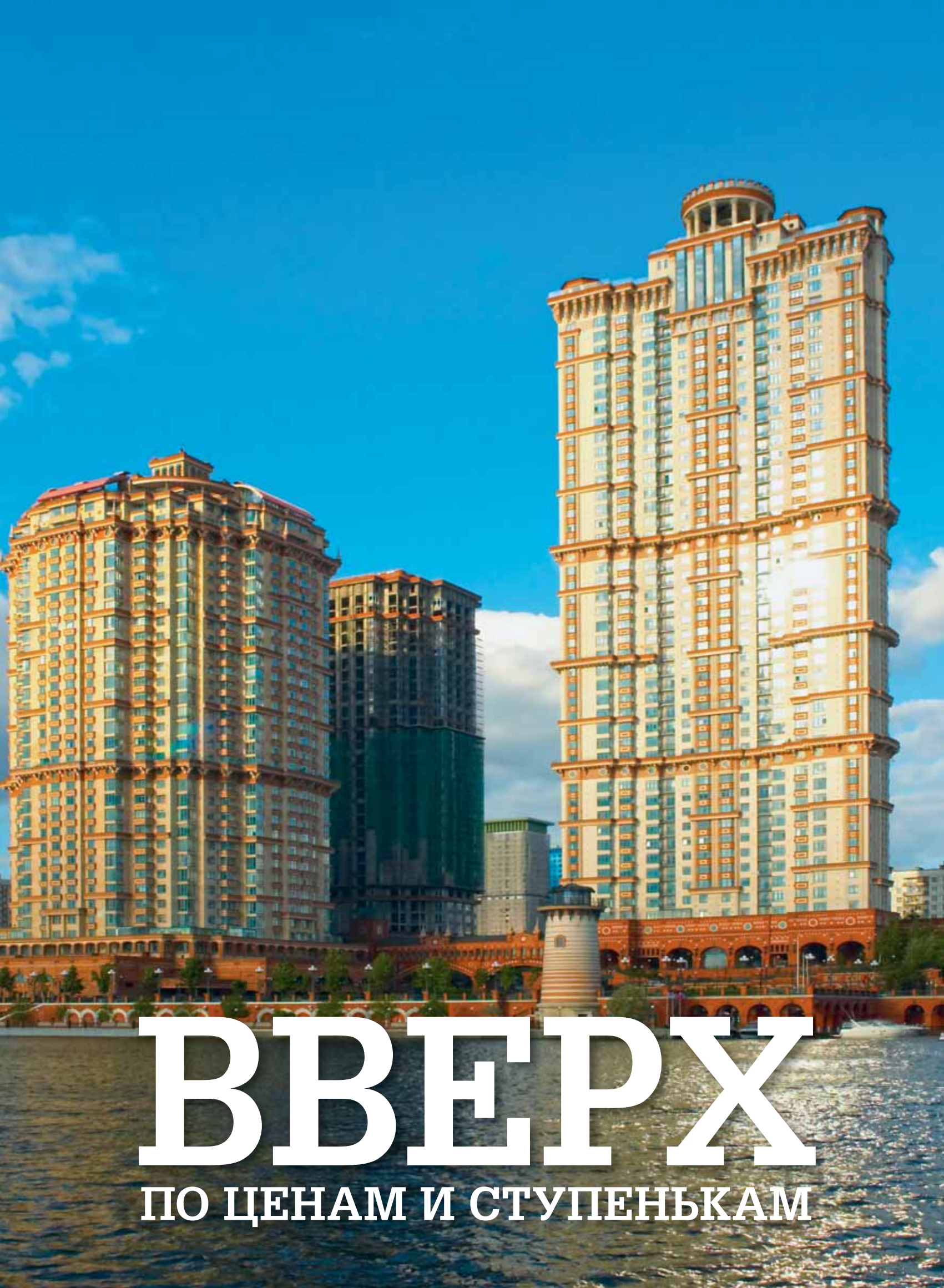




ВВЕРХ

ПО ЦЕНАМ И СТУПЕНЬКАМ

Автор: Сергей РОМАНОВ

Москва многоэтажна. От старых **особнячков в один-два этажа** до сталинских высоток и мираксовских небоскребов в Деловом центре. Стали модными и **многоэтажные жилые комплексы**, в состав которых входят несколько зданий, причем каждое — разной этажности. Чем выше проект, тем **прибыльнее для девелопера** окажется его строительство. А у покупателя недвижимости появился **широкий выбор**. Ведь кто-то мечтает жить под облаками, а кто-то «приземлен» и доволен тем, что каждое утро может видеть, как рядом с окном постепенно наливаются багрянцем листья клена.

Между прочим, проектная этажность может не всегда совпадать с реальной. Самые хитрые и оборотистые застройщики ради дополнительной прибыли готовы втихую приплюсовать к утвержденному проекту этажик-другой. Практика известная, особенно когда реконструируются или подвергаются капитальному ремонту старые здания. Но и с новостройками случаются такие же истории. Один старый начальник участка рассказывал, дескать, приняли как-то на работу они нового прораба и после объяснения его основных функций отправили на объект. В обед новобранец, немного растерянный, сообщил руководству, что в доме, в котором уже шли отделочные работы, этажей больше, чем в проекте. Руководство посмеялось, мол, новичок неопытный, что-то напутал, но все же запросило у проектной организации свежие чертежи. А в них строение и в самом деле было спроектировано не шести, а пятиэтажным. Махнули рукой: дом почти построен, да и заказчику виднее, сколько строить этажей, возможно, и ошибка произошла. Но новичок оказался парнем дотошным, поехал на другой объект того же заказчика, где по проекту строился комплекс малоэтажных домов. В чертежах — трех-четырёхэтажные домики, а наяву — уже отстроенные семиэтажные коробки, еще не успевшие обзавестись кровлей. При «разборках» заказчик объяснил, что уже «на уровне фундамента» появилось много потенциальных покупателей, которые хотели бы иметь квартиру не ниже четвертого этажа. И дело с рук сошло...

» ПЕРВЫЙ — ОПАСНО, ПОСЛЕДНИЙ — ПРЕКРАСНО

Вообще, по словам риэлторов, в многоэтажных новостройках первыми раскупаются квартиры на средних этажах. «Это связано с тем, что, даже несмотря на высокую стоимость по сравне-

нию с нижними этажами в таких квартирах более привлекательные видовые характеристики», — объясняет **Ольга Новикова, ведущий аналитик компании «НДВ-Недвижимость»**. — А вот квартиры на нижних уровнях привлекают клиентов низкими ценами».

«Как среди новостроек, так и на вторичном рынке, — подтверждает **Наталья Ракова, генеральный директор АН Great reality**, — наиболее востребованы квартиры на средних этажах. Например, если это 16-этажный новый дом, в первую очередь раскупаются квартиры на этажах от 4-го до 8-го. Первые и последние этажи в домах экономкласса потенциальные клиенты особо не почитают. Последнего еще по советской привычке остерегаются из-за возможных протечек крыш, либо свежа память, что отечественные лифты часто ломаются, а подниматься по два-три раза в день, ска-

ческой инфраструктуры или служебные помещения, причем во всех ценовых сегментах.

Интересно и другое наблюдение: внутри Садового кольца и в промышленных районах стали пользоваться спросом последние этажи. Во-первых, в центре города покупателя привлекает возможность присоединения чердачных помещений, что позволяет существенно увеличить площадь квартиры. Во-вторых, и экологи внесли свою лепту, обнародовав информацию, что, начиная с четвертого-пятого этажей и выше и воздух чище, и исключен риск, что при очередном урагане на балкон или в окно завалится сломавшийся тополь или липа.

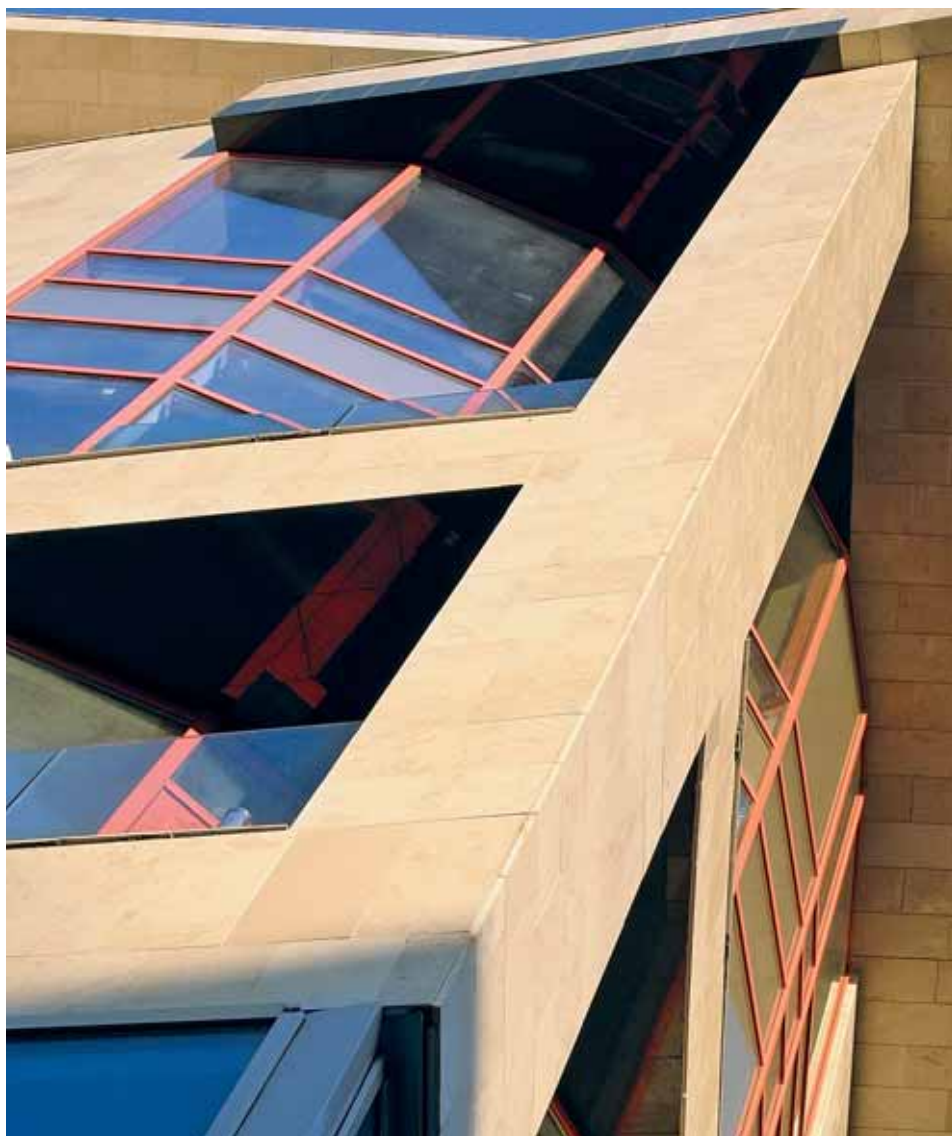
«Практика показывает, — резюмирует **Ирина Романова, руководитель отдела маркетинга и PR ГК «Пионер»**, — что выбор этажа покупателем во многом зависит от са-

Проектная этажность может не всегда совпадать с реальной. Самые хитрые и оборотистые застройщики ради дополнительной прибыли готовы втихую приплюсовать к утвержденному проекту этажик-другой

жем, даже на 10-й этаж не каждому под силу». Первый же всегда считался холодным и небезопасным. Зазеваешься — вор-форточник проникнет в окно. Кстати, и последние два этажа довольно часто атакуются ворами-десантниками, которые по веревке спускаются либо на балкон, либо через не запертое в летний зной окно и проникают в квартиру. А если дверь в подъезд не оборудована надежным кодовым замком, между первым и вторым этажами всегда вертится какая-нибудь подозрительная публика или на ночлег пристраиваются бомжи. К счастью, в современных новостройках первые этажи практически всегда «уходят» под точки коммер-

мого объекта и его месторасположения. Если рядом установлена постоянно гудящая подстанция или проходит оживленная автотрасса, то квартиры на нижних этажах приобретают разве что малобюджетные покупатели. В то же время жилье на самой высоте с панорамными видами города из окон, где те же магистрали блещут многоцветьем передвигающихся машин, наоборот, многим кажутся привлекательными. Но если дом притаился в тихом местечке, возле парка, сквера или пруда, наверняка найдется много желающих на нижние этажи».

А вот в сегменте элитной недвижимости, по мнению **Виктории**



Артемьевой, исполнительного директора департамента элитных квартир компании Paul's Yard, как в новостройках, так и на вторичном рынке, если позволяют средства, предпочтение отдается верхним этажам. Они являются хоть и дорогими, но престижными и ликвидными. Тут и захваты-

высотности в высшем сегменте вообще не уместен. В настоящих элитных домах, как считают многие эксперты, больше восьми этажей быть не может.

» РАЗ СТУПЕНЬКА ПЛЮС КОПЕЙКА

В большинстве новостроек квартиру на первых двух-трех этажах мож-

Первые и последние этажи в домах экономкласса клиенты особо **не почитают**. Последнего остерегаются из-за возможных **протечек крыш** и поломки лифта, первый же всегда считался холодным и **небезопасным**

вающие виды на город, и отличная инсоляция. Зато первыми раскупаются опять-таки средние этажи. Ввиду того, что световые и видовые характеристики уступают верхним этажам, они дешевле». Хотя разговор о чрезмерной

но торговать на 5–10% дешевле, чем, скажем, на четвертом и выше. А в практике Натальи Раковой бывали случаи, когда стоимость квартиры на первом этаже была даже на 20% дешевле, чем на четвертом. Разве что у послед-

него, а иногда и предпоследнего этажа цена также может упасть процентов на 5–7. Аналогичная ситуация и на вторичном рынке. Да и сами покупатели «низкого» жилья изначально понимают, что в будущем такую квартиру опять же без дисконта продать будет сложно, а потому в свою очередь рассчитывают на весомую скидку, которая в зависимости от площади квартиры и ее общей стоимости может достигать до \$10 тыс. При этом квартиры на средних уровнях при однотипных планировках и видовых характеристиках могут иметь одну и ту же стоимость. Так, в микрорайоне «Царицыно» двухкомнатная квартира площадью 65,27 м² на четвертом этаже выставляется по цене 5,5 млн руб., а на 15-м точно такая же уже дороже на 500 тыс. руб. «В ЖК «Богородский», — приводит еще один пример Ольга Новикова, — двухкомнатная квартира площадью 73,5 м² на третьем этаже стоит 7,27 млн руб., а на 15-м — 7,54 млн руб. Эксперты нашей компании считают, что разница в стоимости м² в домах экономкласса не должна быть слишком большой. Лучше всего, когда она находится в диапазоне от 1 до 5 тыс. руб. Иногда повышение происходит с каждым последующим этажом, иногда одинаковая цена устанавливается на несколько этажей, например с 1-го по 4-й, и повышается также на несколько этажей. То есть с 5-го по 8-й или 10-й, на идентичные квартиры она тоже будет одинаковой».

«А вот в «элите» стоимость м², как правило, уже напрямую зависит от этажа, — говорит **Екатерина Гурьева, руководитель отдела продаж городской недвижимости компании IntermarkSavills**. — Чем выше расположена квартира, тем «круче» ее цена. Нередко, например, между квартирами на 3–4-м и 5–6-м этажах с точки зрения видовых характеристик существенной разницы может и не быть, однако стоимость все равно будет существенно отличаться». Так, в домах на Остоженке, Патриарших прудах или в районе Арбата квартира на втором этаже может стоить \$20–25 тыс. за м², а на последних — до \$40 тыс.

«В бизнес-классе, в частности в ЖК «Скай Форт», цена также растет с каждой ступенькой вверх, — высказывает свои наблюдения **Оксана Дивеева, директор департамента продаж жилой недвижимости компании Blackwood**. — С каждым последую-

щим этажом стоимость m^2 увеличивается на 1–3%. Исключение составляют квартиры, обладающие уникальными видовыми характеристиками или наиболее удачными планировками, — они независимо от этажа всегда дороже других».

Был случай, когда пожилая пара, продав четырехкомнатную квартиру на втором этаже, решила купить жилье в новостройке спального района. В этот раз мечтали разместиться повыше: второй этаж изрядно приелся,

Выберет такой покупатель себе квартиру на 15-м этаже, а потом ходит со своей второй половиной по мебельным магазинам с модным журналом по интерьерам, разыскивая, к примеру, точно такой же «угловато-угрюмый» диван, который его супруга увидела на страницах издания. Порой новоселам «высотной» квартиры и невдомек, что массивный шкаф или диван, скорее предназначенный для отельных холлов и конференц-залов, можно перевозить и устанавливать толь-

щи нецензурных выражений тоже старался повлиять на процесс подъема. Кожаный диван, наконец, достиг лоджии уже в изрядно помятом и поцарапанном виде. Общими силами его перетаскивали в комнату, предварительно рассадив все стекла в балконном стеклопакете. Увидев, в каком состоянии был доставлен предмет, женская половина отчаянно визжала, а жене молодого предпринимателя постоянно подносили ватку, смоченную нашатырем. Через десять минут в квартиру позвонил другой новосел уже с десятого этажа и в качестве иска предъявил сломанный указательный палец на правой руке, которым он старался уберечь кухонное окно от навалившегося на него дивана. Интересно, что соседка по этажу, руководившего подъемом снизу, через пару часов жена обнаружила почему-то совсем в другой квартире. Итог сей басни таков: если уж приобрели квартиру на верхних этажах, то и мебель нужно подбирать такую, чтобы можно было поместить в грузовой лифт.

В другой раз одной бабуле, которая в годы СССР была комсомольской активисткой, дети решили подобрать «однушку», причем на первом или втором этаже. Старушке за 80, хотя ее неугомонности могли бы позавидовать начинающие пенсионеры. Отличалась бабушка к тому же повышенной строптивостью и своенравием. Бедняга-риэлтор устала подбирать варианты: то старухе не нравится, это не так. Пересмотрели десяток — все не то. И тут, махнув рукой, брокер решила

“ В бизнес-классе **цена растет** с каждой ступенькой вверх. С каждым последующим этажом **стоимость m^2 увеличивается на 1–3 %**. Исключение составляют квартиры с уникальными видовыми характеристиками ”

да и на Москву свысока хотелось поглядеть. Сначала выбрали десятый этаж, откуда открывался вид на лес, но когда узнали, что тремя пролетами вниз и цены ниже, решили провести осмотр на седьмом. А потом оказалось, что на четвертом девелопер готов сбросить еще несколько процентов. Словом, и в этот раз поселились на втором.

Хотя эксперты отмечают, что ценообразование в каждом конкретном случае носит индивидуальный характер и зависит не только от уровня, но и от местоположения объекта, жилой площади, этажности дома, планировок. «Каждый застройщик, — подтверждает Ирина Романова, — по своим расчетам и выкладкам выстраивает политику ценообразования. Есть примеры, когда независимо от этажа все квартиры в комплексе стоят примерно одинаково. Зато от площади жилья цена m^2 на том или ином этаже может существенно разниться».

» ВОЗРАСТ СТАРШЕ – ЭТАЖ НИЖЕ

Около 90% покупательских запросов, особенно в высотках бизнес-класса, приходится непосредственно на верхние этажи. И в отсутствии разнообразия предложений, так как два года почти ничего не строилось, цены на них с каждым днем поднимаются. Интересна и публика, заселяющая их. Тут и дети богатых родителей, которые шикарно себя чувствуют в квартирах-студиях, и многодетные семьи, и средней руки бизнесмены.

ко в готовом состоянии. Некоторая мебель и вовсе не предназначена для разборки. Был случай, когда семья новоселов так и не смогла впихнуть диванище в грузовой лифт. Глава семьи, из молодых, но смысленных предпринимателей, где-то договорился с водителем огромного подъемного крана Hitachi. Через полчаса «мебелину» удалось прицепить к тросу на стреле, и подъем на 15-й этаж начался. Диван крутился, извивался, то и дело норовил каким-нибудь углом выбить чье-нибудь окно. Внизу собралась масса советчиков, одни из них кричали «вира», другие — «майна», а в квартире наверху собралась вся принимающая сторона дивана. Хозяин с лоджии при помо-





отвезти ее на край Выхина и показать квартирку в «хрущобе», на втором этаже, куда бомжи и те не соглашались переселяться. Бабка, понятное дело, квартиру тоже забраковала. Но когда выходили во двор, увидела толпу своих сверстниц, которые о чем-то громко спорили с представителем вида мужчинами. Оказалось, пенсионерки протестовали против представителей компании, которые, скупив несколько квартир на первом этаже, решили устроить в них магазин по торговле лакокрасочными изделиями. И наша старушка сразу ввязалась в спор, а через час, когда пенсионерки общими усилиями все же разогнали мужиков, и вовсе согласилась на квартиру на втором этаже. Словом, как была в былые годы активисткой, такой и осталась.

Ольга Новикова склонна придерживаться мнения, что если квартира приобретается для пожилого человека, то при ее выборе преимущество отдается нижним этажам — по крайней мере, их «путешествие» по подъезду не требует помощи лифта, который в отечественных условиях, как уже говорилось, склонен либо ломаться, либо надолго застревать между этажами вместе с пассажирами. Но есть и при-

верженцы последнего этажа, которые предпочитают не иметь соседей сверху.

А вот Наталья Ракова не взялась систематизировать по возрастным категориям покупателей, которые стараются поселиться на тех или иных этажах. По ее мнению, жилье на первом этаже могла бы приобрести как пожилая дама, так и пара молодоженов, которую устраивает достаточно низкая цена квартиры. Что касается элитного сегмента, то Виктория Артемьева на 100% уверена, что в этом секторе четкого разделения предпочтений этажности в зависимости от возраста и вовсе не наблюдается. Элитные дома высокими не бывают, и лифты в них не ломаются.

» ПОДСКАЖЕТ РИЭЛТОР

Однажды в офис агентства недвижимости вломился разгневанный покупатель с женой и тестем в качестве поддержки. С порога объявил риэлторов мошенниками, утверждая, что они занимаются двойными продажами квартир. Мужик стучал кулаком по столу заместителя директора, тесть угрожал прокурором, жена истерично выжимала пропитанный слезами носовой платок. Все претензии сводились к тому,

что в новенькой квартире, купленной в новостройке, уже кто-то установил мощную металлическую дверь. Выехали на место — и в самом деле дверь стоит. Когда дождались «самовольца», оказалось, что друзья-товарищи, когда ордер хорошенько обмыли на работе, поехали в новостройку помочь установить товарищу новую дверь. По дороге еще добавили и до того «накушались», что перепутали этажи. Вместо 17-го установили новую дверь на 7-м. И если бы не риэлторы, которые смогли успокоить новоселов, быть бы большой драке. Договорились, что хозяин квартиры на 7-м оплатит половину стоимости уже установленной двери, но поможет обозначившемуся с переносом вещей.

Но ладно этажи, случалось и так, что в новых жилых комплексах, состоящих из нескольких строений, новоселы путали даже корпуса, добавляли к стандартным новые дверные замки, а потом менялись ключами. Девелоперы и риэлторы утверждают, что при сдаче крупного дома один-два новосела обязательно перепутают либо квартиры, либо этажи, либо корпуса, хотя в планах, выдаваемых при заключении договора, все четко прописывается.

Но задача риэлтора, работающего с продажей жилья в новостройках, не только довести покупателя до порога его собственной квартиры, но и показать ее достоинства и по возможности скрыть недостатки. Например, место для сбора и выноса мусора с третьего и тринадцатого этажа будет смотреться из идентичных квартир по-разному. В окна на 3-м даже может проникать запах, зато с 13-го до мусорки дольше добираться. «А что касается неликвидных этажей, — замечает Виктория Артемьева, — то главная задача риэлтора и заключается в том, чтобы найти на них «своего» покупателя. Чтобы продать квартиру на первом или втором, мастер, проявляя профессионализм и опыт, «бьет» прежде всего на дешевизну такого жилья. Покупателя можно найти для квартиры на любом этаже. Жилье на первом будет настоящей находкой для семьи, в которой имеется колясочный инвалид. А художник или мечтатель будет рад и последнему этажу». Главное, вовремя скрыть недостатки и почаще обращать внимание на достоинства квартиры. На каком бы уровне она ни находилась. ■

ВЫБРАТЬ ЛУЧШЕЕ за среднюю цену

Какова сегодня средняя стоимость квадратного метра жилья в Москве? Мнения специалистов и аналитиков на это счет очень разнятся, многие вообще предлагают не принимать этот термин в расчет, считая его некорректным. Поскольку каждый объект недвижимости по-своему уникален, даже каждая квартира в любой новостройке индивидуальна и имеет свои отличные от других потребительские и видовые характеристики.

Однако многие покупатели жилья в Москве предпочитают ориентироваться на какие-то средние значения. И если отбросить в сторону все разночтения в подсчетах и желание многих специалистов в угоду своим сиюминутным интересам завысить либо, наоборот, занижить реальные цифры, в сухом остатке останется одна цифра — \$4700 за м². Именно она на самом деле наиболее точно отражает текущую ценовую ситуацию.

Но что интересно: если ранее за эти деньги можно было рассчитывать лишь на покупку квартиры в новостройке экономкласса, то сегодня рынок предлагает в той же ценовой нише и очень интересные предложения хорошего бизнес-класса. В числе прочих (и немногочисленных!) специалисты особое внимание рекомендуют обратить на два объекта Группы Компаний ПИК. В первую очередь речь идет о новом жилом комплексе бизнес-класса «Английский квартал», который возводится ГК ПИК в самом центре по адресу ул. Мытная, вл. 13.

Этот жилой комплекс состоит из двух многосекционных зданий переменной этажности от 11 до 14 этажей и 17-этажной круглой башни и представляет собой индивидуальный проект в монолитном исполнении с двухуровневой подземной автостоянкой. В жилом комплексе расположено 949 квартир, из них 800 апартаментов, 143 квартиры-студии и 6 пентхаусов, площадью от 44 до 386 м². Во всех вариантах, кроме студий, предполагается наличие второго санузла. Некоторые квартиры имеют выход на эксплуатируемую кровлю, где можно оборудовать комфортабельную зону отдыха. Квартиры предлагаются без отделки или полностью отремонтированными в классическом или современном стиле.

Придомовые территории «Английского квартала», разумеется, будут огорожены. Дворовые территории — озеленены с использованием индивидуально разработанных решений для оформления зон прогулок и отдыха: тут будут клумбы и газоны в английском стиле за стилизованной низкой огра-

дой, стилизованные скамьи для отдыха и телефонные будки, фонари наружного освещения, зоны для выгула собак.

Расположение жилого комплекса очень удобно — он находится между Садовым кольцом и Третьим транспортным. А близость таких транспортных артерий, как Ленинский проспект, улицы Большая Якиманка, Большая Полянка, предоставляет жителям большую свободу передвижения. При этом стоимость квартир в жилом комплексе «Английский квартал» составит от 144 тыс. руб. за м², что, несомненно, является одним из лучших предложений в своей ценовой группе.

Хотя у ГК ПИК оно далеко не единственное. Ведь для кого-то центр — самое лучшее и привлекательное место для проживания, а кому-то хочется выбраться поближе к окраинам. Вторую группу покупателей заинтересует вариант приобретения квартир в новом жилом доме юго-запада Москвы, на ул. Миклухо-Маклая, вл. 31-33, квартал 44-47, к. 6. Это современный пятисекционный панельный дом серии «КОПЭ-М-Парус», переменной этажности — от 18 до 22 этажей. Здесь расположатся 1-2-3-4-комнатные квартиры общей площадью от 42 до 101 м², отличительной особенностью которых станут просторные светлые комнаты с эркерами и видовые балконы и лоджии, а площадь кухонь составит 10 м².

Первый этаж дома займут нежилые помещения, в которых смогут разместиться офисные учреждения и социально-бытовые объекты. Во дворе дома предусмотрены детская игровая площадка и зона для активного отдыха, а на прилегающей к дому территории запроектирована гостевая автостоянка.

Однако помимо привлекательных технических характеристик этот адрес имеет и великолепные видовые характеристики, связанные с его месторасположением. Неподдалеку от этого объекта Группы Компаний ПИК расположены большие лесопарковые массивы — Тропаревский и Битцевский лесопарки, усадьба «Узкое», Воронцовский парк. Архитектурной достопримечательностью района является храм Живоначальной Троицы (Сергия Радонежского) конца XVII века, построенный в стиле нарышкинского барокко. Стоимость квартир в жилом доме на ул. Миклухо-Маклая составит от 128 тыс. 750 руб. за м² (менее \$4 тыс. за 1 м²). Это меньше средней стоимости жилья в Москве. Но потребительские характеристики данного предложения значительно лучше параметров большинства столичных новостроек. ■

