



Есть ли место крупным проектам на рынке элитных новостроек? Нет ли противоречия между самими определениями крупного проекта и проекта элитного?

Как показывает сегодняшняя реальность - эти понятия не только не противоречат друг другу, но даже наоборот, львиная доля предложения на рынке жилой элитной недвижимости Москвы поделена между крупными объектами. Со стороны спроса наблюдается аналогичная картина - покупатель охотно "голосует деньгами" за такие проекты.

По данным Contact Real Estate, общий объем предложения на первичном рынке жилья в ЦАО Москвы по состоянию на конец 2011 года составил 180,7 тыс. кв. м. При этом общий объем предложения в четырех самых крупных объектах (а это жилые комплексы "Английский квартал", Sky House, "Садовые кварталы" и "Итальянский квартал") по состоянию на конец 2011 года составил или 85,9 тыс. кв. м или 48% от общего объема предложения.

С другой стороны, в течение 2011 года на первичном рынке ЦАО было реализовано 657 квартир, причем 403 из них были реализованы в четырех крупнейших новостройках. Таким образом, на эти проекты пришлось почти две трети общего объема сделок, их доля составила 61%.

Безусловно, за счет менее высокой цены предложения в этих проектах, доля проданных в них за 2011 год квартир в денежном эквиваленте несколько ниже: она составила 38%. В крупных объектах было продано квартир на 422 426 659 долларов, в то время как совокупный объем продаж составил 1 122 290 619 долларов, согласно аналитическому отчету Contact Real Estate.

Необходимо также учитывать, что новые крупные проекты продолжают выходить на рынок элитной недвижимости. Так, например, в IV квартале 2011 года официально были открыты продажи в ЖК Knightsbridge Private park (общая площадь квартир 49 900 кв. м) и

ЭК "Литератор" (общая площадь квартир 26 000 кв. м). И в 2012 году доминирующий объем предложения, как и основной потребительский спрос по-прежнему будет сосредоточен именно в крупных проектах.

Из всех этих данных можно сделать однозначный вывод - крупные проекты на первичном рынке элитного жилья не просто завоевали значительную рыночную нишу, они представляют собой весьма жизнеспособную бизнес-модель для многих девелоперов, гарантируя хорошие продажи, а значит, гарантируя как возврат инвестиций, так и прибыль в ближайшем будущем.

Потребитель также не видит ничего зазорного в приобретении квартир в больших современных жилых комплексах - тем более, что проживание в таких домах дает и ряд привилегий. Так, например, каждый из четырех крупнейших проектов обладает обширной собственной территорией, продуманной инфраструктурой, - все это является гарантией комфортного безопасного проживания и однородной социальной среды.

В целом, практически все крупные проекты жилой элитной недвижимости - это комплексы, состоящие из нескольких корпусов, предполагающие квартальную застройку, формирование относительно закрытого микрорайона, обеспечивающего своих жильцов всем необходимым. Именно такое решение, с элементами комплексного освоения территории, позволяет создать даже в рамках ЦАО частный уголок, что не может не добавить объекту элитарности.

Так можно ли однозначно утверждать, что за крупными проектами на рынке элитных новостроек будущее? И да, и нет. С одной стороны, сама возможность строительства крупных объектов зависит от режимов и регламентов, принимаемых городом, от инвестиционного климата в стране и ситуации на мировом финансовом рынке. С другой стороны, спрос на те или иные объекты недвижимости неизменно будет разнообразным - он всегда будет диверсифицирован по районам, размерам жилых комплексов, и сотням других характеристик, значимых для потребителя. Однако, как утверждают аналитики Contact Real Estate, крупные проекты, при условии высокого качества их реализации, в ближайшей перспективе своего покупателя уж точно не потеряют.