



Андрей Шароваров полагает, что если рассматривать элитную недвижимость как родовое гнездо (хотя к этой трактовке, считает эксперт, стоит относиться сдержанно, держа в уме загородную недвижимость), то сконцентрироваться стоит на новых клубных домах в исторических районах. Приоритеты, по мнению Андрея Шароварова, лежат в Пресненском районе, Хамовниках, переулках Тверского района и Арбата.

По опыту директора департамента продаж городской недвижимости Savills в России Кристины Томилиной, покупатели рассматривают более фундаментальные проекты. «Процесс выбора такой недвижимости может занимать несколько лет, если на текущий момент такой недвижимости на рынке нет, то, как правило, поиск приотнавивается до выхода новых проектов», — говорит эксперт.

Лот, который рассматривается покупателем как «наследный актив», должен обладать определенными характеристиками. Архитектура «семейной недвижимости» не должна быть подвержена краткосрочным влияниям моды — стилистика здания должна быть «сверх времени», чтобы по прошествии многих лет все еще не потерять своей актуальности; в комплексе должно быть абсолютно все, что необходимо семье покупателя, — от инфраструктуры до инже-

нерии, чтобы нехватка какого-то элемента в будущем не стала причиной поиска нового жилья. В Москве таких объектов сравнительно немного. В элитном классе к таким городским объектам, например, относится «Театральный дом» на Поварской от ГК «Галс» (владелец бренда «Галс-Девелопмент»), интерес к которому как к «семейному активу» подтверждают реализованные запросы, рассказывает Екатерина Батынкова.

Что касается загородного дома, то тут география «семейных гнезд» еще и ограничивается, по сути, одним Рублево-Успенским шоссе, где сегодня наблюдается дефицит предложения. Практически единственным вариантом готового дома на первичном рынке является элитный поселок «Березки River Village» на берегу реки Медвенки.

Архитектура «семейной недвижимости» не должна быть подвержена краткосрочным влияниям моды — стилистика здания должна быть «сверх времени»

Финансовый старт

Второй вариант «наследной стратегии» — купить детям работающий бизнес-актив, что с точки зрения выбора имеет свои особенности. Здесь главная задача купить ликвидный востребованный актив. Это менее «консервативное» приобретение, и предпочтения покупателей могут быть самыми различными, а знакомство ребенка с его бизнес-активом может происходить в самом нежном возрасте. На рынке известны случаи, когда покупатели приезжали на переговоры с малолетними детьми и переговоры проводились вместе с ребенком. Один из покупателей объяснял выбор тем, что делает покупку для сына и планирует сдавать объект как коммерческую недвижимость, созда-

вая рабочий бизнес для семьи, и он готовит к этому сына. Такая стратегия, считают эксперты, оправдана: хранить все деньги исключительно в каких-то финансовых инструментах становится довольно опасно.

По наблюдениям Екатерины Батынковой, тенденция покупки квартир детям разных возрастов прослеживается во всех сегментах недвижимости высокого класса. «В наших проектах бизнес-класса многие клиенты покупают апартаменты и квартиры именно детям, причем маленьким, — вкладывают деньги на будущее. По внутренней статистике мы отмечаем существенную долю приобретения именно для детей-подростков, в том числе с перспективой на самостоятельное проживание в студенческие годы», — говорит эксперт.

Приоритетной характеристикой данного объекта, считает руководитель бизнес-направления «Коммерция» ГК «Галс» Андрей Мухин, должна быть именно ликвидность — да, дети смогут здесь самостоятельно жить, но предполагается, что относительно недолго, лишь в молодости, а спустя время они получают прекрасный шанс успешно сдавать квартиру в аренду или же при необходимости оперативно и дорого продать недвижимость. То есть получается, что такие проекты не должны устаревать и терять в цене.

Андрей Шароваров уверен, что с учетом необходимой ликвидности лучше не гнаться за количеством квадратных метров на один объект и стоит ограничиться квартирами или апартаментами общей площадью до 80 кв. м.

«Среди элитных объектов ГК „Галс“, — добавляет Андрей Мухин, — сделки „на будущее детей“ довольно часто заключаются в „Садах Пекина“ и в „Театральном доме“. В проектах премиум-класса апартаменты для взрослых детей и подростков приобретаются в МФК „Матч Поинт“ и „Искра-Парк“. Оба проекта обладают нужными характеристиками: расположены в непосредственной близости от центра города со всей его инфраструктурой, в хороших развитых районах, что является важным условием для дальнейшего развития будущих поколений. Важен и финансовый аспект. В настоящее время на эти проекты предлагается субсидированная ипотечная ставка от банка — партнера ВТБ в 4,6%. Притом что традиционно по рынку доходность от аренды составляет 5–7%, плата по ипотеке получается меньше, чем потенциальный получаемый доход от сдачи апартамента в аренду. Так что к тому моменту, как дети подрастут, на их счете может оказаться дополнительная стартовая сумма. И недвижимость в придачу» ●