

Автор: Елена ПОЛОВЦЕВА

Недавно одно из агентств недвижимости, аналитическому отделу которого вполне можно доверять, обнародовало результаты очередного исследования ценовой ситуации на рынке недвижимости Москвы. Отмеченная в исследовании тенденция к резкому замедлению темпов падения цен, в принципе, не сенсация — об этом сегодня говорят буквально все, но ещё раз «зафиксировать» для себя данный тренд всё же стоит. Куда любопытнее и неожиданнее выглядят подсчёты, согласно которым получается, что с начала снижения стоимости столичных квадратных метров (т.е., где-то с октября прошлого года) столичный экономкласс потерял 36% от своей долларовой цены и 7% — от рублёвой; а вот квартиры бизнес-класса в долларах в среднем подешевели на 20,1%, зато в рублях прибавили 16,6%.

бизнес-класс и его покупатели **Движение навстречу**



Конечно, скептики немедленно станут утверждать, что получившийся расклад — исключительно результат поведения национальной и американской валюты по отношению друг к другу. Падение долларовых цен, наблюдающееся абсолютно во всех сегментах как жилой, так и коммерческой недвижимости, действительно во многом можно объяснить именно изменившимся балансом валют. Можно даже согласиться, что экономкласс особенно тяжело переживает кризис, поскольку именно здесь платёжеспособный спрос — на фоне чудовищных проблем с ипотекой — сжался до минимальных размеров. Но в разговоре о том, почему московский «квадрат» бизнес-класса подорожал в рублёвом эквиваленте, никак не удастся обойти стороной тот очевидный факт, что сегодня, на девятом месяце кризиса, многие потенциальные покупатели, имеющие не теоретическую, а практическую возможность приобрести квартиру в Москве, сосредоточили внимание именно на бизнес-классе.

Причин тому несколько. Первая и, пожалуй, самая очевидная — объём предложения экономкласса и бизнес-класса в Москве даже смешно сравнивать. В докризисный период эксперты рынка утверждали, что на бизнес-класс приходится от 60% до 85% от общего объёма выставленных на продажу новостроек (в зависимости от того, кто какие объекты относил к этому сег-



Жилой комплекс «Лосиный Остров»

этих планов явно придётся отложить до лучших, послекризисных времён. Пресловутая «заморозка» нового строительства в равной степени коснулась всех сегментов — проблемы с финансированием проектов практически никак не связаны с тем, какой именно сегмент эти проекты представляют. Так что бизнес-класс как был, так и остаётся лидером сферы столичного строительства.

Вторая причина возрождения покупательской активности — определённые ценовые изменения, произошед-

города — Санкт-Петербург и Краснодар — уже объявили, что их рынками «ценовое дно» достигнуто). Отметим другое: понять, что «дно» вообще было, можно будет лишь тогда, когда цены пойдут вверх — и значит, время для самых привлекательных покупок будет упущено. А чувствовать себя проигравшим никому не хочется.

Третья очень существенная причина — изменения, произошедшие в самом бизнес-классе. И опять речь не о цене — по крайней мере, не столько о цене, хотя проекты с наиболее оправданным соотношением цена/качество сегодня в особой чести у покупателей, примером чему может служить, скажем, жилой комплекс «Дом на Беговой» или жилой комплекс «Измайловский». Но главное — в серьёзном выигрыше сегодня оказались те девелоперы, которые уловили наметившуюся ещё до кризиса тенденцию, в кризис ставшую предельно актуальной. Ещё 1,5–2 года назад квартиры бизнес-класса поражали воображение своими размерами (то, что зачастую эти размеры «нагонялись» никому не нужными коридорчиками, закоулками и прочими мало пригодными для использования составляющими, — тема отдельного разговора). А в последнее время подобная гигантомания стала попросту неинтересна рынку. Поэтому компании, наиболее чуткие к переменам, отказались от неё в пользу оптимизации пространства, переориентировавшись с количества

По утверждению авторитетов сферы Real Estate, львиная доля ценового спада (до 90%) рынком уже выбрана, сезон массовых скидков остался в прошлом, ситуация отчасти стабилизировалась и игроки рынка успокоились...

менту). И на самом деле международные финансовые неурядицы мало что изменили в этом раскладе.

Принципиально новая категория жилья со стоимостью м² в пределах 30 000–35 000 руб., о появлении которой сегодня много говорят в правительственных верхах, — это ведь только перспектива, причём весьма туманная. Намерения столичного руководства самостоятельно, на средства городского бюджета возводить на территории Москвы доступную по цене недвижимость, будоражат воображение покупателей, но реализацию

этих планов явно придётся отложить до лучших, послекризисных времён. Пресловутая «заморозка» нового строительства в равной степени коснулась всех сегментов — проблемы с финансированием проектов практически никак не связаны с тем, какой именно сегмент эти проекты представляют. Так что бизнес-класс как был, так и остаётся лидером сферы столичного строительства.

Вторая причина возрождения покупательской активности — определённые ценовые изменения, произошед-

шие за последние несколько месяцев. Нет, речь сейчас не о том, какой класс насколько подорожал или «просел». Речь о том, что, по утверждению авторитетов сферы Real Estate, львиная доля ценового спада (до 90%) рынком уже выбрана, сезон массовых скидков и распродаж остался в далёком прошлом, ситуация отчасти стабилизировалась, игроки рынка несколько успокоились... Не будем рассуждать о набившем оскомину «ценовом дне» — всё равно точной его даты не угадать (хотя, к слову, два значимых и весьма показательных для России

Жилой комплекс «Дом на Беговой»



квадратных метров на качество жилья и жизни в нём.

Среди столичных проектов, ярко отражающих эту тенденцию, — жилой комплекс «Лосиный Остров», располо-

ритные» как-то плохо подходит — куда правильнее называть их эргономичным и экономичным типом современного жилья, которое по своей сегодняшней стоимости вполне сопоставимо с какой-

Проектов, строительство которых с начала кризиса не прекращалось и **не прекратится в будущем**, в Москве не так уж и много. Поэтому и стоимость жилья сейчас правильнее **рассматривать в привязке** к конкретному объекту

женный в Восточном, самом зелёном административном округе Москвы, по соседству с одноимённым Национальным парком, занимающим огромную по меркам любого мегаполиса территорию в 128 км². Комплекс располагает широким выбором небольших, 1–4-комнатных квартир площадью от 49 м² до 132 м² со свободными планировками — на сегодня это самый востребованный «бюджетный» продукт на рынке недвижимости. Что немаловажно, для столь «экономичных» по размерам пространств в «Лосином Острове» предусмотрена солидная высота потолков — около 3 м. При этом архитекторы проекта сделали особую ставку на максимальное использование естественного освещения, в результате чего обеспечивается отличная инсоляция помещений. Применительно к таким квартирам определение «малогаба-

нибудь типовой панелью, а по своим потребительским характеристикам многократно превосходит даже самые современные панельные серии.

Коли уж разговор зашёл о «Лосином Острове», стоит упомянуть и ещё несколько важных для будущих жителей параметров этого комплекса. К примеру, один из самых выигрышных элементов планировки — большая площадь остекления, которая предусмотрена даже в самых маленьких квартирах. Окна панорамные, угловые, эркеры — вариантов великое множество. А важно это потому, что большинство квартир проекта имеет виды на несколько сторон света: вниманию потенциальных покупателей предлагаются и 49-метровые «однушки» с популярными окнами-эркерами, и более просторные 2-комнатные квартиры с видами на две стороны света, с большим эркером необычной формы и угловым остеклением, и многое другое. Причем в окнах установлены двухкамерные стеклопакеты MontBlanc New Termo с низкоэмиссионным стеклом — понимающие люди знают, насколько это комфортно.

Как отмечает генеральный директор «ДС Риэлти» (группа компаний «ДОН-Строй») Тимур Баткин, «если ещё вчера покупатели пытались выиграть в цене, и основным носителем наших продаж были дорогие большие объекты на начальной стадии строительства, то сегодня приобретается недорогое жильё, квартиры небольших площадей в готовых или близких к готовности домах». В одной из своих публикаций [ШН](#) уже подчёркивал: утверждение, что покупательский спрос сместился сейчас на вторичный рынок, не совсем верно — он сместился на так называемые «сто процентов гарантированные объекты», частью которых, конечно же, является «вторичка», но лишь частью. Поэтому компании, имеющие возмож-



ность не останавливать реализацию своих проектов, а продолжать их активное строительство, чувствуют себя уверенно даже сейчас. И уверенности этой им, естественно, прибавляет внимание потребителей.

Тут пора перейти к четвёртой причине особой востребованности бизнес-

и благоустроенных внутренних дворов в «Измайловском» и «Лосином Острове», наверное, можно было бы обойтись — но всё это характеристики, добавляющие проектам привлекательности. А ведь не секрет, что в ситуации сформировавшегося сегодня «рынка покупателя», претенденты на столич-

объект, а репутацию и финансовое положение его застройщика. Неслучайно, например, появившееся в конце прошлого года сообщение о том, что компания «ДОН-Строй» заключила с ВТБ долгосрочные кредитные соглашения на сумму \$500 млн, мгновенно повысили «градус интереса» к донстроевским проектам — ведь все полученные средства в буквальном смысле слова направляются компанией «в стройку», и значит, проблем с завершением начатых объектов не возникнет.

Проектов, строительство которых с начала кризиса не прекращалось и гарантированно не прекратится в будущем, в Москве не так уж и много. Поэтому и стоимость столичного жилья сейчас правильнее рассматривать не «вообще», а в привязке к конкретному объекту и даже к конкретной квартире, решая: устраивает ли вас соотношение цена/качество/надёжность. Ведь самое обидное — польстившись на «бесплатный сыр», потом годами выбирать из строительной «мышеловки». ■

Обязательный атрибут бизнес-класса – качество самого строительства: и девелоперы, и покупатели сегодня отдают предпочтение современным ресурсосберегающим и энергоэффективным **ТЕХНОЛОГИЯМ...**

класса, которая связана с присущим ему набором параметров, в конечном итоге и определяющим качество жизни. Ведь что такое бизнес-класс в том классическом его понимании, которое столичный рынок сформировал за последние пару десятилетий? Это прежде всего удачное местоположение, обеспечивающее, с одной стороны, транспортную доступность и близость к объектам городской, в первую очередь социальной, инфраструктуры, а с другой — приличную экологию, уют и некоторую приватность существования. С этой точки зрения уже упоминавшиеся проекты «Измайловский» и «Лосиный Остров» — практически идеальные варианты: и огромные лесопарки, и вся «социалка», и центральные автомагистрали Москвы — всё здесь по соседству.

Ещё один обязательный атрибут бизнес-класса — качество самого строительства: и девелоперы, и покупатели сегодня отдают предпочтение современным ресурсосберегающим и энергоэффективным технологиям и экологически чистым материалам, обеспечивающим не только удобство, но и безопасность проживания. Так, положив в основу принцип «экологического благополучия», авторы проекта «Лосиный Остров» свели к минимуму использование любой «синтетики». Виды из окон, удобство планировок квартир, просторный подземный паркинг, многочисленные услуги, которые оказывает управляющая компания, — всё это необходимые условия, при соблюдении которых проект бизнес-класса может считаться состоявшимся. Теоретически без открывшегося недавно торгового комплекса в «Доме на Беговой», или без больших

ное жильё стали особо придирчивыми и взвешивают буквально каждый параметр приглянувшегося объекта.

Кстати, о придирчивости, которую в кризис, видимо, имеет смысл именовать экономической грамотностью: невелика цена любым характеристикам, если они остаются только радужной перспективой. Первое, что оценивают сегодня покупатели, — даже не сам

Жилой комплекс «Измайловский»

