

## ДОМ

## Девелоперы рвутся к финишу

Качество стройматериалов, применяемых для внутренних помещений жилья, улучшается

## отделка

Доля квартир с отделкой, продаваемых на первичном рынке, последние годы активно растет. Вместе с ней улучшается и качество отделки. Более того, в последнее время стали появляться предложения не только с качественной отделкой, но и с готовой меблировкой.

На сегодняшний день в классе масс-маркет (включает подклассы эконом и комфорт) большинство крупных застройщиков предлагают своим покупателям квартиры с отделкой. То есть практически половина этого рынка в данном классе — это именно такое жилье. Ведь покупатели жилья класса масс-маркет очень ценят возможность переехать в свою новую квартиру сразу после получения ключей, а эту тенденцию в достаточной степени поддерживают петербургские застройщики. По сути, чистовая отделка подразумевает наличие всего самого необходимого, жильцам остается лишь приобрести мебель и технику. «Популярность квартир с готовой отделкой в настоящее время велика еще и потому, что ее качество за последнее время существенно изменилось. Раньше отделка выполнялась, что называется, в лучших советских традициях: дешевый низкокачественный линолеум, бумажные обои в цветочек, оставшиеся в складских запасах с незапамятных времен. Безусловно, она пользовалась низким спросом — никому не интересно платить за то, что потом будешь все равно перделывать. Сейчас потребитель гораздо более разборчив, чем еще два года назад», — отмечает Олег Пашин, генеральный директор ЦРП «Петербургская недвижимость».

## У каждого свой путь

Сейчас рынок строящегося жилья в Петербурге можно условно поделить на три категории: компании, которые все квартиры сдают с отделкой (например, Setl City, «Главстрой», ГДСК); компании, которые в рамках одного проекта часть квартир сдают с отделкой, а часть — без нее (ЮИТ, ГК «Пионер»); компании, которые сдают квартиры без отделки, но ее можно заказать как дополнительную опцию для конкретной квартиры («Лен-СпецСМУ», ЦДС, «Лидер Групп»).

Генеральный директор ЗАО «Лемминкяйнен Рус» Юха Вятто долю квартир с отделкой на рынке Петербурга сегодня оценивает в 30%.

Зоя Захарова, генеральный директор London Real Invest, говорит, что отделка



Покупатели квартир постоянно увеличивают требования к покупаемой недвижимости, а застройщики в конкурентной борьбе потакают покупателям

«под ключ» включает в себя покраску потолка, оклеивание стен обоями (либо покраску), укладку ламината, плитусов, кафельной плитки в ванных комнатах, установку сантехники, смесителей, межкомнатных дверей.

Цены на отделку варьируются в пределах 5–7 тыс. рублей за квадратный метр для эконом-класса и 7,5–11 тыс. рублей для комфорт-класса. Квартиры бизнес- и премиум-классов традиционно сдаются без отделки (возможна «предчистовая» отделка), так как покупатели в данных ценовых сегментах предпочитают индивидуальные интерьерные решения.

Как показывает практика, качественная отделка востребована у клиентов, причем как у тех, кто приобретает квартиру с целью дальнейшей ее сдачи в аренду, так и у тех, кто покупает недвижимость для себя. Отделка позволяет как минимум сэкономить время: все грязные работы уже сделаны, остается лишь расставить мебель. «Въезжай и живи» — такой принцип уже давно действует на европейском рынке недвижимости, и петербургские застройщики постепенно перенимают эту практику.

Цена на отделку подвержена значительным колебаниям в зависимости от конкретных объектов и их класса. Корректировка в сторону небольшого увеличения обычно связана с переходом на новый уровень качества отделки: ламинат вместо линолеума, обои под

покраску вместо окрашенных по штукатурке стен. «Так, например, в марте прошлого года строительная компания Setl City, входящая с нами в единый холдинг, утвердила новые, улучшенные стандарты отделки, касающиеся практически всего перечня материалов, работ и оборудования. На более качественные решения при отделке квартир также перешли ЦДС и «Строительный трест». Есть все основания полагать, что стандарты предлагаемой застройщиками отделки будут совершенствоваться и дальше, поэтому в среднесрочной перспективе возможен небольшой рост стоимости этих работ», — рассказывает господин Пашин.

Виталий Виноградов, директор по маркетингу и продажам «Лидер Групп», отмечает, что улучшается не только качество используемых при отделке материалов, но и качество работ. «Кроме того, стала популярна практика применения дизайнерских решений в типовой отделке квартир», — говорит он.

Примечательно, что наблюдается дифференциация в зависимости от «комнатности» квартир. «Отделку заказывают, как правило, в одно-двухкомнатных квартирах (соответственно 55 и 42 процента от общего объема продаж отделки). Покупатели же трехкомнатных квартир в основном берут на себя заботы по отделке. Они предпочитают подчас попоробовать себя в качестве дизайнера, воплощающих собственное виде-

ние желательного облика квартиры, или заказывают у специалистов более дорогие варианты дизайнерских проектов отделки», — рассказывает начальник отдела развития продуктов и сервисов компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Юлия Афанасьева.

Роста стоимости отделки в силу повышения конкуренции в данном сегменте не происходит. А с учетом инфляции она, как полагает господин Виноградов, даже стала несколько ниже относительно стоимости, которая была пару лет назад. «На сегодняшний день практически каждая компания, за редким исключением, предлагает квартиры с полной отделкой. Более того, некоторые застройщики стали практиковать продажу квартир не только с полной отделкой, но и с меблировкой. В Европе это давно пользуется популярностью, а у нас пока только зарождается», — отмечает господин Виноградов.

«По нашим оценкам, приоритеты покупателей квартир за последнее время сильно изменились. Это касается всех сегментов недвижимости. В классе эконом, естественно, ценится функциональность ремонта и возможность благодаря отделке быстрее заехать в квартиру и жить в ней. Особенно этот вариант подходит тем, кто снимает жилье в ожидании, пока построится собственная квартира, часто еще и оплачивая ипотечный кредит. Для таких людей каждый день, прожитый вне новой квартиры, — это дополнительные деньги, и немалые», — говорит Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург».

## Требования растут

Светлана Попова, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», говорит: «Покупатели квартир постоянно увеличивают требования к покупаемой недвижимости, а застройщики в конкурентной борьбе потакают покупателям. Например, если десять лет назад отделка включала металлопластиковые окна и ламинат, то она считалась элитной. Сейчас это практически стандарт, если речь идет не о жестком экономклассе: ламинат на полу, стены санузлов выложены кафелем до потолка, квартиры оборудованы сантехникой. И застройщики идут дальше — все чаще применяется горизонтальная разводка коммуникаций по квартирам. В домах комфорт-класса уже может использоваться натуральный паркет. Застройщики предлагают на выбор несколько дизайн-проектов отделки квартир. А отдельные

застройщики идут еще дальше — предлагают меблированные квартиры. Пока это явление нельзя назвать трендом, но не заметить его нельзя».

Например, недавно компания «ЮИТ Санкт-Петербург» начала предлагать новую услугу — заказ кухонной мебели (это совместный продукт ЮИТ и Plaza Real (холдинг «Адамант»)).

Павел Лепиш, генеральный директор компании «Домус Финанс», отмечает: «Серьезные изменения в лучшую сторону произошли в качестве межкомнатных дверей и полов, сильный скачок наблюдается в качестве обоев — зачастую используются импортные материалы, в зависимости от возможностей девелоперов. Такие улучшения продиктованы покупателями предпочтениями. Сейчас клиенты стали более разборчивыми, шепетильными в выборе качества материалов», — говорит господин Лепиш.

Оха Вятто подтверждает тенденцию к улучшению качества строительных материалов: «Многие застройщики ввели новые стандарты полной отделки, значительно улучшив качество продукта. Теперь гораздо чаще применяется ламинат в качестве основного покрытия, а также плитка в санузлах и более качественная сантехника, чем несколько лет назад», — говорит он.

Светлана Тюлькова, руководитель направления «Отделочные материалы» СГД «Петрович», говорит, что ассортимент материалов и технологий, которые применяются в строительстве, за последние годы существенно изменился. «На смену классическим материалам — гипсокартону, шпатлевке — приходят более качественные, безопасные и экологичные аналоги. Немаловажным фактором в предпочтении профессиональных строителей является и удобство в использовании материалов. Так, на рынке появились самовыравнивающиеся полы, пробковые покрытия, подвесные и натяжные потолки. Получили распространение и декоративные штукатурки, дорогие декоративные краски и жидкие обои, главными критериями которых являются прочность и долговечность. Однако новые материалы заметно дороже классических аналогов — за них приходится выкладывать примерно на 30 процентов больше. Также увеличивается и размер гонорара мастеров, которые умеют в полной мере применять новые материалы. Как правило, он на 20–40 процентов выше», — обращает внимание госпожа Тюлькова.

Галина Санамян, директор департамента долевого строительства агентства недвижимости Home estate, среди новых тенденций также отмечает то, что застройщики стали предлагать законченный вариант ванных комнат, который предполагает установку тумб под раковину и специальных шкафчиков.

## Элита тоже требует отделки

В то же время, отмечает госпожа Конвей, отделка становится все более востребованной и на рынке элитного жилья. Среди элитных покупателей реализация творческих амбиций в процессе ремонта уступила желанию заниматься любимым делом и проводить больше времени с семьей. «Поэтому сейчас практически никто не делает отделку самостоятельно. В связи с этим девелоперы стали предлагать покупателям квартиры с дизайном. Поскольку для России дизайн — это новое направление, то появилась тенденция привлекать к его созданию именитых иностранных мастеров. Мы считаем, что есть очень большая вероятность того, что в дальнейшем тенденция строить элитное жилье с отделкой «под ключ» будет только укрепляться, а спрос на высококачественный дизайн будет только расти», — прогнозирует госпожа Конвей.

По ее оценкам, каждая вторая квартира на рынке полностью перестраивается, переносится «мокрые зоны», расширяются ванные, демонтируются старые и монтируются новые перегородки, устанавливаются системы кондиционирования. «Стоимость отделки в элитном жилье, по самым грубым оценкам, начинается с 30 процентов стоимости квартиры», — рассказала госпожа Конвей.

Многие девелоперы не останавливаются в поисках новых ниш. Юлия Афанасьева рассказала, что компания «ЮИТ Санкт-Петербург» недавно предложила ряд новых возможностей и услуг, в частности, первой на рынке региона стала предлагать новую опцию — сауны в квартирах. Индивидуальные бани есть в части квартир строящегося ЖК «Новомосковский», продажи в котором были начаты в августе 2012 года. В перспективе в других новых проектах компании ЮИТ, которые готовятся к выводу на рынок, предусмотрены помещения саун (площадью 3–4 кв. м), смежные с ванной комнатой. По словам госпожи Афанасьевой, сауна будет стоить около 150 тыс. рублей.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ



КУЛЬТУРНЫЙ ПРИГОРОД  
КУЛЬТУРНОЙ СТОЛИЦЫ

KANTELE  
ТАУНХАУСЫ В РЕПИНО

от 7,5 млн руб.

www.cds.spb.ru  
www.kantele.spb.ru

320 12 00

ГРУППА КОМПАНИЙ  
ЦДС