

# НА РАЗМЕР БОЛЬШЕ

ЕСЛИ БЫ МЕГАКВАРТИР НЕ БЫЛО, ИХ СТОИЛО ПРИДУМАТЬ. ПЯТЬ САМУЗЛОВ, ГОСТИНАЯ, ГДЕ МОЖНО ИГРАТЬ В ФУТБОЛ, ИЗЫСКИ ВРОДЕ МАССАЖНЫХ, ВИНОТЕК, КОМНАТ ДЛЯ МЕДИТАЦИИ И ПРОЧЕЕ — ГДЕ ЕЩЕ МОЖЕТ ТАК ОТОРВАТЬСЯ ЭЛИТА? ПРОДАЖА ЭТИХ ОБЪЕКТОВ ТОЖЕ НЕТИПОВАЯ. ОДНИ ПРИОБРЕТАЮТСЯ ЭМОЦИОНАЛЬНО, В СЧИТАЕМЫЕ МЕСЯЦЫ, ДРУГИЕ ВИСЯТ НА РЫНКЕ ГОДАМИ. КВАРТИРЫ ПЛОЩАДЬЮ БОЛЕЕ 500 КВ. М — ЧТО ЭТО: НЕЛИКВИД ИЛИ ШТУЧНЫЙ ТОВАР ДЛЯ ЦЕНИТЕЛЕЙ? НАТАЛЬЯ ДЕНИСОВА

**ЭПОХА ПОСТКОММУНИЗМА** Размер жилья был синонимом комфорта еще в советский период. Верхом престижа тогда считались номенклатурные пяти-шестикомнатные квартиры на 200 кв. м в сталинках. В 1990-е годы, с началом приватизации, крупный формат получил рыночную оправу. Продавцы объединяли смежные квартиры, шли активные выкуп и расселение коммуналок в центре. В итоге площадь некоторых объектов доходила до 500 кв. м. Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate, в качестве примеров приводит квартиры в Старокопненном переулке, 5/14, 1-м Обыденском переулке, 10, а также «Доме России» на Сретенском бульваре, 6.

В жилищном строительстве пик гигантомании пришелся на 2002–2007 годы, когда большие форматы перекочевали в элитные пентхаусы и многоуровневые квартиры. «Появились площади, стремившиеся к тысяче квадратов,— вспоминает Ирина Жарова-Райт, управляющий партнер SESEGAR.— Охота на большие метражи началась уже с первых дней постройки, как это, например, было в случае с «Дворянским гнездом» в Левшинском переулке и во многих домах Остоженки».

Тренд коснулся и проектов бизнес- и комфорт-классов. «Предложение больших квартир формировал не только центр, но и районы с хорошей экологией природными ландшафтами,— замечает Ольга Тихонова, генеральный директор офиса «На Фрунзенской» «МИЭЛЬ — Сеть офисов недвижимости».

После кризиса в моду вошел рационализм, площади стали уменьшаться. В том же «Гранатном, 6» изначально планировалось создать по одной квартире на этаже размером около 500 кв. м. Однако начало реализации проекта пришлось на 2009 год. В итоге жилье на каждом этаже разделили: в одном корпусе поровну, в другом — на 330 и 190 кв. м соответственно.

По словам Дмитрия Халина, управляющего партнера IntermarkSavills, сегодня застройщики крайне редко делают нарезку более 500 кв. м. В основном это какие-то беспроигрышные варианты и адреса вроде Пречистенки, 13 и Knightsbridge Private Park. При этом в общем объеме элитного предложения на первичном рынке доля гигантов составляет всего 1–2%, говорит Елена Юргенева, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank Russia & CIS.

Впрочем, девелоперы все же оставили большому формату шанс на жизнь, и выводят на рынок площади с возможностью объединения. Это

привычная практика, уверяет Екатерина Фонарева, коммерческий директор компании «Баркли»: «В Barkli Park уже пять-шесть клиентов купили несколько квартир под объединение».

Более ощутимый «потенциал роста» в сегменте апартаментов, где большой метраж изначально предусмотрен в ряде проектов: «Око», «Меркурий Сити», Golden Mile private residence и др. «Квартиры-гиганты не исчезнут с рынка,— убеждена Мария Литинецкая, генеральный директор компании «Метриум Групп».— Подтверждение тому — пентхаус размером 1,2 тыс. кв. м в комплексе апартаментов «Око». В кризис у девелопера была возможность изменить концепцию, однако он этого не сделал, рассчитывая, что покупатель все-таки найдется».

**ДИСКОНТ НА МИЛЛИОН** Сегодня в границах Москвы предлагается около 300 квартир площадью более 500 кв. м, однако на деле рынок может поглотить в год не более 50, подсчитали в IntermarkSavills. В основном это жилье без отделки, которое продают застройщик либо собственник. Минимальная стоимость начинается с \$6,5 тыс. за 1 кв. м. В частности, в этом бюджете предлагаются пентхаусы площадью 520–570 кв. м в проектах Mirax Park, Wellhouse на Ленинском, 111.

«В пересчете на цену за 1 кв. м большие форматы не так уж и дорогостоящи,— говорит Екатерина Фонарева.— Например, при общем бюджете пентхауса в «Доме на Мосфильмовской» 1,4 млрд руб. цена квадрата составляет «всего» около \$20 тыс., что далеко не рекордно для элиты».

Вот как выглядит разброс цен на один квадрат «крупняка» в некоторых других проектах: Knightsbridge Private Park — от \$18,5 тыс., «Онегин» — \$30,6 тыс., «Четыре солнца» — \$19,8 тыс. Максимальные отметки — от \$35 тыс. до \$50 тыс.— зафиксированы в районе Остоженки (Молочный переулок, Бутиковский переулок, Пречистенка, 13 и др.), а также на Патриарших прудах (Гранатный переулок, 6 и 8).

И все-таки за счет метража итоговый бюджет покупателя мегаквартиры часто сопоставим с покупкой виллы на Рублевке. «Журнал Forbes давно ограничил список людей, которые могут себе это позволить,— шутит госпожа Литинецкая.— Если срок экспозиции составит год — это удача». Продажа гиганта иной раз занимает четыре, а то и пять лет, уверяет Денис Попов: «Например, в «Гранатном, 6» было три пентхауса огромной площади. Один застройщик оставил для себя, второй



500-МЕТРОВАЯ КВАРТИРА НА ЯКИМАНКЕ ВЫСТАВЛЕНА НА ПРОДАЖУ, ПОТОМУ ЧТО ХОЗЯИНУ НЕ ХВАТАЕТ 100 КВ. М ДЛЯ ГАРДЕРОБНОЙ

**ЭКСПЕРТЫ УВЕРЯЮТ, ЧТО ДЕВЕЛОПЕРЫ ВСЕ ЖЕ ОСТАВИЛИ БОЛЬШОМУ ФОРМАТУ ШАНС НА ЖИЗНЬ, И ВЫВОДЯТ НА РЫНОК ПЛОЩАДИ С ВОЗМОЖНОСТЬЮ ОБЪЕДИНЕНИЯ. ЭТО СТАЛО ПРИВЫЧНОЙ ПРАКТИКОЙ**

