

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Полный размер

сектор рынка

(Окончание. Начало на стр. 1)
Элитный бизнес-класс

Это может показаться странным, но, оказывается, объекты площадью более 500 кв. м встречаются и в бизнес-классе, хотя такие варианты можно пересчитать по пальцам. По данным IntermarkSavills, квартиры площадью более 400 кв. м наиболее характерны для рынка премиум-класса, однако большие квартиры попадаются и на рынке жилья бизнес-класса, правда, площадь их, как правило, не превышает 340 кв. м.

«На первичном рынке недвижимости бизнес-класса на сегодня в продаже всего около пяти квартир площадью от 300 до 340 кв. м», — пояснил Дмитрий Халин.

Возникает еще один вопрос: есть ли такие объекты на рынке Московской области? Если учесть последний тренд — стремление обеспеченных людей жить за городом, то, вероятно, такие квартиры должны быть и за пределами МКАД. Однако в Подмоскovie таких объектов нашлось немного. Пентхаус площадью более 500 кв. м на всю Московскую область отыскался всего один — 559 кв. м в поселке «Заречье» («Кунцево-4»). Этот объект специалисты агентства эксклюзивной недвижимости «Садба» оценили в \$5,5 тыс. за «квадрат».

По словам Романа Семчишина, коммерческого директора Tekta Group, в Подмоскovie квартиры площадью более 400–500 кв. м могут появиться исключительно на вторичном рынке, и то если владелец когда-то купил две-три квартиры на одном этаже и объединил их. «На первичном рынке застройщики таких площадей не предлагают: в Подмоскovie повышенным спросом пользуются небольшие одно-двухкомнатные квартиры», — пояснил эксперт. Поэтому застройщику гораздо выгоднее спроектировать десять «однушек» по 40 кв. м, чем одну многокомнатную квартиру». По его расчетам, при стоимости квадратного метра в 50 тыс. рублей квартира площадью 400–500 кв. м обойдется в 20–25 млн рублей. За такие деньги можно купить несколько трехкомнатных квартир в Московской области или приличную «трешку» в элитной новостройке в Москве. Понятно, что,



Дом в Гранатном переулке, 6: самая высокая цена метра — \$43,2 тыс. — в самом большом по площади пентхаусе

ФОТО PENNY LANE REALTY

имея на руках такую сумму, человек вряд ли поедет жить за МКАД, а если и решит, что ему и его семье необходима свежий воздух и благоприятная экология, то скорее приобретет коттедж или особняк, чем огромную квартиру в подмосковном городе.

Оптом дороже!

По данным компании IntermarkSavills, разброс цен на просторные квартиры первичного рынка составляет от \$19 тыс. до \$43 тыс. за 1 кв. м (средняя стоимость предложения — \$15 млн). На вторичном рынке цены варьируются от \$10 тыс. до \$60,5 тыс. за «квадрат» (средняя стоимость предложения — \$12 млн).

Логично было бы предположить, что при таких метражах стоимость квадратного метра могла бы быть несколько ниже, чем в квартирах меньшего размера. Однако практика показывает, что принцип «оптом дешевле» на рынке эксклюзивной недвижимости не работает. Представители компании «ДОН-строй» пояснили, что в целом на рынке недвижимости действует такое правило: чем больше площадь квартиры, тем

меньше цена квадратного метра, если рассматривать сравнимые по всем прочим параметрам квартиры в одном объекте.

«Это правило работает скорее в экономсегменте, где самый дорогой квадратный метр у квартир минимального метража», — пояснил Александр Зиминский, директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty. — Если же говорить об элитных новостройках, самые большие квартиры — это, как правило, дорогие пентхаусы на верхних этажах. В силу престижности и того, что число подобных предложений всегда очень ограничено, цена «квадрата» может оказаться существенно выше, чем в обычных квартирах в том же доме». В качестве примера эксперт привел дом в Гранатном переулке, где цены различаются на 20 с лишним тысяч долларов за квадратный метр. К примеру, жилье на первом этаже здания стоит \$22,018 тыс., а стоимость «квадрата» в эксклюзивных апартаментах на восьмом этаже — уже \$43,2 тыс., и этом притом, что площадь последнего существенно больше.

В компании «ДОН-строй» считают, что сравнивать по цене квартиры и пентхаусы некорректно, поскольку пентхаус — это эксклюзивное жилье, штучный продукт с множеством дополнительных опций и бонусов. Поэтому квадратный метр в пентхаусе примерно на 30% дороже, чем в квартире, даже расположенной всего лишь этажом ниже. В некоторых случаях разница может достигать и 50%.

Жилье для чиновников и олигархов

После того как увидишь пару-тройку пентхаусов, невольно возникает вопрос, кому и зачем нужны столь дорогие жилые помещения. Как удалось выяснить, покупателями пентхаусов и просторных квартир в основном являются олигархи, чиновники, публичные персоны и представители творческих профессий. По словам Натальи Кац, такие квартиры чаще всего приобретаются для проживания. Как правило, в них несколько уровней, лестницы и входные группы занимают довольно много места. «Пригодной для жилья площади остается примерно 250 м — это

вовне адекватный метраж для проживания семьи», — считает эксперт. Кстати, многие, подыскивая такую жилплощадь, обращают внимание на таунхаусы или особняки, тем более что в Москве такие предложения есть. А большая городская квартира иногда выступает в роли красивой дорогой игрушки».

Кроме того, пентхаусы зачастую играют роль объекта для надежного капиталовложения, считает Александр Зиминский, поскольку уникальное элитное жилье менее других подвержено ценовым колебаниям даже в периоды экономической нестабильности. «В основном такие квартиры покупают для собственного проживания или в представительских целях», — пояснил специалист. — Для быстрой перепродажи или сдачи в аренду предпочтительнее более компактные варианты, потому что круг покупателей и арендаторов элитных пентхаусов достаточно ограничен и срок их экспозиции на рынке значительно дольше, чем у обычных квартир».

Объекты больших площадей, как правило, сконцентрированы на пос-



В домах бизнес-класса площадь квартир редко превышает 340 кв. метров» ФОТО СТАНИСЛАВА НОВГОРОДЦЕВОЙ

ледних этажах и представляют собой элитные пентхаусы, а значит, продаются застройщиками по максимально возможной цене. Таким образом, инвестиционная привлекательность этих объектов с точки зрения аренды и перепродажи фактически равна нулю. Дмитрий Халин оценивает арендную доходность больших квартир не более чем в 2–3% годовых. Как правило, быстро найти желающих арендовать просторные апартаменты не удается, и это неизбежно ведет в потере средств, в частности, на содержание объекта и коммунальные платежи.

По данным агентства эксклюзивной недвижимости «Садба», спрос на такие квартиры весьма незначителен. Арендатору проще снять особняк, когда речь идет о большом метраже. Поэтому таунхаусы и особняки гораздо популярнее, чем квартиры и пентхаусы. «Тем не менее на такие квартиры ходят желающие», — поделилась опытом Наталья Кац. — Мы сдаем двухуровневую квартиру на Тверской улице с присоединенным чердаком площадью 450 кв. м. Арендатору она обо-

дится в 800 тыс. рублей в месяц. Раньше она сдавалась под SPA-салон». Аналогичные по площади объекты есть и в других районах: в Крылатском возле Замоскворецкого парка сдается квартира на первом этаже за \$8 тыс. в месяц, а на Сретенском бульваре арендная ставка аналогичного объекта составляет \$50 тыс. в месяц.

В роли арендаторов таких квартир выступают, как правило, представители успешного малого бизнеса, которым важен статус арендуемой недвижимости и местоположение офиса. Но тем не менее спрос на квартиры такой площади невелик. По словам Дмитрия Халина, с января 2011 года на первичном рынке жилья премиум-класса было заключено всего четыре сделки с квартирами площадью более 400 кв. м. Куда большим спросом пользуются квартиры площадью до 150 кв. м — больше половины всех сделок с января 2011 года. «Анализ покупательских предпочтений показывает, что с 2008 года все большим спросом пользуются компактные функциональные квартиры», — отметил эксперт. — Тогда как спрос на объекты площадью более 250 кв. м с января 2009 года неизменно уменьшается».

В агентстве «Садба» пояснили, что кризис 2008 года и ряд других факторов негативно сказались на ценах и инвестиционной привлекательности просторного жилья. Высокая цена, перспектива введения нового налога на недвижимость, высокая стоимость эксплуатации и ежемесячные коммунальные платежи в \$4 тыс. — все это, конечно, снижает привлекательность объектов недвижимости. Поэтому их количество на столичном рынке жилья пока остается практически неизменным.

На московском рынке недвижимости существует масса объектов с куда большей инвестиционной привлекательностью, чем просторные квартиры и пентхаусы, которые остаются штучным товаром. Покупка такого объекта вряд ли принесет ощутимую прибыль, зато грозит изрядными расходами, поэтому основная цель приобретения огромной квартиры скорее желание самоутвердиться, чем насущная необходимость.

Мария Лукина

реклама

СКАЙ ФОРТ
ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

КОЛОМЕНСКАЯ БИЗНЕС-КЛАСС НАГАТИНСКАЯ

ЖИВУТ ЖЕ ЛЮДИ!
ДОМ ГОТОВ!

- 1-5-комнатные квартиры
- Подземный паркинг
- Собственная инфраструктура
- Удобное расположение
- Панорамные виды
- Доступные цены

0% РАССРОЧКА 988-88-77 ИПОТЕКА
идеальные условия на sfort.ru

ГАЗПРОМБАНК

ИПОТЕКА

В МАСШТАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

8-495-913-74-74, 8-800-100-07-01
www.gazprombank.ru

ГПБ (ОАО). Генеральная лицензия ЦБ РФ №354. Реклама