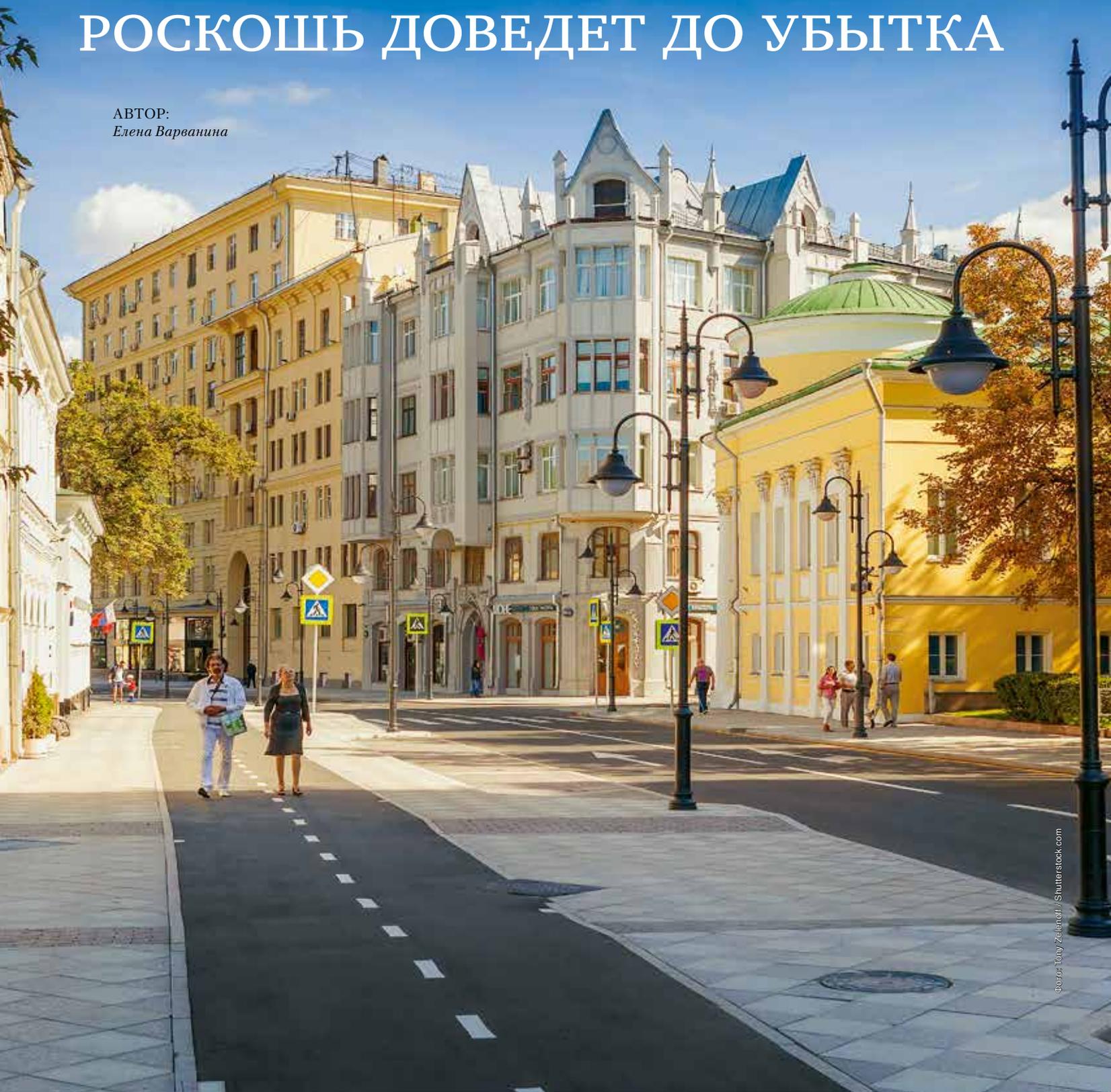


ПОДДЕРЖАННАЯ РОСКОШЬ ДОВЕДЕТ ДО УБЫТКА

АВТОР:
Елена Варванина





КРИЗИС УДАРИЛ ПО ВСЕМУ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМУ РЫНКУ, НО НАИБОЛЬШУЮ СУМЯТИЦУ ВНЕС В СФЕРУ НЕДВИЖИМОСТИ. ОСОБЕННО ЗАПУТАННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ — НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ КВАРТИР ВЕРХНЕЙ ЦЕНОВОЙ КАТЕГОРИИ. КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ НА ПОРЯДОК МЕНЬШЕ, ЧЕМ В МАССОВОМ, А КОНЕЧНАЯ СТОИМОСТЬ ПОКУПКИ ПОДЧАС СЕРЬЕЗНО ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ЗАЯВЛЕННОЙ, ДА И РАЗГЛАШАЕТСЯ ДАЛЕКО НЕ ВСЕГДА.

После ажиотажного спроса в конце 2014 года, который в полной мере затронул и сегмент элитного жилья, наступило ожидаемое затишье. А вот насчет дальнейшего прогнозы экспертов расходятся. Директор департамента элитной недвижимости компании «Метриум Групп» Илья Менжунов полагает, что в отличие от вторичного рынка массового сегмента, на котором продажи существенно сократились, спрос на элитное жилье уменьшился ненамного. Более того, клиенты с высоким уровнем доходов предпочитают готовое жилье строящемуся.

Долларовые цены на элитные квартиры по сравнению с прошлым годом снизились в среднем на 40–50%, а рублевые выросли примерно на 10–15%

«Интерес к элитной «вторичке» при сильном колебании валютных курсов только растет, — уверен эксперт. — Несмотря на более высокую стоимость по сравнению с объектами первичного рынка, покупка готового жилья привлекательна из-за низких рисков сделки, а сегодня это один из ключевых факторов при приобретении недвижимости».

Директор по продажам компании Kalinka Group Алексей Сидоров тоже считает, что с марта этого года в сегменте дорогого жилья покупательская способность не снизилась. Это подтверждают зафиксированные на вторичном рынке крупные сделки с бюджетами от \$10 млн, при этом в самом дорогом контракте значилась сумма \$35 млн.



Большинство продавцов не спешат сбрасывать товар по дешевке, держат цены на докризисном уровне или вовсе снимают квартиры с экспозиции

Руководитель отдела продаж городской недвижимости IntermarkSavills Кристина Томилина отмечает, что кризис «драматично повлиял на вторичный рынок». По ее данным, количество ипотечных сделок уменьшилось на 30%, средний бюджет сделки упал вдвое, составив 40 млн руб. А сделки между первичным и вторичным премиальным рынком распределяются в соотношении 70 и 30%. На существенное сокращение спроса на элитную «вторичку» указывает и руководитель направления

городской недвижимости компании Welhome Татьяна Дмитриева.

Противоречивые точки зрения специалисты высказывают относительно ценовых колебаний и размера скидок, которые готовы предоставлять продавцы. За последние полгода одни аналитики эпатировали сообщениями о том, что продавцы при переговорах готовы скидывать чуть ли не половину заявленной стоимости квартиры, другие настаивали на том, что существенные скидки на элитном рынке — нонсенс.

Подобная неразбериха отчасти объясняется тем, что и так неоднородный рынок элитной «вторички» еще больше расслоился. Если раньше стоимость жилья премиум-класса, как правило, объявлялась в валюте, теперь все больше продавцов стали переводить цены в рубли. При этом долларové цены по сравнению с прошлым годом снизились в среднем на 40–50%,

«Очень быстро уходят трех–четырёхкомнатные квартиры площадью 100–120 м² в красивых фасадных домах. Даже при долларových, но адекватных ценах средний срок экспозиции таких квартир — месяц–два»



EVERY PROJECT IS A BRAND!

- PRIVATE VILLAS
- PENTHOUSES
- APARTMENTS
- OFFICE BUILDINGS



AN INVESTMENT THAT OPENS DOORS
TO THE EUROPEAN UNION

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ
ЕВРОПЕЙСКОЕ ГРАЖДАНСТВО И ПМЖ
КИПР ЛИМАССОЛ

APL DEVELOPMENTS OFFICE

59 Amathoundos Ave., No3, Next to the Four Seasons Hotel, 4532 Limassol, Cyprus
Tel.: +357 25 431 018, Mob.: +357 99 415 904, E-mail: alexproperties@cytanet.com.cy

www.apl-cyprus.com, www.apl-home.ru/alexandersuites





Одни аналитики эпатировали сообщениями о том, что продавцы готовы скидывать чуть ли не половину стоимости квартиры, другие настаивали на том, что существенные скидки на элитном рынке — нонсенс

а рублевые выросли примерно на 10–15%. Но и эти цифры — очередная попытка измерить «среднюю температуру по больнице».

Продавцы, которым срочно необходимо залатать финансовые дыры, расплатиться с кредиторами или уехать за границу (а таких теперь немало), готовы следовать за рыночными тенденциями и не завышать цены на выставляемые квартиры. Именно эти предложения привлекают частных инвесторов, желающих выгодно вложить свободные средства. Однако большинство продавцов все же не спешат сбрасывать товар по дешевке, держат цены на докризисном уровне или вовсе снимают квартиры с экспозиции.

Многие покупатели также заняли выжидательную позицию. Их внимание привлекают лишь рублевые предложения — долларовая «вторичка» с начала года «встала» практически

Часто на большие уступки или продавцы долларовых объектов, рублевая стоимость которых после скачка курса выросла практически в два раза

намертво. Кристина Томилина подчеркивает, что за валюту сейчас покупаются только действительно редкие для рынка лоты. «Прежнему очень быстро уходят трех-четырёхкомнатные квартиры площадью 100–120 м² в красивых фасадных домах с высокими потолками и хорошими подъездами. Даже при долларовых, но адекватных ценах средний срок экспозиции таких квартир — месяц–два».

По сведениям риелторов, из всех продающихся «вторичных» элитных объектов

Единственное преимущество исторического жилья — стремление прикоснуться к истории, дух минувшего, который способен тешить самолюбие некоторых состоятельных покупателей



ликвидные предложения занимают лишь пятую часть. Это квартиры площадью до 200 м², с хорошим ремонтом, расположенные в новых жилых комплексах. Непременные требования — наличие инфраструктуры и транспортная доступность. Существенный плюс — расположение в районе Патриарших прудов, Остоженки, Пречистенки или Арбата.

Квартиры в историческом фонде по большей части воспринимаются как неликвид.

Воробьев Дом

жилой комплекс

Скрытая роскошь на Воробьевых горах

СТАРТ ПРОДАЖ

MR Group
Real Estate Development

495 966-07-66

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте
<http://vorobiev-dom.ru/about/about-documents>.
Застройщик ООО «УСТ – офисная недвижимость»





Владельцы элитных квартир все активнее предлагают покупателям поощрительные «призы»: место в паркинге, предметы интерьера, бесплатный дизайнерский ремонт

Виной тому — неудобные планировки, недостаточная мощность инженерных сетей, нехватка парковочных мест и другие «прелести» старых домов и районов. Единственное преимущество подобного жилья — стремление прикоснуться к истории, дух минувшего, который способен тешить самолюбие некоторых состоятельных покупателей.

Еще более сложные для продажи объекты — квартиры в новостройках начала 2000-х годов. «Эти дома уже морально и физически устарели, но собственники называют их современными по сравнению с историческим фондом и хотят продать значительно дороже», — рассказывает руководитель отдела городской недвижимости ORDO Group Moscow Ольга Тараканова.

Эти квартиры выставляются годами и не находят покупателя даже при существенном снижении цен. Скачки валютного курса отчасти скорректировали такой расклад: продавцы,

которым срочно понадобились свободные средства, в момент переговоров серьезно уменьшили стоимость переоцененных квартир.

Часто на большие уступки шли продавцы долларовых объектов, рублевая стоимость которых после скачка курса выросла практически в два раза. Скидка 30–40% просто означала корректировку цены в соответствии с рыночными реалиями, поэтому растиражированные новости о невиданных скидках вряд ли имели под собой объективные основания.

По словам Кристины Томилиной, такие сообщения даже затормозили продажи: «Покупатели, начитавшись прессы, вышли на рынок с четким убеждением, что, раз в стране такая ситуация, все предоставляют умопомрачительный дисконт. В итоге они оказались, мягко говоря, непонятыми со своим желанием купить квартиру на 50% ниже заявленной стоимости».

Несмотря на то что скидки всегда были и будут основным способом привлечения покупателей, непростые времена заставили продавцов задуматься и о других бонусах. Владельцы элитных квартир все активнее предлагают покупателям поощрительные «призы»: место в паркинге, предметы интерьера, бесплатный дизайнерский ремонт.

Другая антикризисная новинка — продажа недвижимости в рассрочку. Ее условия прописываются в договоре купли-продажи, а регистрация перехода права собственности совершается после выплаты полной стоимости квартиры либо недвижимость продается с обременением (квартира остается в залоге). Эти сделки заключаются нечасто — отсутствует механизм, полностью защищающий обе стороны, но их появление весьма показательно.

Единственная бесспорная тенденция — то, что запросы состоятельных покупателей стали гораздо скромнее, они не позволяют себе какие-то излишества. Уменьшились площади приобретаемого жилья и бюджет покупки: основной объем сделок приходится на объекты площадью до 150 м², а средняя стоимость приобретаемой недвижимости колеблется от \$2,5 до 3 млн.

Снизилась и минимальная планка для покупателей элитного жилья. Теперь стать владельцем готовой квартиры премиум-класса по плечу не только долларовым миллионерам — достаточно располагать суммой \$500–600 тыс. Большинство аналитиков называют положение на вторичном элитном рынке стагнацией. Продавцы и покупатели продолжают напряженно следить за колебаниями валютного курса и ждать лучших времен. (и)