

Софья КОЛЕСОВА

■ «СВ» сравнило, какие самые дорогие квартиры продаются в России и Беларуси. И за что люди готовы отдавать баснословные деньги.

## РОССИЯ

## КВАРТИРНЫЙ КЛУБ

■ Первые элитные дома в Советском Союзе появились в Москве в 30-х годах прошлого века. Их строили для партийной, научной элиты, работников искусств. Теперь королевскую роскошь может позволить себе любой, если, конечно, он очень богат.

Элитная недвижимость в Москве - в первую очередь адрес. Чем ближе к центру, тем больше нулей. Но не только это. Важна клубность (приватность) дома, виды из окон, архитектурные и дизайнерские проекты и просто «хотелки» продавца. Но есть то, что объединяет большинство дорогих объектов.

- Для придомовой территории обязателен ландшафтный дизайн. Количество квартир в доме обычно варьируется от 10 до 30 - 35. Должно быть высокосекционное инженерное оснащение, интересные фишки (камины, террасы, сигарные комнаты и т.д.). Фитнес-клубы, детские образовательные центры в домах. На первых этажах - лобби с зоной встречи для гостей, - перечисляет гендиректор агентства недвижимости «Бон Тон» Наталия Кузнецова.

Желание обладать единственной и неповторимой квартирой повышает цену.

- Видовые окна в пол и возможность смотреть из комнаты на Арбат и Кремль или на Парк Горького и храм Христа Спасителя. Потолки высотой семь метров или единственный пентхаус в доме. Обратной стороной медали становится навязчивая идея продавцов выдать каждую квартиру за «уникальную». Историческая ценность значения, как правило, не имеет. Если в вашей квартире раньше жил знаменитый человек, то это никак не повлияет на ее стоимость за редким исключением. Хотя продавцы часто делают на этом акцент, - считает руководитель офиса компании «Миэль» Ольга Тихонова.

Окружение стоит денег. Риэлторы рассказывают, что в одном провинциальном городе в доме, построенном рядом с областной администрацией, цены отличались от рынка в несколько раз. Например, однокомнатная квартира там стоила 10 миллионов рублей, тогда как в среднем по городу 2 - 3 миллиона. И люди платили, потому что им было важно жить рядом с чиновниками.

## ПОД ЗНАКОМ КАЧЕСТВА

■ Деньги - не всегда синоним добротной выполненной работы. В недвижимости тоже так: дороже - не значит, что обязательно хорошо.

## НА ВКУС И ЦВЕТ

- Особенно это касается морально устаревшей «элитки» постройки 90-х - начала 2000-х годов. Хорошую квартиру можно купить и в жилищном комплексе бизнес-класса. Если покупать эту категорию в хорошем районе, можно сэкономить в разы по сравнению с предложениями deluxe в центре. Разница будет разве что в отсутствии бассейна в квартире и таких вещей, как 100-метровая терраса, стеклянный купол, лифт между этажами квартиры

и так далее, - уверен Павел Луценко. Если жилье продают собственники, а не застройщики, то здесь вообще цена часто зависит от фантазии и желаний хозяев. Иногда люди выставляют на рынок свою недвижимость, просто чтобы посмотреть, есть ли к ней интерес, оценить рынок, не намереваясь ничего продавать.

- Есть такой псевдоэлитный стиль. Это когда в обычной квартире сделан очень дорогой ремонт. В итоге ее хотят продать за большие деньги, хотя сам дом, общественные зоны элитными не являются. Такие квартиры обычно не пользуются спросом и долго не продаются. Собственник хочет получить возмещение за свой ремонт, а это не-

возможно. Очень редко можно найти человека, который оценит вкусы предыдущего хозяина, - отмечает Артем Сахаревич.

## НАДО ТОЛЬКО ВЫУЧИТЬСЯ ЖДАТЬ

Продать квартиру премиум-класса сложнее, чем хрущевку или квартиру на этапе строительства, когда цены минимальны. Тут обычно ждать приходится как минимум год, иногда и не один. Круг покупателей элитного жилья невелик.

- Иногда здесь совершаются «эмоциональные покупки» - из серии «человек просто захотел». Хотя в последнее время их все меньше. Часто просто нет покупателя, который мог бы позволить себе купить дорогую квартиру, выстав-

ленную на продажу. Есть адреса, по которым редко появляются предложения. Но если появляются, то даже имея высокий ценник, эта недвижимость может продаться очень быстро, - делится наблюдениями Ольга Тихонова.

В Беларуси продать дорогую квартиру - тоже дело долгое. Быстрее уходит недвижимость без ремонта со свободной планировкой. Если ремонт есть, то срок продажи увеличится в 1,5 - 2 раза и еще должна быть скидка. Бывает, что на квартиру не находится покупатель в течение трех - четырех лет, а все потому, что собственники жадничают и отказываются торговаться. Артем Сахаревич вспоминает дома в коттеджных поселках, которые выставили на продажу еще в 2013 году, а покупатель не нашлся до сих пор.

## ДОРОГОВАТЫ РОДНЫЕ ПЕНАТЫ

МОСКВА



Это самый высокий пентхаус в Европе - на 95 - 97-м этажах небоскреба. Три уровня, отделка отсутствует, крыши тоже нет. Вместо нее - огромный стеклянный купол. Высота потолков достигает 14 метров!

## 1-е МЕСТО

Цена: 2,6 миллиарда рублей  
Площадь: 2 тысячи кв.м  
Где: Москва-Сити, «Башня Федерация»

## 2-е МЕСТО

Цена: 2,3 миллиарда рублей  
Площадь: почти тысяча кв.м  
Где: многокомнатный пентхаус в ЖК «Гранатный Палас», недалеко от метро «Баррикадная»



За эти деньги можно купить примерно 400 столичных однушек. Но то банальные хрущевки. А здесь потолки в 4 метра, панорамные окна, семь балконов и лоджия. Холл отделан ценными породами дерева и камня. В доме есть мужской сигарный клуб с бильярдной, женский салон с библиотекой, бассейн, детская игровая комната, спа-зона. При этом квартира продается без отделки.

## 3-е МЕСТО

Цена: 1,9 миллиарда рублей  
Площадь: 758 кв.м  
Где: Гранатный переулок, 8



9-комнатная двухуровневая квартира. Здесь ремонт уже сделан. И не какой-нибудь: отделка от английского дизайнера Келли Хоппен (ее еще называют мастером «нейтральной роскоши») с использованием дерева, мрамора и дорогой итальянской мебели. На первом уровне - тренажерный зал, библиотека с камином, кинотеатр. На собственном лифте можно подняться на второй этаж, где кроме спальни есть хаммам, бассейн, баня и даже снежная комната.