

Автор: Элина ПЛАХТИНА

Элитная недвижимость в кризис неожиданно оказалась самой незащищенной. Риэлторы и девелоперы, убеждавшие, что она никогда не упадет и не просядет, потерпели фиаско. Упала и просела, и еще как. Зато быстро пошла на поправку: в голосе вчерашней умирающей слышны нотки здорового снобизма. Игроки рынка уверяют, что худшее позади. И приводят позитивные цифры. Но мы-то знаем, что они мастера лукавства.

В СТОЛИЦЕ БУДЕТ НЕГДЕ КРАСИВО ЖИТЬ



Стоит ли верить им сейчас? По словам руководителя департамента стратегического консалтинга и оценки IntermarkSavills Дмитрия Халина, за первые три квартала 2010 года в Москве было продано около 330 квартир в элитных новостройках. Это больше, чем за весь 2009 год. А у компании Blackwood в сентябре количество запросов на покупку квартир увеличилось более чем на 80% относительно августа.

Растущий спрос в совокупности с дефицитом предложения обусловил динамичный рост цен в данном сегменте. С начала года, по данным IntermarkSavills, они увеличились на 23%. Таким образом, по состоянию на конец сентября 2010 года средневзвешенная удельная цена предложения элитных квартир на первичном рынке достигла \$15,5 тыс. за м², что соответствует уровню цен во II квартале 2007 года.

Текущая средняя цена элитного жилья уступает докризисному максимуму в долларах 33%, в рублях — 12%. По отношению ко «дну» рынка, достигнутому в октябре 2009 года, к концу III квартала 2010 года долларové цены поднялись на 27%, а рублевые — на 33%, подсчитали в IntermarkSavills.

И стоимость элитного жилья будет расти и дальше, уверены эксперты. Особенно в новостройках. Рост стоимости м² в элитных домах в большой степени обусловлен нехваткой качественного предложения. Так, по данным IntermarkSavills, на конец III квартала 2010 года в продаже находилось около 670 квартир в элитных ново-

стройках суммарной площадью около 120 тыс. м². В результате приостановки продаж по некоторым объектам (в связи с последними поправками и изменениями, принятыми в 214-ФЗ) в июне предложение первичных квартир уменьшилось на 35%.

С начала года предложение элитной недвижимости суммарно сократилось примерно на 45%. А вот вышло на рынок в течение этого года лишь три элитных жилых комплекса: реконструированный жилой дом на Пречистенке, 13 (15 квартир); «Дом на Мясницкой/Meating House» на ул. Мясницкой, вл. 9–11 (32 апартамента); «Петровский дом» на Петровском бул., 21 (38 квартир).

»» РАЗ, ДВА И ОБЧЕЛСЯ

В отличие от первичного рынка жилья экономкласса, где в сентябре объем предложения вырос на 50% относительно начала лета, на элитный рынок новые объекты в течение сентября не выходили.

До конца года риэлторы ожидают открытия продаж как минимум в двух качественных и дорогих проектах: на Кооперативной улице и в 1-м Зачатьевском переулке. Скорее всего, в следующие два–три года к ним добавится еще несколько объектов, заявленных еще в докризисное время. И на этом все!

Что будет дальше с рынком элитных новостроек — можно только предполагать: серьезных данных, основанных на реальных цифрах, нет. Причем нет по одной простой причине: в кризис даже самые оптимистично настроенные застройщики элитного жилья думали не о новых проектах, а о том, как закончить уже

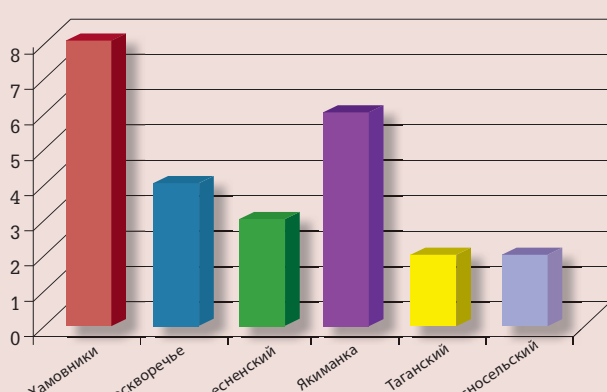


строиться или реализовать готовые объекты. Будущее ограничивалось завтрашним днем. Согласно исследованиям IntermarkSavills, число новых объектов, намеченных к вводу в 2011–2012 году, не превысит в сумме 14% сегодняшнего совокупного объема элитных новостроек.

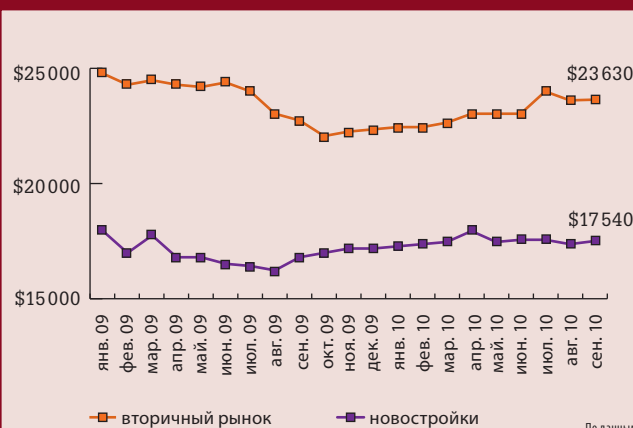
Риэлторы настроены более оптимистично. «Ни для кого ни секрет,

что у девелоперов накоплено много потенциальных площадок элитного строительства, которые могут выйти из «спящего» состояния уже в течение ближайших 12 месяцев», — делится мнением **партнер и директор департамента жилой недвижимости компании Chesterton Екатерина Тейн**. Ключевым моментом, по мнению эксперта, является привлече-

ГЕОГРАФИЯ ЭЛИТНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ПО СОСТОЯНИЮ НА III КВАРТАЛ 2010 ГОДА



ДИНАМИКА ЦЕН НА ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ





ние внешнего финансирования, которое становится все более доступным для застройщиков. «Нынешние ставки по кредитам, предлагаемые крупнейшими банками элитным застройщикам, при определенных условиях (собственные ресурсы, проработанная документация, четкая стратегия продаж и маркетинга) могут равняться 11–14%, что является серьезным улучшением по сравнению с ситуаци-

ей годичной давности», — поясняет Екатерина Тейн. Звучит, конечно, красиво, но все-таки это лишь прогноз, которому по определению необязательно сбываться.

»» «ЗАСЛАННЫЕ КАЗАЧКИ»

Между тем набирается все больше фактов в пользу «дефицитного» сюжета. Например, по словам риэлторов, около 95% покупок на первичном рын-

ке элитного жилья в настоящее время осуществляется «для себя». И все равно девелоперы по сути не способны предоставить покупателям какой-либо выбор. Что же будет, когда на рынок начнут возвращаться частные инвесторы?

Впрочем, они уже возвращаются, правда, не массово, а единично. Этаким инвесторы-партизаны. Они, по мнению риэлторов, выйдя сейчас на рынок, когда цены все еще привлекательны, смогут заработать неплохие деньги. Однако эксперты советуют очень тщательно выбирать объекты для инвестиций. Да и ставку инвесторам стоит делать скорее не на разницу от перепродажи, а на рост рынка.

Во-первых, число элитных проектов на самой выгодной стадии — на стадии котлована — очень мало (по данным IntermarkSavills, на сегодняшний день около 70% элитных жилых комплексов, в которых ведутся продажи, сдано в эксплуатацию). Во-вторых, не секрет, что многие застройщики, нужно отдать им должное, не пускают на свои объекты инвесторов, проводя своеобразный фейсконтроль покупателей. Так они могут гарантировать однородный состав жильцов и самостоятельно регулировать рентабельность своих квартир. Однако подобную избирательность сегодня могут себе позволить очень немногие девелоперы. Они хоть и элитные, но, как показал кризис, тоже плачут.

Кроме того, по мнению некоторых экспертов, спрос способна подстегнуть и возрождающаяся ипотека. Практически все крупнейшие российские и иностранные банки реанимировали ипотечные программы, которые были существенно урезаны во время кризиса.

Все эти факторы, по мнению Екатерины Тейн, могут привести к тому, что в 2011 году цены на готовое предложение элитного жилья вырастут еще на 5–7%, тогда как стоимость м² в проектах нового строительства покажет более существенный рост — не менее 10–12%.

»» ДОЛЛАРОВЫЕ МИЛЛИОНЕРЫ

Что касается настоящего то, по словам директора департамента элитной недвижимости компании Est-a-Tet Екатерины Батынковой, самыми дорогими предложениями квартир на первичном рынке элитного жилья

СТОИМОСТЬ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ МОСКВЫ ПО РАЙОНАМ

Район	Удельная стоимость, \$/м ²			Средний бюджет, \$
	min	max	средняя	
Пресненский	7800	43 800	21 100	5 675 000
Якиманка	13 000	30 000	18 200	4 721 000
Хамовники	10 300	50 000	16 800	2 819 000
Таганский	9300	40 000	15 500	3 138 000
Замоскворечье	11 400	19 000	14 200	2 374 000
Тверской	8100	21 000	13 200	2 054 000
Красносельский	9400	17 000	13 200	2 130 000

По данным IntermarkSavills

сегодня являются квартиры в следующих жилых комплексах: Гранатный пер., 6 и 8, Сытинский туп., 3, Остоженка ул., 11–17, Хилков пер., 1 (ЖК «Парк Палас»), ул. Знаменка, 9/12, стр. 1, 2, Пречистенская наб., 17 (ЖК «Баркли Плаза»). Их стоимость варьируется в диапазоне \$12,6–43,8 тыс. за м². Самая дорогая квартира на первичном рынке, по данным Екатерины Батынковой, расположена в доме по адресу: Гранатный пер., 6 — ее цена составила \$19,9 млн.

Как правило, очень дорогие предложения на рынке не задерживаются даже в кризисные времена, признаются риэлторы. Но самым востребованным ценовым диапазоном является не этот. По подсчетам экспертов IntermarkSavills, большинство сделок с элитными квартирами за три квартала 2010 года (около 60%) совершено в пределах до \$2 млн. Вместе с тем по сравнению с аналогичным периодом 2009 года увеличился спрос на квартиры с бюджетами до \$1,5 млн — 39 вместо 30% в 2009 году. Спрос на более дорогие объекты (свыше \$3 млн) сохраняется на уровне 18% общего числа сделок.

»» ОТКЛОНЕНИЕ ОТ КУРСА

По географическому признаку в структуре спроса лидируют новостройки Хамовников — на них пришлось 37% сделок. Надо полагать, что первенство в спросе объясняется лидерством этого района в другой категории — по объему строящегося элитного жилья: в настоящее время тут реализуется восемь проектов суммарной площадью квартир около 95 тыс. м².

Так как выбор на первичном рынке невелик, покупатели, даже самые требовательные, не привередничают. Хотя, возможно, причина не во всеядности богачей, а в их дальновидности. Мало-мальски знакомые с Москвой люди понимают, что площадок под новое строительство в центре города практически не осталось, а новым взяться неоткуда. Если только нынешний мэр не отменит запрет предыдущего на точечное строительство в столице, но в ближайшей перспективе это представляется маловероятным.

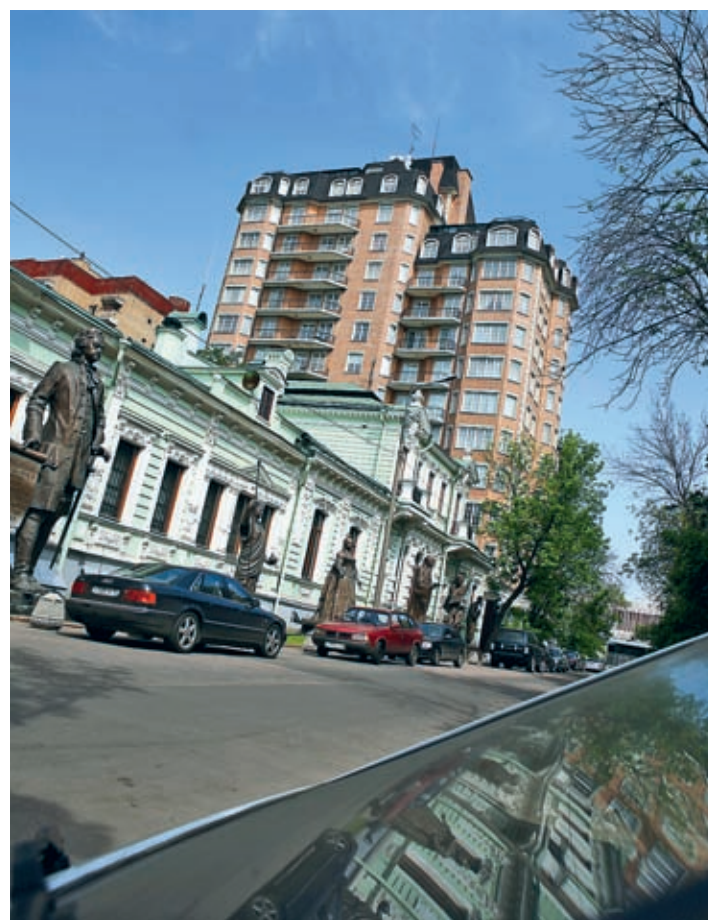
Так что предложение в центре нужно брать сегодня: завтра его может и не быть. Понятно, что новое элитное жилье все равно останется в городе, но критерии его, скорее всего, изменятся. В первую очередь корректировке подвергнется принцип location — местоположения «элитки». О том, что география строительства дорогого жилья в перспективе выйдет далеко за пределы ЦАО, эксперты говорят уже сегодня. Судя по всему, покупатели их слышат, поэтому и не ждут.

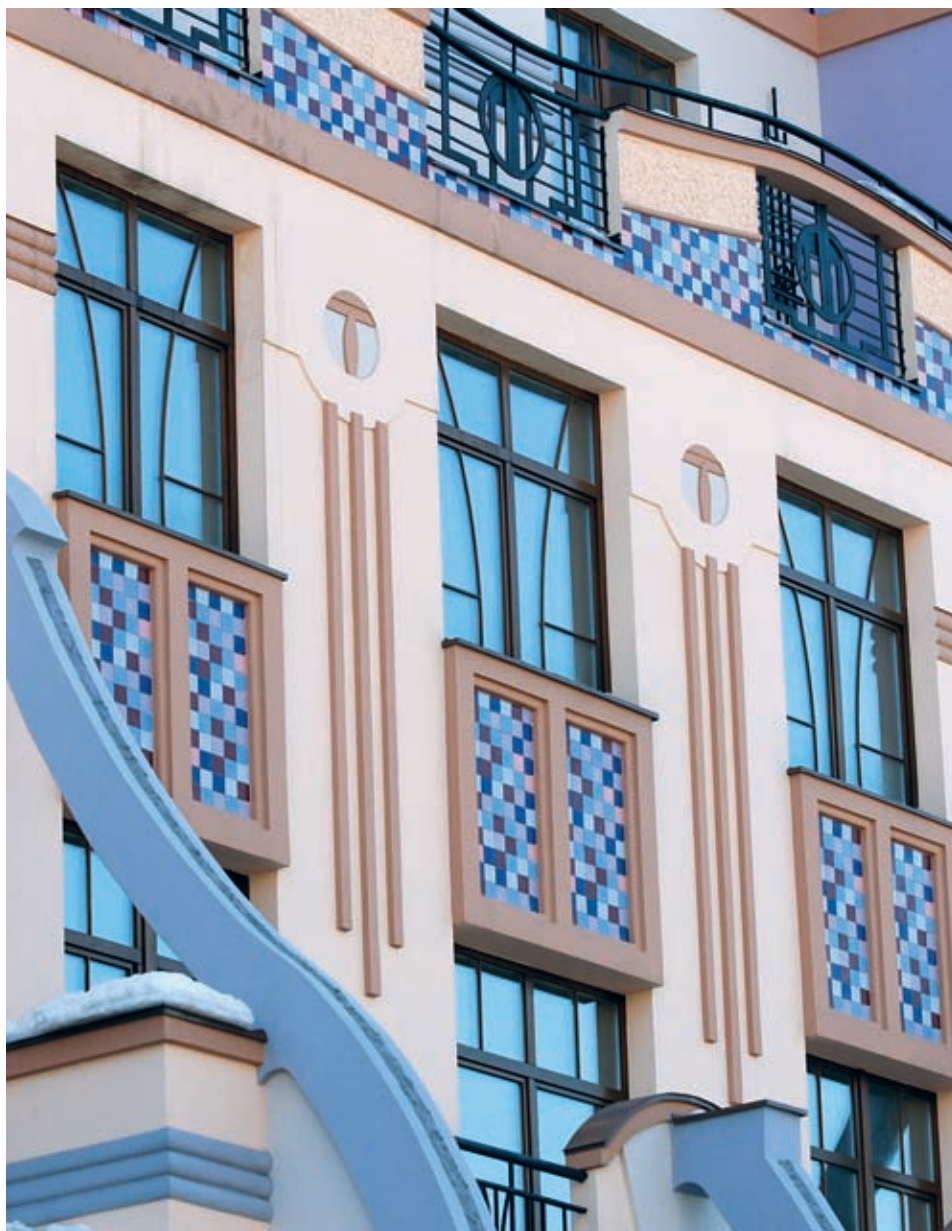
»» В ОЖИДАНИИ ЧУДА

Поведение покупателей элитных новостроек объяснимо. А вот чего хотят приобретающие вторичное элитное жилье — не вполне понятно.

По данным компании Evans, в III квартале нынешнего года спрос на вторичном рынке купли-продажи элитных квартир резко сократился: по сравнению со II кварталом активность покупателей снизилась примерно на 30%. При этом в июле и августе количество обращений по приобретению недвижимости было на 10% выше, чем в сентябре.

В отличие от спроса количество новых предложений на вторичном рынке элитного жилья Москвы значительно увеличилось. Во II квартале, по сведениям Knight Frank, на вторичном рынке появилось 238 новых квартир,





что превышает показатели I квартала на 23%. Это максимальное значение со II квартала 2009 года, когда на рынок было выброшено большое коли-

чество объектов: все опасались дальнейшего снижения цен и финансовых трудностей. Согласно данным Evans, в III квартале по сравнению со II кварталом рост составил еще около 20%. Такая ситуация привела к некоторой коррек-

В кризис даже оптимистично настроенные застройщики элитного жилья думали **не о новых проектах**, а о том, как **закончить** уже строящиеся или реализовать готовые объекты. Будущее ограничивалось **завтрашним днем**

чества объектов: все опасались дальнейшего снижения цен и финансовых трудностей.

Согласно данным Evans, в III квартале по сравнению со II кварталом рост составил еще около 20%. Такая ситуация привела к некоторой коррек-

ции средних цен по сравнению с началом года. Средняя стоимость элитных квартир на вторичном рынке Москвы на сегодняшний день оценива-

ется в \$4,13 млн. Самое дорогое предложение — многокомнатная квартира на Остоженке (Молочный пер., 7) стоимостью \$44 млн. Как утверждают специалисты компании Est-a-Tet, всего на сегодняшний день на вторичном рынке элитно-

го жилья выставлено на продажу около 2 тыс. квартир в ценовом диапазоне от \$1 млн.

» ПОКУПАТЕЛЬ ПОШЕЛ НЕ ТОТ

Чем руководствуются собственники, выставляющие свои квартиры по докризисным ценам, понятно. А вот на что надеются покупатели, эксперты объяснить не могут. Вообще, по их признанию, покупатель стал «совсем не тот». Говоря риэлторским языком, портрет покупателя претерпел изменения.

Наиболее сильно в портретных характеристиках покупателей элитного жилья в Москве, по мнению **директора департамента элитной недвижимости компании Penny Lane Realty Александра Зиминского**, изменилась профессиональная деятельность покупателей. Так, если среди покупателей элитной недвижимости доля руководителей иностранных предприятий в докризисный период колебалась около 22%, то сейчас она равняется 12%. В два раза уменьшилось число покупателей из сферы шоу-бизнеса — с 14 до 7%. Количество представителей других профессий среди покупателей элитной недвижимости осталось прежним: топ-менеджеры крупных компаний составляют около 34% (до кризиса — 38%), собственники высокодоходного бизнеса — 26% (вместо докризисных 25%).

«Перемены в портрете покупателя связаны и с возрастными показателями, — добавляет эксперт. — Если до кризиса приобретателями элитных квартир становились люди в возрасте от 32 лет, то сейчас основная доля обладателей элитного жилья — граждане не моложе 38 лет. Семейных клиентов (83%) гораздо больше, чем одиноких (17%). В 2007–2008 годах соотношение клиентов с семьями и одиночек было иным: 77 к 23%».

А вот основными покупателями «элитки» как были, так и остаются мужчины, которые заключают 74% общего числа сделок. Примерно такой же показатель мужского контингента (69%) отмечался и до кризиса.

Людей с высокими доходами, которые могут себе позволить купить элитное жилье, по оценкам Зиминского, в нашей стране всего 1–1,5%. Всего 1%, но какой? В рифму просится лишь «золотой». В точки зрения стихосложения, может, не совсем правильно, зато суть верна. 