

пича. Долгое время в нем проживали крупные бизнесмены и федеральные чиновники. Несколько элитных домов, по словам Алексея Сидорова, в то время было построено в Сокольниках. «Можно сказать, что застройщики тестировали районы столицы на элитность», — размышляет господин Сидоров. Кунцево и Сокольники не прошли этот тест, став со временем полноценными районами бизнес-класса.

Однако низкие потолки, отсутствие окон и удаленность от центра не отпугивали покупателей. «Несмотря на все свои недостатки, квартиры в элитных комплексах в то время раскупались как горячие пирожки, — вспоминает Денис Попов. — Продавалось абсолютно все!» Главной причиной успешности первых элитных проектов, уверен Илья Менжунов, конечно, была ограниченность предложения: людей с серьезными деньгами было намного больше, чем квартир. «Элитный рынок был представлен буквально штучными проектами, каждый из которых становился событием — ожидаемым и обсуждаемым, — говорит Екатерина Румянцева. — Благодаря отсутствию конкуренции первые проекты не нуждались в рекламе и продвижении: спрос на них и без того превышал предложение». По мнению Алексея Сидорова, весь элитный рынок Москвы перед кризисом 1998 года — это около 20 домов, в которых общий объем квартир не превышал 1 тыс.

Стоит уточнить, что цены на дорогое жилье в то время были примерно вчетверо ниже, чем сегодня: метр стоил около \$3,5 тыс. Для сравнения: в марте текущего года средняя цена предложения на элитном рынке Москвы, по данным Knight Frank, составила \$13,1 тыс. за 1 кв. м.

ПОСТРОИТЬ ДЛЯ СЕБЯ Были в 1990-е, конечно, и свои лидеры. Знаковыми комплексами того времени риелторы считают «Вересаева, 6», «Красную башню» (Татарская, 18), «Груббер Хаус» на Новом Арбате, «Торрис Хаус», «Опера Хаус», а самым успешным проектом тех лет называют «Агаларов Хаус».

Эти жилые комплексы были немного качественнее и чуть продуманнее, чем проекты конкурентов. Как правило, они имели собственную территорию и охраняемые паркинги, общественные зоны в этих домах были облицованы натуральным камнем, а фасады зданий — украшены лепниной. «Проще говоря, они немного больше отвечали покупательским представлениям об элитном жилье», — подытоживает Илья Менжунов.

Например, по словам Евгения Скоморовского, входные группы в доме «Груббер Хаус», построенном на Новом Арбате, 29, декорированы мрамором. «В окнах комплекса „Торрис Хаус“ были вставлены деревянные рамы с тройными стеклопакетами, дом оборудовали приточно-вытяжной вентиляцией, что в то время было редкостью», — рассказывает председатель совета директоров компании «Бест-Новострой» Ирина Доброхотова. Но главным изыском «Торрис Хаус», по мнению директора отдела по работе с ключевыми клиентами компании Knight Frank Ольги Богородицкой, был теннисный корт на крыше. А самый известный проект — «Агаларов Хаус» — стал первым комплексом, который предложил покупателям собственный бассейн с зоной отдыха. «В концепцию проекта были заложены качественная архитектура, дорогостоящие



ЭЛИТА НЕДАВНЕГО ПРОШЛОГО И СЕГОДНЯ БЫВАЕТ В ЦЕНЕ

материалы, просторные входные группы с дешевой отделкой, украшенные цветами и подлинниками картин», — отмечает Денис Попов.

Проявленное девелоперами этих комплексов внимание к деталям можно объяснить тем, что строили здания для себя или под конкретных заказчиков. Так, застройщик проекта «Агаларов Хаус» глава «Крокус Групп» Арас Агаларов прекрасно понимал, что хорошие соседи — непременное условие комфортной жизни. Поиском покупателей в проекте занимались всего три брокера, которых господин Агаларов выбрал сам, — Надежда Кот, Екатерина Румянцева и Александр Волохович. После того как они находили потенциального покупателя, господин Агаларов лично проводил с ним собеседование. Двум «претендентам» отказал без объяснения причины: просто потому, что они ему не понравились.

В комплексе всего 34 квартиры. Две заняли сам Арас Агаларов и его сын Эмин, три квартиры купил Зураб Церетели — для себя, для дочери и под мастерскую, в остальных поселились люди, в которых Агаларов увидел хороших соседей.

Часто престижные комплексы изначально были ориентированы на ту или иную группу лиц, знакомых между собой. Так, ЖК «Вересаева, 6», по словам Дениса Попова, был возведен для топ-менеджеров ОНЭКСИМ-банка. К проекту «Торрис Хаус» имела отношение фирма известного юриста Генриха Падвы. «А элитный дом, построенный в 1997 году на улице Лесная, 6, делался для руководства группы „Мост“», — рассказывает Наталья Кац.

В таких сообществах клубность элитного жилья ценилась очень высоко, и, как следствие, фейсконтроль был весьма жесткий. Как вспоминает исполнительный директор группы «Сапсан» Дмитрий Иванов, в самом конце 1990-х прошел слух, что команда Владимира Путина должна вселиться в строящийся жилой комплекс «Патриарх» на Малой Бронной. Это вызвало ажиотаж среди обеспеченных граждан: все захотели купить там квартиру. «Отказ получили многие — говорят, в их число попала даже Алла Пугачева», — рассказывает господин Иванов.

Была и еще одна причина жесткого фейсконтроля: среди потенциальных покупателей было много криминальных элементов. «Приходилось искать кварти-

ры и для чеченских полевых командиров, перешедших на сторону федералов, и для воров в законе, — вспоминает Алексей Сидоров. — Идешь с таким клиентом по улице, у него ветер раздувает полы пиджака, а там — кобура». Девелоперы, как правило, избегали прямого конфликта: просили брокеров передать опасным покупателям, что все квартиры у них распроданы.

Впрочем, отказывали не все застройщики. «Брокеры знали, что если появился человек с неоднозначной репутацией, то его можно заселить в жилые комплексы „Опера Хаус“ или „Груббер Хаус“, — замечает Алексей Сидоров.

Впрочем, с начала 2000-х фейсконтроль на рынке элитной недвижимости Москвы становился все менее жестким, а потом и вовсе номинальным. «Застройщики уже не возводили комплексы для собственного проживания и соседей выбирали не себе, а следовательно, им не зачем было отказываться от покупателей с деньгами», — подытоживает Евгений Скоморовский.

НЕМОДНОЕ, НО ВОСТРЕБОВАННОЕ

С тех пор прошло более 25 лет. Сегодня жилье, возведенное в 1990-х годах, спросом не пользуется. Во-первых, богатые люди стали гораздо разборчивее, купив не одну квартиру в Москве и за рубежом. Во-вторых, на рынок вышло огромное количество новых комплексов с интересной архитектурой, современными инженерными системами и удобными планировками.

Сегодня, делится Ольга Богородская, планировочные решения являются одним из определяющих факторов при приобретении квартиры: уменьшились площади холлов, исчезли узкие коридоры. Обязательным требованием стало наличие в квартире постирочной комнаты, при спальнях должны быть гардеробные и отдельные санузлы, а при кухне — кладовые. Проектированием новых комплексов теперь часто занимаются всемирно известные западные архитекторы. А во внешней отделке зданий вместо красного кирпича застройщики используют юрский мрамор, стекло и медь.

Постепенно меняется и состав жильцов. «Одни из них приобрели жилье в более современных комплексах, другие и вовсе уехали из страны», — замечает Елена Лашко. Правда, решаясь на продажу, владельцы квартир 20-летней давности не мо-

гут смириться с тем, что их недвижимость уже не востребована на рынке. Например, квартиры в комплексе «Опера Хаус», считает Алексей Сидоров, сегодня вряд ли стоят больше \$12–15 тыс. за 1 кв. м. «Однако их владельцы забывают, что покупали квартиры по \$3,5 тыс. за 1 кв. м, зато хорошо помнят, что пять-семь лет назад оно стоило \$40–50 тыс., — объясняет риелтор. — И изменить сложившееся на пике рынка представление собственников о ценах очень сложно».

Ремонт и отделка в таких квартирах тоже зачастую соответствуют представлениям 1990-х, когда в тренде были позолоченные унитазы, гипсовая лепнина и фрески в античном стиле. Желающие приобрести их есть и сегодня, в том числе по ценам гораздо выше рыночных. «В этих домах по-прежнему живут многие крупные бизнесмены и чиновники, и новые соседи по большому счету приобретают не квартиру, а „доступ к телу“, — объясняет Евгений Скоморовский. В то же время, замечает риелтор, многие элитные комплексы, в которых квартиры распроданы в последнее время, нередко и вовсе пустуют

Существуют и другие мотивы, толкающие покупателей к приобретению жилья в устаревших комплексах. «Есть люди, которые когда-то мечтали жить в этих домах, но не могли себе этого позволить, а сегодня реализовывают свою давнюю мечту, — объясняет Наталья Кац. — А у кого-то просто не хватает денег: все-таки квартиры в старых комплексах, как правило, на 10–20% дешевле современных аналогов».

Дома эти простоят еще долго. По словам представителя управляющей компании «ВК Комфорт» Игоря Ситникова, срок службы кирпичных зданий составляет 100–125 лет, а современных монолитно-кирпичных определен в 140–150 лет. Через 10–15 лет армию устаревших жилых комплексов пополнят проекты, реализуемые сегодня. По мнению Ольги Богородицкой, недвижимость, как в Москве, так и во всем мире, морально устаревает в течение семи-восьми лет. А Екатерина Румянцева уверяет, что всего за четыре года любой жилой проект отстает от времени и моды.

При этом риелторы отмечают, что жилые комплексы, построенные в рамках классической архитектурной концепции, дольше испытывают покупательский интерес, чем авангардные или ультрасовременные проекты. «Как показывает практика продаж, — рассказывает Илья Менжунов, — покупательская аудитория элитного сегмента предпочитает классику, тогда как в случае со многими современными „стеклянными“ проектами ажиотажное внимание клиентов исчезает так же быстро, как и появляется».

Конечно, не все упирается в архитектуру. «Вчера модно жить на Патриарших прудах, сегодня — в „Москва-Сити“; вчера — в загородном доме, сегодня — в городской квартире, — говорит Наталья Кац. — И дело не в том, что в старых квартирах жить дискомфортно: людей к смене жилья толкают мода, престиж, желание соответствовать и жить в тренде».

Сложно предположить, где и в каких домах будет модно жить через десять лет. Но можно почти со стопроцентной уверенностью сказать, что строящееся сегодня элитное жилье выйдет из моды, а застройщики будущего станут смотреть на него свысока и с высокомерием подростков, только-только познавших жизнь, уверять, что их проекты ждет другая судьба. ■