



ВЗГЛЯД В ПРОШЛОЕ С ПРИЦЕЛОМ НА БУДУЩЕЕ

АВТОР: Оксана САМБОРСКАЯ

Мудрые люди считают, что все уже когда-то случилось, а теперь лишь повторяется с новыми акцентами. Нынешняя ситуация на валютном, фондовом и сырьевом рынках позволяет аналитикам предполагать, что осенью не исключено новое снижение цен на рынке недвижимости. Это в свою очередь заставляет пристально изучать тенденции второй половины 2008-2009 годов: они могут вернуться.

Прошлая фаза кризиса ознаменовалась переходом покупателей из бизнес-класса в элитный сегмент. Кроме того, изменилось само представление об элитности. Почему так случилось? Причину называет управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев: «Основным двигателем в тот момент были снизившиеся цены. Кризис расширил возможности потенциальных покупателей, у которых появился шанс приобрести более качественное жилье в рамках меньшего бюджета».

Директор по продажам компании Vesper Наталья Шичанина уточняет, что в 2009 году на элитном рынке произошел очень серьезный откат цен — на 30–50%. «По ценовому показателю элитная

недвижимость приблизилась к верхнему сегменту бизнес-класса. Разумеется, некоторые покупатели, изначально рассчитывающие на покупку жилья в бизнес-классе, успели воспользоваться моментом и заключили сделки по покупке элитных объектов».

Похоже, сегодня риэлторы об этих временах вспоминают с затаенным восторгом: руководитель отдела московских продаж департамента жилой недвижимости компании Knight Frank Ольга Тараканова рассказывает, что нередко возникала ситуация, когда собственникам требовалось срочно продать свой объект, поэтому они резко снижали цену. «Например, в нашей практике был случай, когда квартира в жилом комплексе



Многие считают, что среди покупателей дорогих квартир повысился интерес к компактным метражам. Квартиры общей площадью 50-60 м² появились практически во всех новых элитных проектах

«Не все элитные дома стали доступны покупателям из бизнес-класса: в основном это касалось домов на Таганке, Чистых прудах. Объекты, расположенные на Остоженке и Патриарших прудах, были вне конкуренции»

«Спутник» была реализована по \$10 тыс. за 1 м². Срок экспозиции этого объекта составил всего один день».

Картину дополняет управляющий партнер компании Contact Real Estate Денис Попов: «В тот период на рынок вышли новые интересные проекты, которые надо было как-то реализовывать в изменившихся условиях — застройщики снижали цены. В итоге люди, которые до кризиса могли позволить себе бизнес-класс за пределами Центрального округа, теперь за эту же сумму могли купить квартиру в элитном проекте в центре. Так, первые продажи в жилом комплексе «Четыре солнца», который вышел на рынок в конце 2008 года, осуществлялись по \$6,2 тыс. за 1 м²».

Однако есть специалисты, которые предлагают не преувеличивать масштаб

бедствия. Наталья Шичанина описывает ситуацию так: «Далеко не все элитные дома стали доступны покупателям из бизнес-класса: в основном это касалось «второго эшелона» — элитных домов на Таганке, Чистых прудах и т.д. Фавориты рынка — объекты, расположенные на Остоженке, Пречистенке, Патриарших прудах — по-прежнему были вне конкуренции».

Эксперт утверждает, что в целом миграция клиентов коснулась крайне небольшого количества проектов и на очень короткий промежуток времени. Дело в том, что покупатели из бизнес-класса не всегда находили устраивающие их варианты в элитных проектах. «Разница в абсолютной стоимости квартир бизнес-класса и элитных превышает 2,5 раза, — продолжает рассказ управля-



В наиболее тяжелый для элитного сегмента 2009 год в домах-новостройках было продано порядка 320 квартир. Из них на долю покупателей, перешедших из более низких сегментов, пришлось не более 15%

ющий партнер компании IntermarkSavills Дмитрий Халин. — При этом средняя площадь квартиры бизнес-класса на 50% меньше, чем квартиры элитного сегмента. Таким образом, типичный бюджет, которым располагает среднестатистический покупатель квартиры бизнес-класса, в несколько раз меньше, чем у покупателя жилья премиум-класса.

В наиболее тяжелый для элитного сегмента 2009 год в домах-новостройках было продано порядка 320 квартир.

Из них на долю покупателей, перешедших из более низких сегментов, пришлось не более 15%.

В этот период произошла существенная переоценка «элиты»: проекты изменились качественно.

Однако не стоит винить в этом «неофитов» элитного рынка. Наталья Шичанина уверена, что девелоперы отреагировали не на переход клиентов из бизнес-класса, а на спрос. «Во многих проектах были улучшены планировки квартир. Люди стали серьезнее относиться к функциональности жилья — неоправданная роскошь отошла на второй план».

Партнер компании Chesterton Екатерина Тейн отмечает, что в кри-

зис застройщики суперэлитных проектов уменьшили площади квартир, где это было возможно. Так, в двух проектах — Гранатный, 6, и Гранатный, 8, — нижние этажи поделили и сделали квартиры по 200–250 м² вместо 500. Эти квартиры довольно быстро были распроданы первыми. Проект «Итальянский квартал» также был пересмотрен: вместо запланированных 220 квартир в нем стало 330.

Интересную деталь приводит управляющий партнер компании EliteCenter Карен Мелконян: «До кризиса элитная квартира 200 м² состояла из двух спален, а сейчас просят на 200 м² разместить три спальни, но сделать это очень сложно: в планировке не хватает окон». Безусловно, застройщики считаются с тем, что среди покупателей дорогих квартир повысился интерес к компактным метражам. Квартиры общей площадью 50–60 м² появились практически во всех новых элитных проектах.

Константин Ковалев отмечает, что тенденцией последних лет на рынке элитного жилья Москвы стало появление более крупных и менее дорогих проектов. Если раньше элитными считались только клубные объекты внутри Садового коль-



**ТОЧКА
ПРИТЯЖЕНИЯ**

PROESTATE®

12-14 СЕНТЯБРЯ 2012

Россия, Санкт-Петербург

Международный инвестиционный
форум по недвижимости



+7 (495) 668-09-37

WWW.PROESTATE.RU

+7 (812) 640-60-70



«Основным двигателем были снизившиеся цены. Кризис расширил возможности потенциальных покупателей, у которых появился шанс приобрести более качественное жилье в рамках меньшего бюджета»

«В нашей практике был случай, когда квартира в жилом комплексе «Спутник» была реализована по \$10 тыс. за 1 м². Срок экспозиции этого объекта составил всего один день»

ца, то со временем дефицит площадок для строительства привел к смещению «элиты» в районы, которые ранее считались непригодными для объектов высокого класса.

Сейчас для покупателей элитной недвижимости очень важна хорошая экологическая обстановка, не сомневается управляющий партнер компании Evans Анна Левитова. Люди обращают внимание на наличие благоустроенных парков и садов возле домов. «Поскольку большинство территорий с парками в центре уже освоено либо осваивается, застройщики предлагают альтернативные варианты в других зеленых районах Москвы, рядом с парками», — утверждает она.

А Карен Мелконян считает, что возвращаются покупатели, готовые приобрести «элитку», и приходят новые по-

купатели, которые задают девелоперам иные критерии формата жилья. «Из запросов клиентов и того, что предлагают девелоперы, следует, что в скором времени «элиты» и бизнес-класс могут объединиться».

Многие специалисты полагают, что рынок элитной недвижимости находится на абсолютно новом витке развития, причем изменения носят позитивный характер. Наталья Шичанина уверяет, что кризис все расставил по своим местам: «Прекратился сумасшедший рост цен, сократилось количество инвестиционных сделок. Снизился спрос: прошло то время, когда скупали все, невзирая на ликвидность. Покупатели стали очень тщательно относиться к качеству продукта. Все чаще к работе над проектами привлекаются именитые дизайнеры».




Рынок элитной недвижимости находится на абсолютно новом витке развития, причем изменения носят позитивный характер. «Кризис все расставил по своим местам. Прекратился сумасшедший рост цен, сократилось количество инвестиционных сделок. Снизился спрос: прошло то время, когда скупали все, невзирая на ликвидность. Покупатели стали очень тщательно относиться к качеству продукта. Все чаще к работе над проектами привлекаются именитые дизайнеры»

Если опасения по поводу прихода новой волны кризиса оправдаются и нас опять ждет очередной «черный» август, то все рассуждения о новых форматах можно смело забыть

Дмитрий Халин подтверждает эту позицию, считая, что рынок сейчас находится в некоем промежуточном состоянии. «Застройщики хотели бы вернуть старую добрую «элитку» с большими метражами и высокими ценами. Но вместе с тем приходится считаться с изменившимися интересами покупателей. Однако при этом на рынке в премиальном сегменте присутствуют совершенно разные объекты: покупатель без проблем находит как квартиры в комплексах из нескольких сотен квартир, так и объекты в малоквартирных роскошных клубных домах, интерес к которым неизменно велик. «Элитка» никогда не будет стандартной: слишком отличается возраст покупателей, состав их семей, статус и виды бизнеса, которыми они занимаются. Поэтому выбор элитного жилья всегда будет широким».

Вот только одно «но»: если опасения по поводу прихода новой волны кризиса оправдаются и нас опять ждет очередной «черный» август, то все рассуждения о новых форматах можно смело забыть. Не исключено, что реальные покупатели элитной недвижимости будут оперировать еще меньшими бюджетами, а значит, девелоперам вновь придется подстраиваться под новую реальность.

Дмитрий Халин напоминает, что с конца 2009 года доля кризисных предложений в портфелях застройщиков стремительно сокращалась, поэтому количество переходов из бизнес-класса в премиум-сегмент становилось все менее существенным: в 2010 году — около 10%, в 2011 году — около 5%. Но кто знает, не придется ли начать отсчет в обратную сторону. 



Тел. +7 (495) 780-40-40
www.kr-lofts.ru



Мансарда. Наверное, когда-то Вы даже и не думали о том, что мансарда в Москве – это реальность.

KR LOFTS представляет подлинную мансарду в историческом центре Москвы. Настоящий эксклюзив — мансарды в лофт-проектах: Николаевский дом, Clerkenwell House в Хамовниках и Кадашевские палаты в Замоскворечье. Панорамные виды на историческую Москву: на храм Николая Чудотворца, Остоженку, храм Христа Спасителя, храм Иконы Божией Матери в Замоскворечье, Кремль.



ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОГРАНИЧЕНО. В трех проектах представлены 25 мансард площадью от 150 м².

Мансарда — настоящий эксклюзив на рынке недвижимости Москвы.

ЭТО НАСТОЯЩАЯ ЦЕННОСТЬ.

Мансарда от KR Lofts — это потрясающие виды на город и его историю. Живи настоящими ценностями!



ТОЛЬКО ЛЕТОМ СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ НА ПОКУПКУ. От 8 000 у.е. за м².

Подробности у менеджера.