



Рынок недвижимости должен быть четко классифицирован, к этому мнению пришли многие игроки рынка. Для успешного девелопмента, продажи и покупки недвижимости необходимо четко понимать, как правильно сегментировать рынок.

Общепринято делить рынок жилой недвижимости на три группы: эконом-класс, бизнес-класс и элитное жилье. "Если говорить о квартирах эконом-класса, то это могут быть объекты на рынке как первичного, так и вторичного жилья, – рассказывает Андрей Банников, руководитель департамента вторичного жилья агентства недвижимости "Азбука жилья". – В 90% случаев дома эконом-класса являются панельными. Второй критерий отнесения жилья к этому классу – небольшая площадь квартиры: кухня до 10 кв. м, маленькая прихожая, санузел может быть совмещенным.

Что же касается внешней отделки дома, то он может быть облицован недорогим кирпичом. Отделка входной группы – минимальна. В основном подъезды лишь оштукатурены либо покрашены. Не отличается особым качеством и внутренняя отделка помещений. Несмотря на то что в последнее время застройщики предпочитают сдавать квартиры без отделки, в некоторых домах предусмотрен "муниципальный вариант" – побелка потолка, оклейка стен недорогими обоями, установка сантехники, мойки, реже плитки, на полу предусмотрена стяжка и линолеум, имеются розетки, на окнах установлены также недорогие стеклопакеты, балконы застеклены в едином стиле. Как правило, жилье эконом-класса возводится в спальных районах Москвы или уже за пределами МКАД.

Дома категории бизнес-класса могут располагаться как в центральном округе, так и в других престижных районах Москвы, преимущественно на Западе и Юго-западе столицы. По мнению Елены Логвиной, руководителя отдела консалтинга департамента жилой недвижимости "Аналитического консалтингового центра МИЭЛЬ": "Жилой комплекс бизнес-класса – это дом, технически оснащенный в соответствии с последними достижениями, имеющий хорошую транспортную доступность, расположенный в обжитом и безопасном месте. Преимуществом является расположенный рядом уникальный природный, исторический или культурный объект. Покупатель квартиры бизнес-класса требователен к качеству жилья, поэтому при строительстве должны использоваться высококачественные материалы". Немаловажный критерий дома бизнес-класса – социально-экономическая однородность жильцов комплекса. Если в доме будут присутствовать муниципальные квартиры, то этот жилой комплекс автоматически попадет в улучшенный, но эконом-класс.

Отличить эконом- от бизнес-класса не составляет никакого труда. Основные сложности возникают с классификацией элитной недвижимости. Как правило, элитное жилье делят на три подгруппы: de luxe, luxe и premium (классы А, А-, В).

По мнению Дмитрия Дементьева, заместителя коммерческого директора по новостройкам инвестиционно-девелоперской компании "Сити-XXI век": "Элитные дома класса А и А- имеют благоустроенный внутренний двор, огороженную территорию, подземный гараж, оборудованный сплинклерной системой пожаротушения. Презентабельные подъезд и места общего пользования, большие окна с деревянными или деревянно-алюминиевыми стеклопакетами. Элитные дома оснащены центральным кондиционированием, системой климат-контроля, высококачественными бесшумными лифтами ведущих производителей (KONE, Otis, Tissen, Schindler, выполненные по индивидуальному заказу). В зданиях сочетается нескольких видов отопления (водное, воздушное и электрическое); стоят механические и химические фильтры для очистки воды и воздуха, бойлерная для всего дома или в каждой квартире, двойной ввод электрики. Высота потолков в элитных квартирах должна быть от 3,2 м".

Помимо развитой инфраструктуры, профессионального менеджмента и неповторимого облика здания, по словам Елены Логвиной: "В элитном доме должно быть несколько ступеней безопасности – мониторинг подступов к дому, территории, периметра, сходной группы, ресепшн, работа лифта по личным карточкам. Кстати, лифт должен быть отделан дорогими натуральными материалами, а входная группа – уникальна по интерьеру, с предметами роскоши, здесь иногда жильцы принимают посетителей. В элитном доме на въезде помогают колеса вашего автомобиля и помогут донести покупки до квартиры, ресепшн решит бытовые вопросы".

Класс de luxe предполагает не более 15 квартир, фейс-контроль потенциальных покупателей и обязательное наличие подземного паркинга – не менее двух машиномест на квартиру. Для этого класса характерна дорогостоящая отделка снаружи и внутри дома. В классе luxe количество квартир может быть больше – до 40, менее жесткий отбор покупателей и не такая дорогостоящая отделка.

Требования к характеристикам premium категории снижены по сравнению с остальными классами элитной недвижимости. В классе В количество квартир увеличено до 150, высота потолков составляет не более 3 м, а подземный гараж часто заменен наземной охраняемой парковкой. В элитном доме этой категории может отсутствовать центральное кондиционирование. Но, по мнению Дмитрия Дементьева: "Неприменно должны быть определены места для индивидуальных воздухозаборников на фасаде здания, бесшумные лифты европейских производителей, круглосуточная охрана и видеодомофоны".

Единой системы классификации рынка недвижимости до сих пор не существует, поэтому несмотря на то что большинство экспертов утверждает, что элитная недвижимость может находиться только в центре, очень много объектов, построенных в других округах Москвы позиционируются как элитные.

ОЛЬГА ПЕТРОВА