

продан, а последний до сих пор находится на стадии переговоров, то есть фактически экспонируется с 2009 года!»

Многое зависит от адекватности ценообразования. Как рассказал Андрей Иванов, исполнительный директор компании Quadro Real Estate, жилье, занимающее целый этаж в ЖК «Камелот», продавалось более двух лет. На первых порах цена за квадрат на 20–30% превышала среднюю стоимость по дому (\$25 тыс.). Потом упала до \$21 тыс. В итоге квартира так и не была продана, хотя ей занимались ведущие агентства Москвы.

Еще один пример — пентхаус с отделкой в ЖК «Квартал на Ленинском» (570 кв. м, три этажа), который находится в продаже уже более двух лет. Цена — 470 тыс. руб. за 1 кв. м. «Прогнозировать срок реализации не представляется возможным», комментирует господин Иванов. — Стоимость квадрата на 30% превышает средние цены в ЖК. Такое докризисное ценообразование сейчас не работает».

Все чаще предоставление существенных скидок — единственный путь реализации «крупноформата». «Если не брать во внимание действительно эксклюзивные предложения в историческом центре, то средняя цена 1 кв. м даже в супервидовых комплексах бизнес-класса для квартир большой площади будет на 10–30% ниже, чем для обычного жилья в том же или аналогичном доме на высоких этажах», — уверяет господин Халин.

Даже в элите дисконт вхож на огромные площади. Яркий пример — «Венский дом» класса «де люкс». По информации Knight Frank Russia & CIS, сначала пентхаус площадью 1,8 тыс. кв. м был выставлен на продажу за \$100 млн. Позже цена была скорректирована до \$80 млн, а потом и вовсе до \$60 млн. Скидка «за опт» — то, чего ожидает практически любой покупатель больших площадей сегодня, говорят риелторы.

БИТВА ГИГАНТОВ Крупногабаритное жилье — товар штучный, логика его ценителей тоже своеобразна. Среди них все больше тех, кто по тем или иным причинам не может жить за городом, но ищет прежний уровень комфорта в мегаполисе.

«Пока дети маленькие, семья живет на Рублевке, — объясняет Екатерина Тейн, партнер компании Chesterton. — Потом появляется необходимость возить их в школу, досуговые центры и так далее, а ездить каждый день в город утомительно. После просторного загородного особняка психологически сложно вернуться в квартиру меньшей площади. Например, если в семье три-четыре ребенка, необходимо жилье с четырьмя-пятью спальнями. А такие предложения на рынке еще надо поискать. В современных квартирах площадью 250 кв. м данное количество спален спланировать проблематично. Тем более что у каждой должны быть собственные санузел, гардеробная».

Скажем, вариантом решения этой задачи может стать экспонирующийся на рынке не один год пентхаус площадью 800 кв. м в ЖК «Алиса» на Ивановском шоссе. Объект продается с отделкой, стоимость — \$10 млн. Здесь четыре спальни, пять санузлов, просторная гостиная, разделен-

ная на несколько функциональных зон (обеденную, каминную, для приемов и отдыха), библиотека, комната для хранения и дегустации вин, тренажерный зал и пр.

По функционалу подобные квартиры действительно приближены к большим коттеджам, развивает тему Алена Якубенко, ведущий специалист по продаже городской недвижимости SOHO Estate. Они могут быть двух-трехуровневыми, имеют террасы площадью до 100–500 кв. м, зону с сауной, джакузи, хамамом, бильярдную, рабочую кухню, отдельный блок для персонала с санузлом.

Встречаются на рынке гигантов и варианты, которые больше подходят для джентльменов. Так, в одном из домов Якиманки сегодня продается квартира в пять сотен квадратов, которую риелторы негласно называют эгоистичной. Хозяин, владеющий недвижимостью по всему миру, бывает здесь нечасто, зато ценит комфорт. «Строгий, отделанный деревом мужской кабинет и обтянутый шелком дамский, расположенные в разных концах квартиры, могут долго поддерживать отношения в паре свежими, ведь идти навстречу друг к другу придется долго: через бильярдную, гостиную, столовую и пр., — шутит госпожа Жарова-Райт, чья компания продает объект эксклюзивно. — И все-таки причина реализации — дефицит места. — Не хватает самой малости — 100–120 кв. м для гардеробной. Та, что сейчас, — площадью 25 кв. м в духе магазина Stefano Ricci — никак не вмещает вещи спутницы. Поэтому мы присматриваем квартиру метров на 800».

ТЯЖЕЛАЯ НОША Даже при относительно умеренных затратах стоимость отделки гиганта превышает \$1 млн. Зачастую бюджет обустройства даже сопоставим с итоговой ценой жилья. Стоимость элитной отделки с меблировкой обычно составляет \$5–7 тыс. за квадрат, в отдельных случаях доходит и до \$10 тыс. В домах бизнес-класса в бюджете \$10 тыс. за 1 кв. м в интерьер вкладывают, как правило, не больше \$2 тыс. за квадрат.

«Даже в домах не самого высокого уровня приходится видеть фрески с позолотой, дорогую заказную итальянскую мебель из ценных пород дерева, обилие мрамора, фонтаны, — замечает Дмитрий Халин. — Однако масштабные вложения очень редко приводят к тому, что цена при продаже пропорционально увеличивается. То есть это фактически убыточные инвестиции».

Не стоит также сбрасывать со счетов и такую деталь, как затраты на эксплуатацию квартиры-гиганта. Как подсказали эксперты, эта часть расходов в домах категории бизнес-класса составляет около \$2 за 1 кв. м, а в премиальных клубных объектах доходит до \$7–12. В среднем элита отталкивается от \$5–7. Плюс еще может набегать 50–100% суммы за коммунальные платежи. Террасы и кровли, как правило, указаны и включены в общий метраж с коэффициентом 0,3% или 0,5%. Однако их площадь существенна, а по факту используется на 100% три-четыре месяца в году. В общей сложности содержание даже небольшого гиганта в пять сотен метров обходится хозяину в \$3,5–5 тыс. в месяц. ■

ВСЕ ЧАЩЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ СУЩЕСТВЕННЫХ СКИДОК — ЕДИНСТВЕННЫЙ ПУТЬ РЕАЛИЗАЦИИ «КРУПНОФОРМАТА». СРЕДНЯЯ ЦЕНА 1 КВ. М ДАЖЕ В СУПЕРВИДОВЫХ КОМПЛЕКСАХ БИЗНЕС-КЛАССА ДЛЯ КВАРТИР БОЛЬШОЙ ПЛОЩАДИ БУДЕТ НА 10–30% НИЖЕ, ЧЕМ ДЛЯ ОБЫЧНОГО ЖИЛЬЯ В ТОМ ЖЕ ДОМЕ НА ВЫСОКИХ ЭТАЖАХ



В 800-МЕТРОВЫЙ ПЕНТХАУСЕ В ЖК «АЛИСА» ОДНА ТОЛЬКО ТЕРРАСА ПЛОЩАДЬЮ С ПОЛНОРАЗМЕРНУЮ КВАРТИРУ

«РЫНКА ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ У НАС В РЕГИОНЕ НЕТ И НИКОГДА НЕ БУДЕТ»



О жилье премиум-класса в Нижнем Новгороде рассказывает вице-президент Российской гильдии риелторов (РГР) Александр Жилевский.

BUSINESS GUIDE: Есть ли в Нижнем Новгороде элитное жилье?

АЛЕКСАНДР ЖИЛЕВСКИЙ: Точного понимания, что такое элитное жилье и его классификации, в Нижнем пока не сложилось. Обычно элитное жилье — это дом не более четырех этажей, не больше шести-восьми квартир в подъезде, консьерж, закрытая территория, своя парковка. Площадь квартир в среднем 200–250 метров, стоимость одного квадратного метра — от 100 тыс. руб. и выше. В Нижнем Новгороде жилья такого уровня немного, его не очень выгодно строить, потому что нет спроса, а на аналогичном пятне застройки можно построить многоэтажный и многоквартирный дом. Оценить точно, сколько такого жилья в городе, довольно сложно: это штучный товар, как дорогая машина или дорогая яхта.

ВГ: Сейчас в городе строится элитное жилье?

А.Ж.: Элитная недвижимость у нас строилась в основном до кризиса. И тогда ее активно раскупали. Однако сейчас спроса на подобное жилье практически нет, некоторые квартиры до сих пор не проданы. Дело в том, что стоимость этих квартир составляет в среднем 15–30 млн руб., и тех, кто может себе позволить такую квартиру, в городе немного. А кто может позволить — давно решил свои жилищные проблемы. Поэтому сейчас таких проектов в городе реализуется мало.

ВГ: А топ-менеджмент может позволить себе такое жилье?

А.Ж.: Даже если брать такое жилье в ипотеку на десять лет, то в месяц надо выплачивать примерно по 300 тыс. руб., а зарплаты топ-менеджеров составляют от 150 тыс. руб. Топ-менеджеры иностранных компаний, которые приходят в регион, тоже не меняют ситуацию и, как правило, снимают приличные квартиры за 60–100 тыс. руб. в месяц.

ВГ: Кризис остался позади. По вашим прогнозам, восстановится ли в регионе спрос на элитное жилье?

А.Ж.: Элитной недвижимости у нас в регионе нет и никогда не будет. Спрос на дорогое жилье формируется там, где есть крупные финансовые потоки, где есть нефть, газ, крупные финансовые организации. К примеру, в Москве, Санкт-Петербурге совсем другие деньги, там есть большая прослойка чиновников, банкиров, есть спрос, и вокруг него уже сформировалась элитная недвижимость. А нет финансовых потоков — нет спроса — нет элитного жилья.

Беседовала Анна Павлова