



ДОРОГИЕ КВАРТИРЫ ЖДУТ ЛИЗИНГА

АВТОР:

Оксана Самборская

В ЭТОМ ГОДУ ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРЕМИАЛЬНОГО СЕГМЕНТА КОМПЕНСИРОВАЛИ ОТСУТСТВИЕ ИПОТЕКИ БЕСПРОЦЕНТНЫМИ РАССРОЧКАМИ ДО ШЕСТИ МЕСЯЦЕВ ИЛИ РАССРОЧКАМИ ПОД ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРОЦЕНТ СРОКОМ ДО ДВУХ ЛЕТ. КРОМЕ ТОГО, ДЕЙСТВУЮТ РАЗЛИЧНЫЕ АКЦИИ: ЕСЛИ ПОКУПАТЕЛЬ ПРИОБРЕТАЕТ НЕСКОЛЬКО ЭЛИТНЫХ КВАРТИР, ЦЕНА СНИЖАЕТСЯ. ИСПОЛЬЗУЮТСЯ И НОВЫЕ АНТИКРИЗИСНЫЕ СПОСОБЫ ПРОДАЖИ, ТАКИЕ КАК ЛИЗИНГ.

Финал 2015 года для элитного рынка выглядит не слишком оптимистично. По данным агентства недвижимости Tweed, в III квартале по сравнению со II кварталом количество сделок уменьшилось на 23%. В III квартале на рынок вышел только один проект (ЖК Shehov на улице Малой Дмитровке), а в первых двух кварталах их было восемь. Цены на большинство объектов зафиксированы в рублях.

Покупатели элитной недвижимости решают разные проблемы, кроме одной: жилищный вопрос не стоит перед ними остро — выбирают они тщательно. Когда правила на рынке диктует покупатель, этот процесс растягивается до бесконечности.

По мнению генерального директора агентства недвижимости Tweed Ирины Могилатовой, в условиях неопределенности клиенты предпочли занять выжидательную позицию. «В результате накопился большой отложенный спрос, который составляет около 60% потенциальных покупателей “элитки”». Люди ждут падения цен на первичную недвижимость, присматриваясь к тому, что предлагает рынок. Не исключено, что поступают правильно: рынок готов предложить немало.

По данным управляющего партнера компании IntermarkSavills Дмитрия Халина,





сейчас на элитном рынке Москвы выставлено на продажу 1660 квартир и апартаментов. Объем предложения снизился по отношению к январю 2015 года на 11%, а к октябрю 2014 года — на 1,5%.

Но снизился ненадолго. В 2016 году намечено завершить 10 проектов премиум-класса — это 517 лотов. «Теоретически шансы, что все они к 2016 году будут реализованы, невелики, — считает Дмитрий Халин. — Обычно в первичной продаже на момент сдачи объекта остается 20–25% общего объема квартир/апартаментов, которые выводятся на рынок уже по окончательной стоимости».

По данным специалистов, в ближайшее время на рынке высокобюджетного столичного жилья появится не менее восьми новых проектов площадью свыше 300 тыс. м². «До конца года стартует крупный проект в районе Плющихи — Savvin River Residence. В нем 152 квартиры (порядка 20 тыс. м²), — перечисляет директор по развитию Contact Real Estate Вячеслав Антропов. — На Остоженке начнется возведение комплекса Nabokov (14 элитных апартаментов площадью около 2 тыс. м²).

В Москве выставлено на продажу 1660 элитных квартир и апартаментов. Объем предложения снизился по отношению к январю 2015 года на 11%

В районе Чистых прудов на улице Машкова построят около 100 апартаментов общей площадью 7 тыс. м²».

Руководитель направления городская недвижимость компании Welhome Татьяна Дмитриева добавляет к этому списку жилой комплекс в центре Barkli Gallery в Ордынском тупике, дом в Малом Сухаревском переулке. Вне центра анонсированы ЖК «Суббота» на улице Верхней (САО), апартаменты в составе театра Аркадия Райкина «Сатириконт» на Шереметьевской улице (СВАО), апартаменты в многофункциональном комплексе на Павелецкой набережной (ЮАО). Главной премьерой года должен стать квартал «Царев сад» на Софийской набережной — в октябре

ПРЕВОСХОДНО



DIPLOMAT

YALTA

ГОТОВЫЕ АПАРТАМЕНТЫ
КЛАССА ЛЮКС В ЛИВАДИИ

495 223-3023

WWW.DIPLOMAT-YALTA.COM



На проекты, которые вышли на рынок в 2015 году и находятся на начальных стадиях строительства или реконструкции, приходится 3% спроса

были объявлены результаты архитектурного конкурса.

При этом Татьяна Дмитриева уверена, что «ожидаемые объемы выхода на рынок новых проектов вполне сопоставимы с темпами поглощения в элитном сегменте даже в условиях нестабильной экономической ситуации». Вот только что и где будет быстрее поглощаться? В этом мнения экспертов несколько расходятся.

По данным IntermarkSavills, по итогам девяти месяцев 2015 года три четверти сделок пришлось на Хамовники, Пресню и Замоскворечье. Дмитрий Халин уточняет, что в традиционно дорогих районах (Остоженка, Патриаршие пруды) в настоящий момент продаются лишь остатки. «А покупатели заинтересованы

в проектах на активной стадии строительства, где есть выбор», — комментирует эксперт.

«В премиум-классе стоит выделить Ленинградский проспект, где будут строиться комплексы “Искра Парк” и “Царская площадь»», — дополняет список претендентов на успешные продажи Вячеслав Антропов.

2016 год унаследует из 2015-го переориентацию покупательских предпочтений, связанную с характеристиками приобретаемых объектов. «Максимальным спросом на первичном рынке элитной недвижимости Москвы пользуются квартиры с рублевым ценником средней площадью 120–130 м² в жилых комплексах, возведенных более чем на 50%», — уточняет Татьяна Дмитриева.

При этом ни имя дизайнера, ни зеленые технологии, ни другие модные тенденции, на которые делались ставки еще два года назад, существенного влияния на потребителя оказывать не будут. Гораздо важнее уверенность, что дом будет достроен.

Дмитрий Халин еще более категоричен: «Что касается разнообразных фишек, то они имеют определенное значение — особенно для

По итогам девяти месяцев 2015 года три четверти сделок пришлось на Хамовники, Пресню и Замоскворечье. В традиционно дорогих районах (Остоженка, Патриаршие пруды) в настоящий момент продаются лишь остатки



проектов, которые не в состоянии похвастаться блестящим местоположением и всячески пытаются усилить свои позиции за счет новых технологий, имен архитекторов и дизайнеров. Тем не менее это не всегда срабатывает. Это подтверждает статистика: на проекты-дебютанты, которые вышли на рынок в 2015 году и пока находятся на начальных стадиях строительства или реконструкции, приходится всего 3% спроса. А семь проектов, которые интенсивно возводятся, занимают 70% спроса на элитные новостройки».

Застройщику необходимо нащупать очень тонкую грань: с одной стороны, избегать излишеств, которые ведут к сильному удорожанию покупки (планировки должны быть



функциональными, площади квартир — не избыточными, и т.д.). С другой стороны, нужно, как и прежде, обеспечивать высочайшее качество входных групп, придомовой территории, инженерия дома обязана отвечать самым высоким стандартам качества.

Изменились и покупатели элитной недвижимости. Как отмечает Дмитрий Халин, полтора-два года назад до начала кризиса значительную долю покупателей составляли работники финансовой сферы, банковских, инвестиционных и страховых компаний. Сегодня на первый план выходят структуры, работающие по государственным подрядам, организации, которые занимаются реализацией крупных инфраструктурных проектов, строительством. Кроме того, речь идет о торговых компаниях, а также некоторых производящих отраслей, которые почувствовали эффект от импортозамещения. В нынешних рыночных условиях неплохо себя чувствуют экспортеры металлов, экспортеры продукции химической промышленности. Именно представители вышеуказанных отраслей и образуют сейчас костяк покупателей элитного жилья. (PH)

Ни имя дизайнера, ни зеленые технологии, ни другие модные тенденции, на которые делались ставки еще два года назад, существенного влияния на потребителя оказывать не будут