоженки». Тренд коснулся и проектов бизнес- и комфорт-классов. «Предложение больших квартир формировал не только центр, но и районы с хорошей экологией и природными ландшафтами», — замечает Ольга Тихонова, генеральный директор офиса «На Фрунзенской» «МИЭЛЬ — Сеть офисов недвижимости». После кризиса в моду вошел рационализм, площади стали уменьшаться. В том же «Гранатном, 6» изначально планировалось создать по одной квартире на этаже размером около 500 кв. м. Однако начало реализации проекта пришлось на 2009 год. В итоге жилье на каждом этаже разделили: в одном корпусе поровну, в другом — на 330 и 190 кв. м соответственно.

По словам Дмитрия Халина, управляющего партнера Intermark Savills, сегодня застройщики крайне редко делают нарезку более 500 кв. м. В основном это какие-то беспроектные варианты и адреса вроде Пречистенки, 13, и Knightsbridge Private Park. При этом в общем объеме элитного предложения на первичном рынке доля гигантов составляет всего 1–2%, говорит Елена Юргенева, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank Russia & CIS. Впрочем, девелоперы все же оставили большому формату шанс на жизнь и выводят на рынок площади с возможностью объединения. Это привычная практика, уверяет Екатерина Фонарева, коммерческий директор компании «Баркли»: «В Barkli Park уже пять-шесть клиен-

тов купили несколько квартир под объединение».

Более ощутимый «потенциал роста» в сегменте апартаментов, где большой метраж изначально предусмотрен в ряде проектов: «Око», «Меркурий Сити», Golden Mile private residence. «Квартиры-гиганты не исчезнут с рынка, — убеждена Мария Литинецкая, генеральный директор компании «Метриум Групп». — Подтверждение тому — пентхаус размером 1,2 тыс. кв. м в комплексе апартаментов „Око“. В кризис у девелопера была возможность изменить концепцию, однако он этого не сделал, рассчитывая, что покупатель все-таки найдется».

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 Intermark Savills. 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 „всего“ 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. 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 риелторы.

БИТВА ГИГАНТОВ Крупногабаритное жилье — товар штучный, логика его ценителей тоже 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 санузел, 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, развивает тему Алена Якубенко,

ведущий специалист по продаже городской недвижимости SOHO Estate. Они могут быть двух-трехуровневыми, имеют террасы площадью до 100–500 кв. м, зону с сауной, джакузи, хамамом, бильярдную, рабочую кухню, отдельный блок для персонала с санузлом. 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 риелторы 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 присматриваем квартиру метров на 800».

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 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. ■