

Автор: Андрей ГРИГОРЬЕВ

«Бизнес» vs. «Эконом» игра на перспективу



Московский рынок недвижимости, казалось бы, давно классифицирован до мельчайших деталей, и каждому столичному дому отведено в общей линейке своё место и своя цена. Однако в этой системе **существует поразительный парадокс**. Сегодня современные новостройки бизнес-класса находятся в одной ценовой нише с массовой «панелью», устаревшей «вторичкой» и другим жильём невысоких потребительских характеристик, в целом именуемым «эконом». Этот факт заставляет покупателей, располагающих относительно небольшой суммой (и прежде всего тех, кто приобретает жильё с инвестиционными целями), **всерьёз задуматься: какому же классу отдать предпочтение?**

» КРИЗИС – ВРЕМЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ!

Набирающий обороты международный финансовый кризис, лихорадка на фондовых рынках, постоянное перетекание инвестиционных потоков из одного сегмента в другой — всё это объективная реальность сегодняшнего дня, не считаться с которой невозможно. Однако кризисные явления не могут быть вечными: по оценкам аналитиков, их окончание (по крайней мере, в России) лежит где-то в промежутке от 6 месяцев до 1 года. При этом игра на падающем рынке (даже если признать российский рынок тако-

ся, поскольку по традиции живёт своей жизнью, лишь отчасти сочетающейся с общерыночными тенденциями). Таким образом, через 2–3 года инвесторы, у которых хватит терпения, могут оказаться обладателями золотиносных объектов и проектов.

Что касается нашей страны, то утверждение «Кризис — идеальное время для укрепления своих позиций, пик возможностей для тех, кто в состоянии использовать данный момент для роста», приписываемое миллиардеру Михаилу Прохорову, давно уже нашло подтверждение

за 9 месяцев 2008 года в Москве было построено всего 2 млн м² жилья — своеобразный антирекорд последних 6 лет. При этом около 65% этих «квадратов» не поступят на свободный рынок, а будут использованы для реализации различных федеральных и городских социальных программ. Можно, конечно, вслед за рядом экспертов утверждать, что данный дефицит будет компенсирован за счёт активного строительства в Подмоскowie, однако сращивание столицы и области в единый Московский регион — ещё не до конца оформившаяся тенденция, и сколько бы мы ни говорили о перетекании в Подмоскowie и девелоперской активности, и покупательского спроса, пока всё это не пошатнуло репутацию Москвы как одного из самых притягательных рынков недвижимости.

В последние несколько недель уже прозвучало несколько громких заявлений о «замораживании» целого ряда проектов и пересмотре не одного инвестиционного портфеля, и наверняка прозвучит ещё немало. В итоге и игроков, и проектов на рынке останется всё меньше и меньше, объём нового строительства сокращается всё активнее и активнее. К чему это приведёт в недалёком будущем, понять несложно: сейчас многие потенциальные покупатели жилья находятся в растерянности или, рассчитывая на серьёзное падение цен, занимают выжидательную позицию, что

Игра на падающем рынке может оказаться не менее, а то и более экономически интересной, чем на растущем. Через 2–3 года инвесторы могут оказаться обладателями **ЗОЛОТОНОСНЫХ** объектов и проектов

вым) может оказаться для инвесторов не менее, а подчас и более экономически интересной, чем на растущем. Неслучайно международные инвестиционные консультанты в области Real Estate сегодня советуют в равной степени обращать внимание как на поднимающуюся на фоне «кризиса доверия» Турцию или традиционно стабильную Швейцарию, так и на продолжающие движение вниз Великобританию и Испанию (сегмент элитной недвижимости в данном случае не рассматривает-

в деятельности целого ряда крупных компаний, сумевших повернуть нынешнюю ситуацию себе во благо. Возможно, финансовая «подушка безопасности» у частных покупателей и инвесторов не столь мощна, как у «китов» бизнеса, но и для них самое время вступить в игру, где на кону — немалый выигрыш.

Чем этот выигрыш может быть обусловлен? Прежде всего, заметно сокращающимися объёмами строительства: так, согласно официальным данным,



Что касается набора характеристик, то тут, безусловно, новые дома выигрывают у старой «панели» по всем статьям, кроме цены за метр

вполне понятно с психологической точки зрения, но не совсем правильно с точки зрения инвестиционной. По окончании кризиса, когда «поднимет голову» так называемый отложенный спрос на столичную жилую недвижимость, выяснится, что торговать-то особо и нечем. Какими темпами тогда начнёт расти стоимость м² — остаётся только догадываться. При этом благодаря «замороженным» проектам, большая часть

смысл вновь обратиться к тому, с чего начали: в течение последнего года темпы роста цен на массовую «панельку» или устаревшую вторичку опережали темпы роста цен на новостройки бизнес-класса, всё более сближая эти сегменты. С сентября 2007 года по сентябрь 2008 года рублёвый ценовой прирост в сегменте «типовая панель» составил 52%, в сегменте «современная панель» — 47%, в сегменте «современный монолит-кирпич» — 41%. Правда,

грызает у «эконома» по всем статьям, какой ни коснись. Взять хотя бы местоположение. Всем известно, что экономичная панель давным-давно начала вытесняться на окраины столицы, а сегодня фактически перешагнула границы МКАД и продолжает движение всё дальше и дальше в область. При этом бизнес-класс прочно сохраняет за собой площадки, крайне привлекательные с точки зрения и транспортной доступности, и инфраструктурной развитости районов, и экологии — примеры активно разрекламированного жилого комплекса «Лосиный остров», расположенного на границе одноимённого Национального парка, или ЖК «Измайловский», находящегося в непосредственной близости от другого парка, это только подтверждают.

Аналогичный расклад в области архитектуры, используемых строительных материалов и инженерных решений. Конечно, и панельное домостроение не стоит на месте — появляются новые серии, куда более удобные для жизни, чем «произведения» 70-х годов. Однако разработка индивидуального проекта, привлечение к работе архитекторов, способных создать нечто неповторимое, самая современная инженерия, эксклюзивный дизайн общественных зон — пока всё это экономклассу просто недоступно, как недоступны ему и многоуровневые подземные паркинги, охраняемая и благоустроенная территория жило-

На первый план при **выборе объекта для покупки или инвестиционного вложения** выходят такие показатели, как набор характеристик того или иного типа жилья, а также его инвестиционный потенциал

которых находится в сегменте бизнес-класса, своё недополучит не только рынок, но и правительство — в виде традиционной «доли города». А это вполне может означать следующее: через пару лет не почти все, как сейчас, а просто все новостройки эконом-класса будут уходить на «социалку», что волей-неволей сместит покупательский спрос в сторону бизнес-класса и тем самым ещё больше подстегнёт рост цен в данном сегменте. Инвестиционные выгоды при таком развитии событий очевидны.

Кстати, по поводу цен. Течение событий не позволяет однозначно утверждать, что нынешний кризис — время их обязательного падения. Допустим, пример с элитной недвижимостью Лондона, продолжающей расти в цене, может считаться некорректным («элитка», повторим, является особой областью сферы Real Estate). Но ведь и в «эпицентре землетрясения» Нью-Йорке цены на жильё не рухнули, практически замерев, а экономическая столица Америки — это уже прямая параллель с Москвой, рынку которой большинство экспертов также предсказывает не скатывание в пропасть, а лишь коррекцию цен в ходе кризиса (в пределах 10%), а затем их дальнейший рост.

» КЛАСС С ВЫИГРЫШНЫМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ

Если немного отвлечься от кризиса и вернуться к теме инвестиционного противостояния эконом- и бизнес-классов на рынке жилья, то имеет

в нынешнем сентябре экономкласс несколько сдал позиции — небольшое общегородское повышение цен как раз во многом обеспечивал бизнес-класс и «элитка». Но общая картина от этого не меняется: «классовый» разрыв, который ещё несколько лет назад выглядел весьма внушительным, сегодня таковым уже не является. Так что на первый план при выборе объекта для покупки или инвестиционного вложения выходят такие показатели, как набор характеристик того или иного типа жилья, а также его инвестиционный потенциал.

Что касается набора характеристик, то тут, безусловно, бизнес-класс выи-



На первом этапе стоимость м² в комплексе бизнес-класса может быть равной стоимости типовой панели, зато к окончанию строительства она имеет шансы вырасти втрое

го комплекса и уж тем более своя инфраструктура, лежащая в диапазоне от торгового центра с супермаркетом и кафе до собственного теннисного корта, бассейна или SPA-центра.

Отдельной строкой стоит отметить такую важную составляющую существования каждого ЖК, как управление и эксплуатация. Какими бы новыми словами ни назывались сегодня эксплуатирующие организации, в чьём ведении находятся дома экономкласса, по сути, людям часто приходится иметь дело всё с теми же слесарями, сантехниками и электриками, мало изменившимися с советских времён, и всё с тем же набором эксплуатационных услуг, качество которых по-прежнему оставляет желать лучшего. Бизнес-класс в этом смысле сделал не один даже, а несколько гигантских шагов вперёд: собственники жилья в этом сегменте избавлены от головной боли, связанной с эксплуатацией.

» О ВАЖНОСТИ ШИРОТЫ И РАЗНООБРАЗИЯ

Если набор потребительских характеристик, присущих комплексам бизнес-класса, выглядит однозначно выигрышным по сравнению с аналогичным «экономическим» набором, то в области инвестиционной привлекательности всё куда более тонко. Совершенно очевидно, что подавляющее большинство инвесторов стремится приобрести жильё за минимальные

Важной составляющей инвестиционной привлекательности является и ширина круга покупателей, потенциально заинтересованных в приобретении жилья в том или ином сегменте

деньги — то есть, в доме, находящемся на самом раннем этапе строительства, когда цены на м² выглядят совсем не угрожающе. А затем, естественно, продать по окончании строительства, когда цена того же м² намного выше. Так вот, на первом этапе стоимость «квадрата» в комплексе бизнес-класса может быть равной стоимости какой-нибудь типовой панели, а иногда и ниже. Когда средний показатель на вторичном рынке Москвы перешагивал очередную «психологическую» отметку в \$5 000 за м², квартиры в ряде



Было время, когда в сегменте бизнес-класса к продаже предлагались исключительно квартиры большой площади, а теперь в свободном доступе появилось и скромное по размеру жильё

проектов бизнес-класса, находившихся на начальном этапе реализации, можно было приобрести по цене \$2 500–3 000 за м². Зато к окончанию строительства цены в них имеют шансы вырасти в несколько раз, намного превысив среднюю стоимость современной, а уж тем более старой панели. Например, в уже упоминавшемся жилом комплексе «Измайловский» за неполные 4 года реализации квадратный метр подорожал приблизительно на 300%. Так что с инвестиционной точки зрения вложения в старый фонд выглядят более рискованными.

ственно, городские и федеральные власти. К тому же, ипотечное кредитование здесь имеет заметно больший вес — львиная доля выдаваемых кредитов приходится именно на «бизнес-классовых» заёмщиков.

Ещё одна существенная деталь — разнообразие предложений. И речь идёт не только о наличии на рынке большого числа комплексов, позволяющих будущему жильцу выбрать округ, район и едва ли не конкретную улицу. Было время, когда в сегменте бизнес-класса к продаже предлагались исключительно квартиры большой площади, что автоматически поднимало стоимость жилья на значительную высоту. Однако теперь в свободном доступе появились и скромные по размеру квартиры; к примеру, в составе «Дома на Беговой» насчитывается немало квартир площадью от 43 м², а в ЖК «Измайловский» нижняя планка установлена на уровне 54,5 м² — тоже немного по современным столичным меркам. В итоге даже \$250 000–300 000 позволяют стать обладателем жилья бизнес-класса с соответствующим набором характеристик, да и возможности ипотеки не стоит совсем уж сбрасывать со счетов. Даже если приобретение жилья бизнес-класса потребует некой мобилизации финансовых сил, она с лихвой окупится. Особенно если покупатель — инвестор, рассчитывающий не на мгновенную спекулятивную, а на более дальнюю, но гарантированную отдачу от своих вложений. ■