

# АПАРТАМЕНТЫ СДЕЛАЛИ ПОГОДУ НА ЭЛИТНОМ РЫНКЕ

АВТОР:

*Ольга Петрова*



КРИЗИС НЕ ПОМЕХА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭЛИТНЫХ АПАРТАМЕНТОВ. ИХ ГЛАВНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО — БОЛЕЕ НИЗКАЯ ЦЕНА, ЧЕМ У ЛЮКСОВЫХ КВАРТИР, — ПРИШЛОСЬ ОСОБЕННО КСТАТИ СЕГОДНЯ, КОГДА ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ИНВЕСТОР ИЛИ ПОКУПАТЕЛЬ ВЫСОКОБЮДЖЕТНОГО ПРОДУКТА СЧИТАЕТ КАЖДЫЙ СЭКОНОМЛЕННЫЙ ДОЛЛАР.

Элитные апартаменты ничем не уступают домам премиум-класса: их специфика заключается в другом статусе — это жилье гостиничного типа, формально нежилое: проще говоря, в нем нельзя прописаться. Правда, такая особенность не сильно волнует 90% потенциальных покупателей дорогих апартаментов. Их заботит только статусность жилья, уникальность его месторасположения и адекватная цена.

«Апартаменты — востребованный товар: ликвидные предложения по хорошей цене уходят быстро, неудачные висят на рынке», — описывает нынешнее положение дел управляющий партнер агентства недвижимости Tweed Ирина Могилатова.

*Апартаменты привлекательны для конечных покупателей, а также для инвесторов, которые приобретают их для сдачи в аренду или перепродажи*

Впрочем, как уточняет директор по развитию бизнеса департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank Ольга Тараканова, произошло одно немаловажное изменение. По словам эксперта, теперь девелоперы готовы предоставлять хорошие скидки на прайс-лист в рублях. «Что же касается апартаментов с ценами в валюте, то наблюдается тенденция прошлого года: курс фиксируется на существенно более низком уровне и обязательно предлагается скидка от общей цены», — замечает она. Таким образом, найти нужный вариант по приемлемой цене стало проще.

Элитные апартаменты — столичные первоходцы в своем формате. Такое нежилое жилье начало набирать популярность года три-четыре назад не из-за того, что элитный рынок Москвы нуждался в чем-то новом. Комплексы





Невозможность прописки не сильно волнует 90% потенциальных покупателей дорогих апартаментов. Их заботит только статусность жилья, уникальность его месторасположения и адекватная цена



апартаментов не прихоть застройщиков, по большей части это вынужденная мера при дефиците площадок. «Думаю, если бы в центре Москвы были бы подходящие свободные места, девелоперы предпочли бы возводить жилье», — уверена Ирина Могилатова.

В сегодняшних реалиях этот формат распространился по всей Москве. Так, по данным компании Kalinka Group, доля апартаментов в общем объеме первичного предложения в премиальном сегменте увеличилась с 16% в 2012 году до 44% в 2014-м. «На элитном рынке экспонируется 21 объект с апартаментами — около 800 лотов. За три года объем предложения увеличился в четыре раза», — комментирует директор департамента стратегического консалтинга Kalinka Group Роман Попов.

По статистике, которую приводит председатель совета директоров «Бест-Новострой» Ирина Доброхотова, 80% апартаментов

сконцентрировано в Центральном административном округе — в таких районах, как Арбат, Замоскворечье, Пресненский (68% общего объема предложения элитных апартаментов). «Некоторые объекты находятся за пределами центра: например, Tweed Park (Северо-Западный округ), Art Residence (Северный округ), Atlantic Apartments (Западный округ)», — перечисляет она.

Актуальный тренд в элитном сегменте: все чаще фасадные особняки переделываются

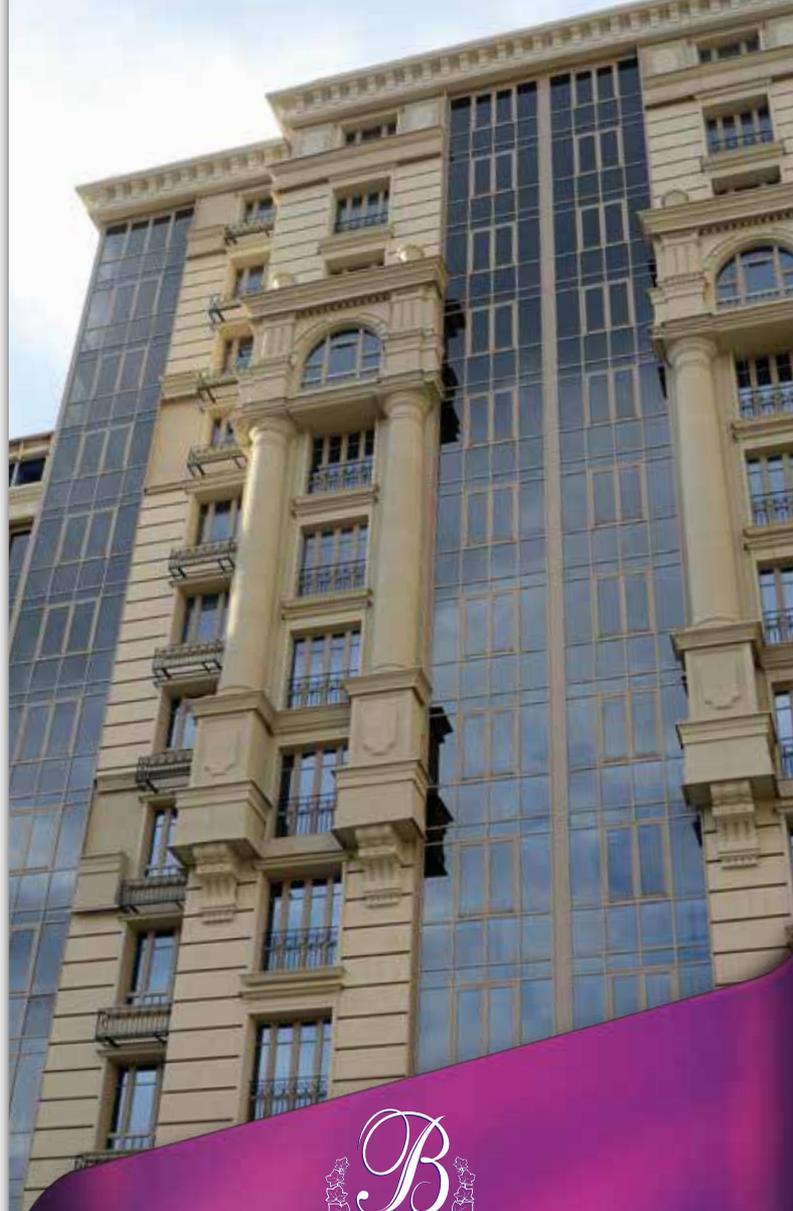
В клубном доме с бассейном коммунальные платежи достигают 550 руб. за 1 м<sup>2</sup> в месяц, а в новом клубном доме апартаментов без собственной инфраструктуры цена за эксплуатацию — 130–140 руб. за «квадрат»



*«На элитном рынке экспонируется 21 объект с апартаментами — около 800 лотов. За три года объем предложения увеличился в четыре раза»*

в объекты с апартаментами. «Одним из наиболее удачных апарт-проектов в центре Москвы является St. Nickolas (девелопер Vesper), который расположен на Никольской улице, в шаговой доступности от Кремля. Это отреставрированный особняк XIX века — единственный в районе Китай-города дом с жилыми апартаментами класса de luxe», — подчеркивает Ирина Могилатова.

Уникальным проектом Роман Попов называет Golden Mile Private Residence



  
ANNO DOMINI MMXIII  
**Виноградный**  
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС  
ИЗМАЙЛОВО

  
Банк Москвы

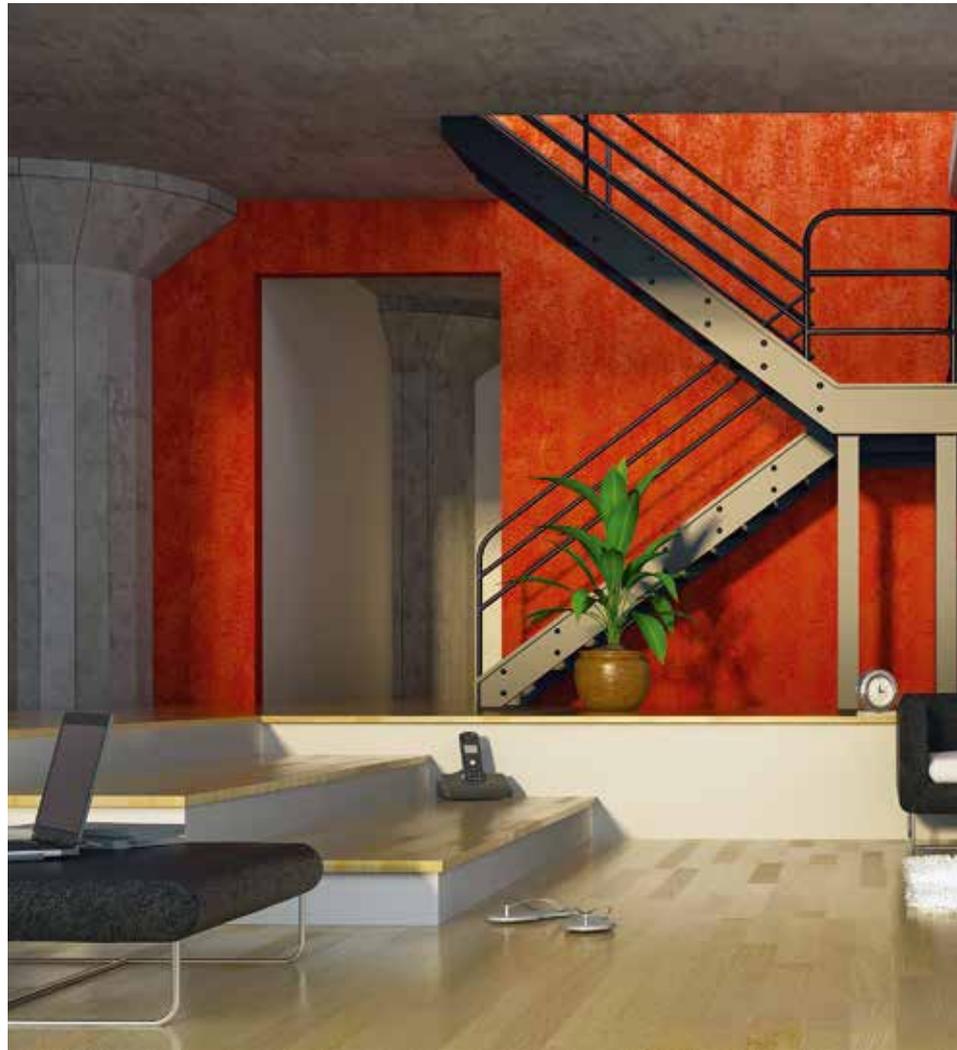
**ИПОТЕКА**  
от **9,9%** годовых

\* 9,9% размер переплаты клиента, взявшего кредит в ОАО «Банк Москвы» (далее – Банк) на покупку жилого помещения в рамках специальной акции по продукту «Приобретение строящегося жилья» стоимостью от 20 000 000 руб., при одновременном предоставлении скидки застройщиком, организатором акции, ЗАО «Прима-мех» на приобретаемое с помощью кредитных средств Банка жилое помещение в ЖК «Виноградный» в размере 8% от стоимости приобретаемого жилого помещения, при получении кредита сроком на 80 месяцев и первоначальном взносе 50%. Количество квартир, участвующих в акции, ограничено. Стандартные условия кредитования Банка по продукту «Приобретение строящегося жилья» в рамках специальной акции: проводится во всех подразделениях ОАО «Банк Москвы», предоставляющих услуги по кредитованию физических лиц. В акции участвуют физические лица, подавшие кредитную заявку в срок – с 27.04.2015 г. по 30.06.2015 г. Условия проведения акции: целевое назначение кредита – приобретение жилого помещения на этапе строительства и приобретение жилого помещения по завершении строительства, валюта кредита – рубли, погашение кредита – аннуитетными платежами, процентная ставка до регистрации ипотеки 16,55%, после регистрации ипотеки – 15,95% годовых (при отсутствии личного и титульного страхования процентная ставка увеличивается на 1% пункт), срок кредитования – не более 50 лет, минимальная сумма кредита – 490 000 рублей, максимальная сумма кредита – 200 млн. рублей. Комиссия за выдачу кредита – отсутствует. Кредит предоставляется при условии соответствия потенциального Заемщика/Созаемщика/Поручителя требованиям Банка. Банк имеет право отказать в выдаче кредита без объяснения причин. Дополнительная информация об условиях кредитования ОАО «Банк Москвы» по телефону справочной службы 8 800 200-23-26 (звонок бесплатный) или на сайте Банка [www.bm.ru](http://www.bm.ru). ОАО «Банк Москвы». Генеральная лицензия Банка России №2748 от 10.08.2012 г. Москва, ул. Рождественка, д. 8/15, стр. 3. Реклама.

**(495) 228 00 10**



на Остоженке (девелопер NBM). «Проект представляет собой новое строительство с сохранением знаменитого исторического здания, возведенного в 1902 году ярким мастером эпохи модерна — архитектором Николаем Жериховым», — описывает элитные апартаменты специалист. Комплекс «Сады Пекина» от «Галс-Девелопмент» — суперсовременные 12-этажные корпуса с панорамными пентхаусами на крышах. Живые сады и зоны отдыха во дворах, на крышах, в холлах зданий создают комфортную и умиротворенную атмосферу в центре столицы. Turandot Residences



на Арбате (девелопер «Траст-Ойл») — клубный дом, который примыкает к зданию Театра Вахтангова. Специалисты также выделяют комплекс Mon Cher от компании Capital Group и гостиницу «Москва», в которой тоже можно приобрести апартаменты.

Одно из главных преимуществ апартаментов — цена. По оценке заместителя директора департамента стратегического консалтинга NAI Besag Анны Данченко, стоимость аналогичных жилых проектов в среднем на 30–40% выше стоимости апартаментов.

Цена зависит от многих факторов: от района, в котором находится объект, от стадии строительной готовности, от материалов, используемых при возведении и отделке. По данным IntermarkSavills, на конец I квартала 2015 года средняя стоимость в сегменте элитных апартаментов составляет \$13,5 тыс. за 1 м<sup>2</sup>. «Для сравнения: средневзвешенная

Такое нежилое жилье начало набирать популярность года три-четыре назад не из-за того, что элитный рынок нуждался в чем-то новом. Это не прихоть застройщиков, а вынужденная мера при дефиците площадок



На конец I квартала 2015 года средняя стоимость в сегменте элитных апартаментов составляет \$13,5 тыс. за 1 м<sup>2</sup>. Средневзвешенная цена в сегменте элитных жилых комплексов с квартирами — \$17,6 тыс. за 1 м<sup>2</sup>

цена в сегменте элитных жилых комплексов с квартирами — \$17,6 тыс. за 1 м<sup>2</sup>», — говорит руководитель отдела анализа и мониторинга рынка IntermarkSavills Анатолий Довгань.

Специалисты рынка настаивают, что сейчас действуют хорошие скидки. Так, отмечает Ирина Доброхотова, в люксовых Balchug Residence и Balchug Viewpoint от компании «Интеко» стоимость 1 м<sup>2</sup> на старте продаж почти на 30% доступнее, чем в среднем по рынку элитных апартаментов в Москве: около 450 тыс. руб. в Balchug Residence и 457 тыс. руб. в Balchug Viewpoint. «Таким образом, у инвесторов появился шанс купить апартаменты уровня de luxe с одной спальней по цене чуть более 20 млн руб. в пешей доступности от Кремля. Два года назад такое нельзя было вообразить», — замечает Ольга Тараканова.

Спрос на апартаменты из-за экономической нестабильности еще в начале года был невысок.



Однако, по словам Романа Попова, несмотря на пессимистичные прогнозы спада продаж на 15–20%, в марте 2015 года количество сделок соответствовало показателям прошлого года. «Покупатели премиальных апартаментов теперь более рационально подходят к покупке, предпочитая объекты нижнего ценового диапазона и меньшей площади. Минимальная площадь в сегменте элитных апартаментов — 38–40 м<sup>2</sup>, минимальная цена — 300–400 тыс. руб. за 1 м<sup>2</sup>», — говорит он.

По мнению Анатолия Довганя, апартаменты пользуются достаточно устойчивым спросом:

80% апартаментов сконцентрировано в Центральном административном округе — в таких районах, как Арбат, Замоскворечье, Пресненский (68% общего объема предложения элитных апартаментов)



в I квартале этого года апартаменты занимали около 40% общего объема спроса. Покупатели очень интересуются апартаментами в реконструированных домах, особенно на начальной стадии продаж. Среди наиболее успешных подобных проектов он называет St. Nickolas на Никольской улице, где за первые два месяца реализации было раскуплено около 70% апартаментов.

По подсчетам Анны Данченко, в элитном проекте продается в среднем по три–пять апартаментов в месяц. Такие объекты привлекательны для конечных покупателей, а также для инвесторов, которые приобретают их для сдачи в аренду или последующей перепродажи.

Что пугает покупателей апартаментов? Прежде всего они опасаются налоговой нагрузки и дорогого постпродажного обслуживания. Как рассказывает Ольга Тараканова, стоимость эксплуатации напрямую зависит от трех основных параметров: количества апартаментов/квартир в комплексе, наличия собственной инфраструктуры, особенно спортивной, и качества самого объекта. «Например, в небоскребах в «Москва-Сити» стоимость эксплуатации высока и сопоставима с операционными расходами на офисную недвижимость. В остальных

## *Специалисты выделяют комплекс Mon Cher от компании Capital Group и гостиницу «Москва», в которой тоже можно приобрести апартаменты*

случаях расходы на эксплуатацию соизмеримы с теми, что требуют жилье аналогичного размера и качества в домах по соседству», — замечает она. Ольга Тараканова приводит пример: в клубном доме с бассейном коммунальные платежи достигают 550 руб. за 1 м<sup>2</sup> в месяц, а рядом в новом клубном доме апартаментов без собственной инфраструктуры цена за эксплуатацию — 130–140 руб. за «квадрат».

Ирина Могилатова обращает внимание на более высокое налогообложение по сравнению с квартирами. На такой вид недвижимости действует повышенная налоговая ставка — от 0,5 до 2%. А ведь с кризисом покупатели элитной недвижимости стали еще практичнее и считают каждый доллар.

Пока элитный рынок апартаментов чувствует себя относительно спокойно: новые проекты выходят на рынок, покупатели пользуются кризисом и приобретают уникальные объекты по ценам, которые были непредставимы еще год назад. Дальнейшее развитие формата зависит от экономической и геополитической ситуации, а также от того, получат ли когда-нибудь апартаменты статус жилой недвижимости. (ДН)

Актуальный тренд в элитном сегменте: все чаще фасадные особняки переделываются в объекты с апартаментами. «Одним из наиболее удачных апарт-проектов в центре является St. Nickolas на Никольской улице»

