

19 → Она отмечает, что покупатели квартир в жилых комплексах бизнес-класса редко выбирают готовую отделку, чтобы реализовать дизайнерские идеи с использованием высококачественных материалов и оборудования. Однако в сегменте апартаментов бизнес-класса ситуация другая. Здесь покупателями чаще всего выступают инвесторы, которым важен готовый продукт.

Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», говорит: «В наших проектах около 50% покупателей приобретают недвижимость с отделкой от застройщика, еще 30–35% предпочитают жилье без ремонта, а 15% выбирают индивидуальный дизайн-проект жилого пространства».

Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований компании «Главстрой Санкт-Петербург», рассказал что на объектах компании в 2020 году примерно 29% квартир было приобретено без отделки, 71% — с отделкой.

Екатерина Пчелкина, начальник отдела маркетинга холдинга РСТИ, сообщила: «В проектах РСТИ доля квартир с отделкой исторически не была высокой: в общем объеме предложения она составляет не более 5–10%. Отделку в наших проектах можно «доказывать». Доля продаж квартир с полной отделкой в 2020-м составила 10%, еще около 2,5% квартир мы продали с отделкой white box. В наших перспективных проектах мы принципиально пересмотрели политику в отношении отделки и планируем примерно 30% лотов реализовывать с чистовой отделкой, еще около 20% будут предложены с отделкой white box. Это позволит существенно расширить наш ассортимент».

Она добавляет, что рост доли предложения с отделкой является одним из трендов последних лет на первичном рынке премиальной и элитной недвижимости Москвы. «По итогам 2020 года доля предложения с отделкой в этом сегменте достигла 60%. Все квартиры в нашем первом московском проекте на Красной Пресне передаются с полной отделкой, разработанной итальянским дизайнером Роберто Санторо», — сообщила госпожа Пчелкина.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers, замечает, что на петербургском рынке тоже



ЭКСПЕРТЫ УКАЗЫВАЮТ, ЧТО ЖИЛЬЕ С ОТДЕЛКОЙ СТОИТ НА 10–15% ДОРОЖЕ

появляются примеры элитного проекта с чистовой отделкой высокого класса — например, ЖК One Trinity Place.

Петр Войчинский, генеральный директор «МК-Элит», подтверждает: «Элитное жилье с полной чистовой отделкой — как правило, застройщик предлагает на выбор три-четыре ее варианта — заняло свое место в структуре предложения. Несколько лет покупатель осторожно разведывал формат, а теперь „под ключ“ реализуются квартиры в нескольких топовых объектах».

Евгений Миронюк, аналитик ИК «Фридом Финанс», отмечает, что спрос на жилье с отделкой сильно отличается в зависимости от возрастной группы покупателей. «Так, миллениалы менее чем в половине случаев выбирают жилье с отделкой, в то время как покупатели старше 45 лет в большинстве случаев предпочитают отделку от застройщика», — констатирует он.

ЦЕНА ВОПРОСА Эксперты указывают, что жилье с отделкой стоит на 10–15% дороже, чем без нее. Господин Сырцов говорит, что 41% клиентов Glorax Development выделяют на отделку «под ключ» бюджет в размере 10–15 тыс. рублей за квадратный метр. «На предчистовую отделку 49% покупателей готовы потратить от 3 до 6 тыс. рублей за „квадрат“, а 21% покупателей — не более 10 тыс.», — добавляет он.

Госпожа Пчелкина обращает внимание, что в 2020 году многие застройщики увеличили стоимость отделки. «Сейчас диапазон стоимости отделки в комфорт-классе — 9–15 тыс. рублей за квадратный метр, в бизнес-классе — 18–27 тыс.», — рассказала она. Госпожа Коротаяевская сообщила, что в проектах «Аквилона» стоимость отделки комфорт-класса составляет 12,9 тыс. рублей за квадратный метр.

Ян Фельдман говорит, что в зависимости от качества и уровня предлагаемой застройщиком отделки ее стоимость может варьироваться от 8 до 12 тыс. рублей за квадратный метр и зависит от выбранных материалов, отмечает он. Цена включает доставку товаров для ремонта, вывоз строительного мусора и финальный клининг.

Маргарита Смышляева полагает, что сравнивать цены жилья с отделкой и без отделки некорректно. «Вычленив стоимость отделки весьма затруднительно из ряда других факторов, влияющих на стоимость жилья. Даже в одном жилом

комплексе квартира без отделки может стоить на 10–15% дороже квартиры сопоставимой площади с отделкой. Это объясняется этажностью, видовыми характеристиками, стадией строительства, наличием маркетинговых акций», — рассуждает эксперт.

Рынок не стоит на месте, и сегодня некоторые застройщики к чистовой отделке стали добавлять и элементы интерьера. Правда, как отмечает господин Фельдман, жилая недвижимость с полным комплектом мебели — пока еще редкость на рынке. «Больше такой продукт востребован среди покупателей апартаментов, хотя спрос на эту услугу у покупателей жилья в нашем сегменте рынка есть. Именно для таких клиентов мы предлагаем пул квартир с кухонным гарнитуром и встроенной бытовой техникой. Кроме того, в квартирах на верхних этажах в нашем квартале „Янила“ террасы идут уже с меблировкой — она представлена комплектом мягкой садовой мебели, парником для домашних растений и инфракрасным обогревателем», — рассказал эксперт.

Он уверен, что тренд на увеличение вариативности отделки для покупателей в 2021 году будет укрепляться. «Сегодня мы видим все больше новых идей и предложений для потребителей, еще пять-десять лет назад такого разнообразия выбора не было», — отмечает господин Фельдман. ■

ГИБКИЙ РОСТ КОВОРКИНГИ ПЕТЕРБУРГА ПОДРОЖАЛИ НА 6% ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2021 ГОДА. ДО КОНЦА ГОДА ОБЪЕМ ГИБКИХ ОФИСНЫХ ПРОСТРАНСТВ В ГОРОДЕ УВЕЛИЧИТСЯ ПОЧТИ НА ТРЕТЬ. ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводят аналитики компании Maris в ассоциации с CBRE. По подсчетам компании, в Санкт-Петербурге на конец марта 2021 года функционирует 44 коворкинг-центра в формате офисов и бизнес-инкубаторов. Большая их часть располагается в центральных районах города, вблизи станций метро. Среди крупных сетевых проектов можно выделить «Практик» и Page. В процентном соотношении распределение коворкинг-центров по районам Петербурга таково: Центральный — 32%, Адмиралтейский — 14%, Пе-

троградский — 9%, на другие районы города приходится 45% соответственно.

Более 40% действующих коворкингов небольшие, их площадь около 300 кв. м. В 2020 году и первом квартале 2021 года не наблюдалось существенного укрупнения формата. Основная масса новых проектов выходит на рынок площадью 250–700 кв. м.

«Петербург занимает второе место после Москвы в структуре предложения коворкинг-центров. Однако данный сегмент рынка по-прежнему не превышает 1% от валового объема предложения качествен-

ных офисных пространств в городе», — комментирует Алена Волобуева, руководитель отдела исследований компании Maris в ассоциации с CBRE.

Стоимость аренды рабочего места в офисном коворкинге зависит от срока и типа размещения. По данным экспертов компании Maris в ассоциации с CBRE, фиксированное место стоит 6,5–25 тыс. рублей в месяц, средний тариф — 12,4 тыс. рублей; плавающее место — 5,5–16 тыс. рублей в месяц, средний тариф — 9,9 тыс. рублей. Дневной тариф на аренду рабочего места

варьируется в диапазоне от 500 до 1500 рублей в день. По сравнению с концом 2020 года цены в городе выросли в среднем на 6%. В частности, коворкинги популярны среди небольших компаний, фрилансеров, переводчиков, программистов, дизайнеров и начинающих предпринимателей.

До конца года запланирован запуск таких проектов коворкинг-центров, как «Практик», Buffer, Baza, the LEVEL. Объем качественного предложения гибких офисных пространств увеличится в текущем году минимум на 30%. ■