



ДОРОГО И НЕЛИКВИДНО

ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ НЕ УСПЕВАЕТ ЗА МОДОЙ

Столичному рынку люксового жилья менее 30 лет, но многие особняки и пентхаусы уже морально устарели. Многие из них невозможно продать. «Деньги» изучили причины тренда.

В

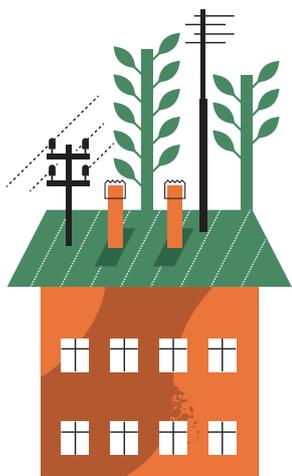
Москве и области продаются тысячи люксовых квартир и домов. В следующие шесть-двенадцать месяцев — примерно столько риэлторы в среднем отводят на экспозицию элитного жилья — шансы на продажу есть у половины квартир и в лучшем случае одной трети особняков. Остальное — неликвидное предложение. Чтобы их продать, нужно в половину снизить цену. И если в городе этого достаточно, то за городом есть лоты, для продажи которых необходимо сносить дом.

Консультанты и риэлторы в сегменте элитной недвижимости очень осторожны в оценках качества и стоимости жилья — в интересах бизнеса и своих клиентов. «В сегменте люксовой недвижимости все объекты нетиповые. Невозможно точно оценить ни один объект, потому что аналогов или мало, или нет совсем. Методика оценки не дает стопроцентной точности, — поясняет генеральный директор Welhome Анастасия Могилатова. — Также следует учитывать, что продажа объекта зависит от наличия платежеспособного спроса. Если покупателя с нужным бюджетом нет, вы дом или квартиру не продадите. Цена при этом может быть адекватна рынку». По ее оценке, за городом до 80% предложения составляют неликвидные объекты. В Москве — около 60%. В Knight Frank сопоставимая оценка структуры загородного рынка — 70% неликвидные лоты и более оптимистичные в черте города — всего 5–10%. «Невостребованных элитных квартир в Москве значительно меньше, чем невостребованных высокобюджетных домов в Подмосковье. Причина в том, что городское жилье чаще всего покупают как основное. В Москве продается вообще все — вопрос стоимости», — согласна директор управления элитной недвижимостью компании «Метриум Премиум» Анна Раджабова.

По словам Анастасии Могилатовой, если использовать точные формулировки, получится, что ликвидность объектов в сегменте элитной недвижимости — понятие размытое. «Ликвидность — это возможность быстро продать объект по рыночной цене. В других сегментах, чтобы подтолкнуть продажу, достаточно небольшой скидки, здесь из-за большого бюджета скидка тоже должна быть большой — до 30%. Поиск покупателя с нужным бюджетом обычно занимает не менее полугода, в том числе на ликвидный лот», — рассуждает госпожа Могилатова, добавляя, что покупатели, как правило, смотрят много объектов, прежде чем сделают выбор. «При большом бюджете покупки оптимальное решение особенно важно», — уточняет она.

Трудная в реализации люксовая недвижимость в Москве и за городом — обычно слишком дорогой, большой и нефункциональный объект. «Площадь более 1 тыс. кв. м и участка более 1 га. Морально устаревшая архитектура, неэргономичная планировка», — перечисляет недостатки особняков Анна Раджабова. Современные состоятельные покупатели ориентируются на новые стандарты элитной недвижимости — достаточное количество спален, при каждой ванной и гардеробная комната. «Неликвидные дома этому запросу не соответствуют», — указывает госпожа Раджабова.

В 90-е годы, на раннем этапе формирования элитного городского фонда, главным критерием элитности было расположение. «Чем ближе к Кремлю, тем престижнее», — вспоминает Анна Раджабова. Жилые комплексы для обеспеченных покупателей начали строить в 2000-е годы. «Многие из этих проектов сейчас относятся к неликвидным. Из-за архитектуры, ущербных планировок, низких потолков и избыточной или, наоборот, недостаточной инфраструктуры», — резюмирует она.



ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Сергей Киселев,**
Getty Images

ДИНАМИКА ЦЕН НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В МОСКВЕ (ТЫС. РУБ. ЗА 1 КВ. М)

Источники: Аналитический центр ЦИАН, Knight Frank.

