

НОВЫЙ СТАНДАРТ ПРИШЕЛ НА ФИНИШ

ДОЛЯ ЖИЛЬЯ В НОВОСТРОЙКАХ, ПРОДАЮЩЕГОСЯ С ФИНИШНОЙ ОТДЕЛКОЙ, ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ: ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, УЖЕ ПОЛОВИНА ВСЕГО ВВОДИМОГО В ГОРОДЕ ЖИЛЬЯ СДАЕТСЯ ГОТОВЫМ. КАК ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ, РОСТУ ЭТОГО ТРЕНДА СПОСОБСТВУЕТ УВЕЛИЧЕНИЕ ДОЛИ ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК НА РЫНКЕ. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Последние несколько лет сохраняется тенденция роста спроса на квартиры с отделкой. Это связано в том числе и с развитием ипотечного кредитования. Приобретая в ипотеку жилье с отделкой, покупатель избегает необходимости параллельно с выплатой кредита на жилье вкладывать серьезные средства в ремонт и брать на эти цели потребительский кредит. Кроме того, для тех, кто покупает жилье в кредит, как правило, важен вопрос скорейшего переезда в готовую квартиру, чтобы сократить выплаты за аренду.

ДВЕ ТРЕТИ ОТДЕЛКИ По разным оценкам, доля квартир с отделкой на первичных рынках Москвы и Санкт-Петербурга составляет 30–70%. С каждым годом количество таких квартир увеличивается. Рынок пошел вслед за спросом: если пять-семь лет назад квартир с отделкой было менее 10–15%, то, глядя на текущую ситуацию, можно говорить о революции в стандарте жилья, уверен Алексей Лопатин, заместитель директора департамента корпоративной оценки Swiss Appraisal.

Застройщики предлагают разные форматы отделки, в том числе модный стандарт — white box, или «белая комната». При отделке white box покупатель получает квартиру с предчистовой отделкой и ему остается только выбрать обои или краску для стен, паркет, то есть завершить отделку по своему вкусу. В первую очередь отделка white box реализуется в домах комфорт- и бизнес-класса. В эконом-классе более 50% спроса приходится на квартиры с чистовой отделкой.

Сегодня застройщики предлагают несколько вариантов отделки с использованием качественных материалов, позволяя покупателю выбрать оформление квартиры по своему бюджету. Еще несколько лет назад такое предложение было редкостью. Особенно в сегменте доступного жилья. Чаще всего клиент получал квартиру со стандартной отделкой от застройщика и не всегда хорошего качества, говорит Ольга Копейкина, директор по продажам и маркетингу ГК «Ленстройтрест».

Полина Яковлева, директор по развитию компании ProExpert, отмечает, что если раньше игроки рынка стремились разграничить исключительно классы жилья (эконом, комфорт, бизнес и элитный), то сегодня каждый из застройщиков вкладывает свое определение в понятие «с отделкой». «Одни девелоперы под отделкой подразумевают white box, другие включают в отделку полностью все чистовые и черновые работы, третьи дополняют отделку сантехникой. Но несмотря на размытые границы понятий, нужно отметить, что рынок плавно уходит от продажи бетонных коробок, а предлагает покупателю более комфортные метры, черновые работы девелопер берет на себя», — подчеркивает госпожа Яковлева.

ЦЕНА ВОПРОСА Господин Лопатин подсчитал, что средняя стоимость отделки до



КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ В НОВОСТРОЙКАХ СТАНОВЯТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫМИ

состояния white box составляет 5–15 тыс. рублей за квадратный метр, до чистовой отделки — 10–25 тыс. При этом нижняя граница стоимости — для квартир эконом-класса, верхняя — для бизнес-класса, середина — комфорт-класс.

Юрий Александров, заместитель директора строительного департамента ААГ, говорит: «В масс-маркете себестоимость чистовой отделки колеблется в диапазоне от 5 до 8 тыс. рублей за квадратный метр без учета стоимости кухонной мебели. На конечную цену влияют тип квартиры, класс материалов и инженерного оборудования. Предложение традиционно популярно среди покупателей студий и однокомнатных квартир, желающих включить затраты на ремонт в конечную стоимость».

Стоимость отделки в объектах ЮИТ в Санкт-Петербурге составляет сейчас от 11 до 23 тыс. за квадратный метр в зависимости от типа квартиры.

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», рассказал: «В объектах „Строительного треста“ все квартиры передаются покупателю без отделки, однако мы предлагаем отделочные работы как дополнительную услугу. Стоимость этих работ составляет 14–15 тыс. рублей за квадратный метр (в зависимости от объекта), и доля таких заказов увеличивается от года к году. Однако в большинстве случаев при передаче квартиры мы по-прежнему выполняем подготовку под чистовую отделку. Еще одна дополнительная услуга, которую мы предлагаем, — это „белая“ подготовка под ремонт, ее стоимость — 6 тыс. рублей за „квадрат“».

Современные рыночные тенденции свидетельствуют, что российский рынок недвижимости постепенно движется в европейском направлении, когда квартиры в сегменте масс-маркет передаются покупателям уже с полной отделкой и меблировкой.

«А вот спроса на отделку в объектах бизнес-класса традиционно нет. Клиенты,

готовые платить за просторную квартиру в новом доме 15–20 млн рублей, предпочитают заказывать индивидуальный дизайн-проект и не использовать типовые решения, даже если они созданы известным дизайнером», — говорит господин Степанов.

МЕБЕЛЬНЫЕ ПЛЮСЫ Исполнительный директор СК «Ойкумена» Роман Мирошников отмечает, что квартиры с отделкой и меблировкой в основном актуальны для людей, которые переезжают из других регионов. Это удобно с точки зрения экономии времени, указывает он. «Но не все хотят покупать квартиру с готовым интерьерным решением. Поэтому на один жилой дом должно приходиться около 15% квартир с мебелью. Есть удачные примеры квартир с готовым дизайном в элитных новостройках, но это редкость. Кроме того, люди, приобретающие недвижимость в домах бизнес-класса, обычно создают в своих квартирах уникальный интерьер по собственному вкусу. Больше всего квартиры с готовой отделкой и меблировкой востребованы в домах эконом- и комфорт-класса», — рассуждает он.

Татьяна Колосова, директор по продажам ГК Docklands Development, полагает, что для апартаментов жилье с отделкой и меблировкой норма, ведь для дальнейшей работы в гостиничном сегменте необходимо укомплектовать юнит «под ключ». «Но таким предложением пользуются не только инвесторы, но и те, кто приобретает апартамент для себя. Это удобно, экономит время и деньги клиента, который в итоге получает мебель подходящего качества. В наших проектах этой возможностью пользуются около 85% покупателей. Большинство из них — инвесторы, планирующие сдавать апартаменты через нашего отельера», — говорит госпожа Колосова.

Покупатели квартир с мебелью отмечают следующие плюсы покупки: экономия (цены мебели в комплекте с квартирой на

15–20% ниже, чем покупка аналогичной мебели в розницу); возможность включить затраты на мебель в ипотечный кредит (что намного выгоднее, чем, например, брать потребительский кредит на покупку мебели). Также покупатели не тратят время на поиск, покупку, доставку и сборку мебели. К тому же данный вариант удобен для инвесторов, приобретающих квартиры для последующей сдачи в аренду.

Евгений Межевикин, руководитель отдела аналитики ГК «Пионер», полагает, что из меблировки оптимально предложить покупателю кухонный гарнитур: «Это самая затратная часть обстановки новой квартиры и то, что наряду с плитой и мойкой требуется в первую очередь. Есть застройщики, которые в виде отдельной услуги предлагают за дополнительную плату приобрести комплекты корпусной мебели для спальни, детской комнаты, коридора».

ЭЛИТА ЖДЕТ СВОЕГО ЧАСА «В элитном сегменте сейчас с отделкой есть всего два проекта — это Novard Palace и One Trinity Place. Но московские игроки решили сделать огромный шаг и предлагают квартиры не просто с отделкой, а с дизайнерским ремонтом и комплектацией. Из строящихся проектов — ГК „Еврострой“ в апарт-отеле Next предлагает своим клиентам отдельно купить пакет комплектации апартаментов», — говорит госпожа Яковлева.

В перспективе ближайших двух-трех лет в элитном сегменте предложение проектов с отделкой, дизайнерскими проектами и полной комплектацией будет только расти. Это вполне естественный путь развития рынка. Девелоперы уже не готовы останавливаться на дизайнерском оформлении мест общего пользования, они понимают, в каком направлении движется спрос потребителя, уверена госпожа Яковлева.

По ее словам, на текущий момент уже несколько девелоперов готовятся к выводу на рынок проектов с отделкой. Например, проект ЖК «Барселона» в Московском районе реализуется без отделки, но собственник пошел другим путем — будет создано несколько дизайнерских VR-визуализаций в разных стилях. У покупателя, во-первых, будет возможность прогуляться по своей будущей квартире, во-вторых, ознакомиться со сметой и спецификацией по каждой позиции.

Ольга Семенова-Тян-Шанская, директор по маркетингу сегмента «Жилищное строительство, Россия» концерна ЮИТ, заключает: «Со временем тенденция к увеличению доли квартир, приобретаемых с чистовой отделкой, будет только усиливаться. Об этом говорит и то, как в ретроспективе развивался рынок в европейских странах. Например, в Финляндии сейчас уже не существует иного стандарта продажи квартиры, кроме как с полной чистовой отделкой, а также с установкой кухонной мебели и всего оборудования. По-другому никто не строит!» ■