

СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ПОДМОСКОВЬЯ

	ПОКАЗАТЕЛЬ НА КОНЕЦ 2020 ГОДА	ДИНАМИКА (%)	
		ЗА 2020 ГОД	ЗА 2019 ГОД
ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ СУММАРНО, ШТ.	2 377	-9	-6
ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК, ШТ.	1 907	-4	-3
ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК, ШТ.	470	-25	-16

Данные: Knight Frank.

Как отличить неликвид

Обилие диванов с воланами ткани, драпированные тяжелые шторы, желтый паркет со сложным узором, детские комнаты в стиле спален наследников королевских семей — это самые распространенные признаки интерьеров дорогой неликвидной недвижимости. «Пространство оформлено в классическом стиле: дорогая итальянская мебель, лепнина, роспись на потолке, массивные хрустальные люстры, резные стулья, объемные портьеры и изысканные предметы декора», — говорится в объявлении на ЦИАН о семикомнатной квартире в Хамовниках общей площадью 405 кв. м и стоимостью 374 млн руб. Другой пример — пентхаус в районе Якиманки площадью 615 кв. м. Собственник хочет за него \$4,2 млн. «Функционально спланиро-

теля чаще всего не устраивают инженерия и визуальный контраст со стандартами нового формата, устаревшая отделка и, главное, функционал», — отмечает госпожа Кот. И если мрамор тридцатилетней давности сегодня может быть так же хорош, а смеситель и цвет стен можно заменить, то с отсутствием гардеробных, постирочных, плохим зонированием детской и родительской части квартиры, с одной ванной комнатой через общий коридор покупатели мириться не хотят. «Перечисленные недостатки не исправить косметическим ремонтом. Интерьер в царском стиле очень проигрывает простой современной во многих деvelopepских проектах», — отмечает Надежда Кот.

За городом требования к уместности отделочных материалов, их соот-

«В перспективе снижение цены даже до 50% может оказаться более выгодным, чем многолетнее ожидание покупателя»

ванное пространство включает в себя четыре уровня: на первом уровне расположена кухня, на втором — кабинет, спальня с санузелом и гардеробной, третий уровень отдан под бассейн с противотоком, спортивный зал с тренажерами Lifefitness, хамам, гардеробную и санузел, четвертый уровень включает каминную комнату, две спальни, санузел, гардеробную и террасу», — указано в описании. Балкон здесь тоже есть.

Анна Раджабова вспомнила жилой комплекс «Леонтьевский, 11». «Дом очень удачно расположен — в тихом переулке между Тверской и Большой Никитской улицами, квартиры с хорошими планировками. Но скромного оформления фасада и входной группы оказалось достаточно, чтобы проигрывать конкуренцию другим домам в этой локации», — отмечает эксперт.

По словам заместителя директора по продажам и работе с собственниками Kalinka Group Надежды Кот, сегодня трудно продавать большинство квартир, которые были востребованы в конце 1990-х — начале 2000-х годов. «Это связано не только с аппетитом владельца при формировании цены. Покупа-

тельству современным запросам еще жестче. «Сегодня клиенты предпочитают просторные гостиные, панорамное остекление, спальни на первом этаже, гардероб и санузел в каждой спальне, больше места для хранения вещей, подсобных помещений. Раньше акцент был смещен на другие планировочные и стилистические решения, поэтому дома, построенные десять лет назад, не отвечают их требованиям», — рассказал директор департамента загородной недвижимости Knight Frank Олег Михайлик. Второй важный фактор — экстерьер. Если раньше в оформлении фасадов использовали красный кирпич или дорогую каменную отделку, то сейчас — комбинацию камня и дерева.

Исторически самый «населенный» сложными домами район области — Рублево-Успенское шоссе. «Это направление давно застраивается, здесь сконцентрировано большинство элитных объектов в целом», — объясняет Анна Раджабова. По словам Олега Михайлика, сейчас уже не существует определенных направлений, где обязательно есть много неликвидного жилья. «Оно равномерно распределено по все-



му Подмоскoвьe», — отмечает эксперт. В черте города своя «Рублевка» — это районы Центрального административного округа. «Арбат — надстройки и террасы, бульвары; Кутузовский проспект — тоже территория необычных решений. Широко представлены псевдопентхаусы — на самом деле квартиры на последних этажах с мансардными окнами, квартиры на верхних этажах без лифта, многоуровневые пространства с массивными лестницами», — рассказывает Надежда Кот, добавляя, что основная часть архитектурных излишеств не согласована и не подлежит согласованию без существенных разрушений-изменений. «Это значит, что ценность ремонта, каким бы он ни был, сводится к нулю», — резюмирует госпожа Кот. Есть предложения, продажу которых осложняют планировка и внешний вид зон общего пользования — подъезда, холла (в том числе его отсутствие) — и состояние фасада. Участники рынка отмечают, что в этом случае необходимо «снижать уникальность объекта». Лучшее в этом направлении работает дисконт до 30–40%, отмечает Надежда Кот. «Это тяжелый

психологический момент для собственника. Большинству трудно принять, что их яркие воспоминания „отдают нафталином“, — предупреждает эксперт. «Поэтому важно осторожно оценивать предстоящие для продажи изменения», — рекомендует госпожа Кот.

Стратегия продажи

В первую очередь нужно оценить перспективы продажи. То, насколько быстро на недвижимость найдется покупатель, зависит от совокупности факторов. «Инфраструктура, транспортная доступность, качество строительства, коммуникации и юридическая чистота объекта», — перечисляет директор департамента загородной недвижимости Savills в России Нина Резниченко. Помимо оценки одна из задач брокера-консультанта заключается в том, чтобы подготовить собственника и подвести его к принятию реальной ситуации на рынке. «Чтобы продавец объективно оценивал свой дом и его соответствие спросу», — рассказывает госпожа Резниченко.

Участники рынка приводят в пример дом известного бизнесмена, постро-