

Д

Дом

Вторник 31 марта 2015 №55 (5565 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13-16 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Рег. №01243 22 декабря 1997 года. Распространяются только в составе газеты. Подписчики получают цветные тематические страницы: «Дом», «Телеком», «Банк», «Страхование», «Лизинг», «Стиль» и другие.

16 | Государственные банки пока серьезного падения выдачи жилищных кредитов не отмечают

16 | Комфорт-класс может оказаться наиболее уязвимым сегментом в кризис. Хотя другие классы жилья также не застрахованы

Квартиры с финишной отделкой, появившиеся на рынке относительно недавно, всего с десяток лет назад, сегодня занимают примерно треть в общем объеме вводимого жилья. И несмотря на то, что отделка повышает стоимость квадратного метра, даже в трудные времена, как считают эксперты, эта доля позиций уступать не будет — более того, скорее всего, доля жилья, которое сразу готово для проживания, продолжит увеличиваться.

Покупателей завлекают готовым жильем

— отделка —

Чтобы желание купить готовую квартиру трансформировалось у покупателей в реальный спрос, девелоперы должны предложить им привлекательный и выгодный продукт. Кроме того, в условиях высокой конкуренции девелоперы ищут новые преимущества в борьбе за покупателей.

По оценкам экспертов, на современном рынке жилой недвижимости Петербурга около 40% жилых квартир предлагается с полной чистовой отделкой, при этом доля таких квартир зависит от класса объекта. Так, в эконом-классе квартиры с чистовой отделкой составляют до 60% от общего объема предложения. Этот показатель меньше в комфорт-классе — до 40%. В элитном секторе с полной отделкой можно найти лишь единичные предложения. Для покупателей элитной недвижимости важна индивидуализация интерьерных решений.

«Сегодня примерно третья часть всего жилья на первичном рынке предлагается к продаже с полной отделкой. Как правило, это объекты, которые относятся к сегменту эконом- и комфорт класса — в панельных, монолитно-панельных и кирпично-монолитных домах. Квартиры с полной отделкой в нестабильной экономической ситуации всегда пользуются повышенным спросом со стороны покупателей. Несмотря на отличие в цене, именно эти объекты позволяют экономить в итоге время, силы и деньги, потраченные на ремонт», — считает Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС».



Покупателей квартир с отделкой привлекает экономия времени и денег: отпадает необходимость делать ремонт, что занимает не менее двух-трех месяцев, а стоимость может достигать половины и более стоимости квартиры

Признак класса

«Качественная отделка как самого жилья, так и мест общего пользования — один из главных признаков класса строящегося объекта. И кризис — не повод в данном случае что-то качественное и дорогое менять на дешевое и

некачественное. Покупатели понимают, что и в кризис жить можно. И желают жить в комфортно обустроенном доме. Именно поэтому, несмотря на кризис, мы не поменяли в нашем проекте ничего», — рассказывает Светлана Петрова, директор УК Docklands.

С ней согласен Роман Мирошников, исполнительный директор ЗАО «Ойкумена»: «Спрос на квартиры с отделкой будет только расти. Покупателей таких квартир в первую очередь привлекает экономия времени и денег: отпадает необходимость делать ремонт, стоимость

которого может достигать половины и более стоимости квартиры, а занимает он не менее двух-трех месяцев. Несмотря на развивающийся экономический кризис, глобальных изменений на рынке мы не видим. Чтобы завоевать покупателя в ужесточившихся условиях, застройщики должны будут предоставить все возможные опции, в том числе и качественную отделку. Это один из важных критериев для принятия решения покупателем».

«Конечно, в связи с нестабильностью национальной валюты и ростом цен на импортные отделочные материалы велики риски увеличения стоимости жилых проектов, в которых они используются при ремонте, либо возможен сценарий замещения их на аналоги. Но сейчас вполне можно найти достойные и качественные аналоги отделочных материалов российского производства. Важно только обеспечить их качество и долговечность эксплуатации. Поэтому застройщики всегда будут использовать материалы, которые соответствуют этому классу, невзирая на то, являются они российскими или импортными», — говорит Павел Березной, исполнительный директор ГК «С.Э.Р.».

Следует отметить, что доля импортных материалов на российском строительном рынке невысока: по оценкам экспертов, она не превышает 20%. Происходит рост себестоимости строительства, который обусловлен новыми ценами на импортные стройматериалы и оборудование, дорожающий металл, растущую стоимость трудовых ресурсов.

Европланировки теснят «старую школу»

— пространство для жизни —

Планировочные решения в России отстают от мировых стандартов на 40–50 лет, говорят эксперты. На нефункциональные пространства в большинстве российских домов уходит до трети площадей квартир. Впрочем, постепенно современные планировки вытесняют устаревшие.

В последние годы на рынке строящегося жилья все явственнее увеличивается требование к рациональности и функциональности планировочных решений квартир. Это приводит к уменьшению площадей квартир, переосмыслению организации общего пространства. Например, в типовом жилье наблюдается уменьшение площади спален и увеличение кухонь-гостиных, все больше проектов содержат так называемые европланировки — большая гостиная с кухонной зоной, зачастую размещаемой в нише, и относительно небольшие спальни.

Полина Яковлева, директор департамента жилой недвижимости NAI Besag, говорит: «Квартиры с европланировкой отличаются наличием большой кухни, совмещенной с гостиной (площадью 16–18 кв. м), и одной-двух небольших спален (по 10–12 кв. м). Им присуща большая функциональность площадей за счет отсутствия зон, не приносящих владельцам пользы». Она отмечает, как правило, россияне проводят большую часть времени на кухне и там же принимают гостей, а совмещенная с гостиной кухня отлично подходит для этих целей.

Виталий Виноградов, директор департамента продаж ГК «Лидер Групп», добавляет: «Интересно, что для таких квартир характерны проходные зоны, от которых российские проектировщики так старательно уходили много лет. Правда, теперь проходными стали не комнаты-спальни, а общие зоны, которые, к слову, с приходом европланировок в российских квартирах стали появляться все чаще».

Прямая речь

«Явного снижения цен не будет, только косвенное»

Несмотря на кризис, падение покупательной способности населения, сворачивание ипотечных программ и затоваривание рынка первичного жилья, многие девелоперы утверждают, что снижения цен ждать не стоит. О том, что будет с ценами, рассуждают участники рынка.

Екатерина Запороженко, директор УК Docklands:

— Застройщики предлагают беспроцентные рассрочки, гибкую систему скидок и разнообразные акции. Данный инструмент продаж позволяет, не снижая цену на строящееся жилье, поддерживать спрос и интерес клиентов. В то время как получение ипотеки в банке становится проблемой, застройщики берут инициативу на себя и дают займы на срок, превышающий строительство, беря в залог построенное жилье. Мы не считаем, что цены в ближайшее время будут снижаться.

Роман Мирошников, исполнительный директор ЗАО «Ойкумена»:

— Явного снижения цен не будет, только косвенное. В долларовом выражении они уже снизились очень сильно. Далее могут снижаться в реальном выражении. В номинальном — снижения не будет. Если такое происходит, это дает сигнал о непростой финансовой ситуации у застройщика. Так будут делать застройщики только в крайнем случае.

Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС»:

— Полагаю, что ничего страшного не случится. Рынок найдет новый баланс довольно быстро, примерно за полгода. Что касается планов на будущее, то в ближайшее время будут выведены в продажу новые корпуса в уже строящихся жилых комплексах. А вот о перспективах пока сказать сложно: мы будем еще раз анализировать ситуацию непосредственно перед предполагаемым выводом каждого проекта на рынок.

Марина Агеева, руководитель отдела продаж жилой недвижимости УК «Теорема»:

— Если компания имеет финансовый задел, какой-то запас прочности, то демпинговать она не будет. Есть устоявшиеся ценовые решения, обусловленные, в частности, себестоимостью строительства, желанием застройщика выдержать заявленное на старте качество проекта, целостность социальной среды жилого

комплекса. Эти ценовые решения сильные компании сохраняют. Есть компании, которые закрепованы, у них нет достаточной финансовой «подушки», поэтому они, например, могут рассчитываться с подрядчиками квартирами. Это не есть хорошо для застройщика, потому что подрядчик, скорее всего, начнет продавать полученные квартиры дешевле, чем это делает девелопер. Кто-то дает длительные рассрочки на несколько лет на фоне обесценивающегося рубля или скидки по 20%. Это может говорить о том, что застройщику очень нужны деньги на стройку здесь и сейчас, а собственных ресурсов не хватает. Демпинг под видом экономически обоснованных расщеплений или прямых скидок вызывает вопросы относительно перспективы своевременного и качественного завершения строительства.

Полина Яковлева, директор департамента жилой недвижимости NAI Besag:

— Массовой тенденции к повышению цен на первичном рынке нет и в течение 2015 года не будет, так как застройщики находятся не в том положении, чтобы отпугивать покупателей увеличением цены. Незначительный рост стоимости квадратного метра (в пределах 5%) возможен лишь в эксклюзивных проектах либо на объектах, находящихся на высокой стадии готовности и где в продаже осталось небольшое число квартир. Чтобы стимулировать покупательскую активность, большинство застройщиков за счет снижения маржинально-

сти своих проектов предоставляют значительный дисконт на жилые метры и улучшенные условия рассрочки.

Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development, ЖК «Триумф Парк»:

— Стоимость строительства возрастает, возможности для снижения цен с учетом различных акций у застройщиков ограничены, девелоперский бизнес далеко не сверхприбыльный, себестоимость строительства и сопутствующих расходов достаточно высока и не позволяет давать больших скидок покупателям. Кардинально условия продаж квартир от девелопера не изменились, но появились выгодные схемы рассрочки. А вот демпинг должен как раз насторожить покупателя. В этом случае необходимо тщательно проверить, по какой схеме продается жилье, и если не по ДДУ, то все ли в порядке у застройщика с документацией.

Виталий Виноградов, директор департамента продаж ГК «Лидер Групп»:

— Цены на квартиры в объектах, которые будут выводиться в продажу в 2015 году, будут ниже. Раньше мы видели, что даже на старте продаж стоимость квадратного метра была едва ли не соизмеримой с тем ценовым уровнем, который обычно достигается на высокой стадии готовности. Сейчас цены продаж на начале строительства будут более спокойными.

Застройщики понимают, что рынок уже не такой «горячий», и будут «стартовать» с более разумными предложениями. Если оценивать те объекты, которые уже выведены на рынок, то их стоит разделить на две группы. В первую попадают проекты, реализующиеся в городской черте, в популярных спальных районах. Для этих домов уменьшения стоимости ждать не стоит. Последние 15 лет спрос на квартиры в таких новостройках существенно превышает предложение. И этот тренд сохранится. Возможно, темпы роста цен будут ниже, чем в 2014 году, но дорожать это жилье будет все равно. Вторая категория — это дома, строящиеся за КАД, к примеру, в районах Девяткино, Шушары, Кудрово. Сейчас в этих направлениях предлагают свои проекты многие застройщики. И здесь можно ожидать определенного снижения стоимости «квадрата». Но коснется оно, скорее всего, не самого ликвидного предложения. Цены на интересные квартиры вряд ли упадут.

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест»:

— Ажиотажный спрос на рынке ушел, и застройщики, ориентированные в первую очередь на «инвестиционных» покупателей, могут столкнуться с трудностями. При этом спрос на качественные проекты, нацеленные на рациональных покупателей, которые ищут недвижимость для себя, сохранится на хорошем уровне. Важны реальные пре-

имущества того или иного объекта, удобство планировки, технические опции, наличие парковочных мест и инфраструктуры — для тех, кто собирается жить в новом доме, это гораздо ценнее, чем разовые маркетинговые акции и скидки.

Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь»:

— Риску предположить, что цена квадратного метра в рублях останется примерно на нынешнем уровне. Потому что есть много предпосылок, чтобы она выросла и также много предпосылок, чтобы она упала. Для простоты скажем, что все факторы друг друга уравновесят и средняя цена составит примерно 100 тыс. рублей за квадратный метр.

Любава Пряникова, старший консультант департамента консалтинга компании Colliers International в Санкт-Петербурге:

— В настоящее время застройщики не готовы снижать цены. В первую очередь это связано с увеличением себестоимости строительства (на 15–20%). Предоставляемые сейчас скидки больше относятся к стимулирующим мероприятиям, характерным для начала года. Например, на объекты Self Group до конца февраля действовала скидка 20%, «Росстройинвест» и «Лидер Групп» предоставляют специальные цены на ряд квартир. Глобальное снижение цен на первичном рынке Петербурга в 2015 году вряд ли произойдет.

ПЛАНИРУЕТЕ ПЕРЕЕЗД?

- P **ПЕРЕЕЗДЫ КВАРТИР И ОФИСОВ «ПОД КЛЮЧ»**
- S **СБОРКА И РАЗБОРКА МЕБЕЛИ**
- X **ХРАНЕНИЕ МЕБЕЛИ И ВЕЩЕЙ НА СКЛАДЕ**
- M **МАГАЗИН УПАКОВКИ ДЛЯ ПЕРЕЕЗДА**

КАЧЕСТВЕННО — обученные и квалифицированные сотрудники умеют работать с любой мебелью, бытовой техникой и личными вещами, и имеют при себе весь необходимый инструмент.

БЕЗОПАСНО - все хрупкие и ценные вещи будут надежно упакованы с помощью специальных материалов, за ваши вещи мы несем материальную ответственность по договору. При необходимости процесс контролирует служба контроля качества.

ПРОЗРАЧНАЯ СТОИМОСТЬ - Вы можете нам доверять: если не изменятся условия переезда, стоимость остается фиксированной с момента расчета. В случае почасовой формы оплаты все тарифы отражаются в договоре.

УДОБНО - после переезда Вам будет легко найти нужные вещи: мы разберем и соберем мебель, промаркируем все вещи и расставим в новой квартире согласно Вашим пожеланиям.

ПЕРЕЕЗЖАЙТЕ ЛЕГКО, ЗАБОТЫ МЫ БЕРЕМ НА СЕБЯ!
т. (812) 740-77-45, www.spb-pereezd.ru

РЕКЛАМА