

ОБСТАВИТЬ ПОКУПАТЕЛЯ

СЕГОДНЯ УЖЕ МОЖНО ВСТРЕТИТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ О ПРОДАЖЕ ЖИЛЬЯ В НОВЫХ ДОМАХ НЕ ТОЛЬКО С ПОЛНОЙ ОТДЕЛКОЙ, НО ДАЖЕ И С МЕБЕЛЬЮ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Пока случаи продажи квартир с мебелью единичны — застройщики делают первые шаги к выведению на рынок нового формата предложения. И пионерами здесь являются компании с иностранным капиталом, используя свой западный опыт: предложение меблированных квартир в общемировой практике очень распространено. В Санкт-Петербурге это чаще всего происходит в рамках промоакций — клиентам выдаются сертификаты на приобретение мебели у компаний-партнеров или предлагается несколько разработанных дизайн-проектов квартир на выбор. «Определенный сегмент потребителей квартир „под ключ“ уже формируется — это прежде всего покупатели, для которых важен временной фактор, инвесторы, вкладывающие деньги в недвижимость для последующей сдачи ее в аренду, а также покупатели элитного жилья, которым предлагают уникальную услугу — проект от всемирно известного дизайнера», — отмечает Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь».

Александр Подусков, директор по продажам компании KR Properties, считает, что в элитном сегменте квартиры с мебелью от застройщика — большая редкость, потому что покупатели высокобюджетного жилья довольно взыскательны и предпочитают самостоятельно делать ремонт и выбирать обстановку. «Если новая квартира выходит в продажу с полностью готовым ремонтом, то это не столько прибавляет к ее стоимости определенный процент, сколько сужает возможность для торга. При продаже такого объекта девелопер не сможет предложить интересную скидку покупателю. Кроме того, надо понимать, что нельзя навязать потенциальному клиенту уже приобретенную мебель — он может выбрать ее на свой вкус, и в этом случае затраты на мебель окажутся для застройщика дополнительными издержками», — поясняет господин Подусков.

ПЕРВЫЕ ШАГИ «Сейчас, насколько мне известно, лишь в одном объекте на рынке Петербурга заявлено, что квартиры будут сдаваться с полной чистовой отделкой и мебелью. Это ЖК «Светлый мир „Я — романтик“» от компании Seven Suns», — говорит Вячеслав Ефремов, заместитель генерального директора компании «НДВ СПб». Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», приводит в пример проект «Леонтьевский мыс». Но пионерами были проекты в секторе бизнес-класса. Так, при реализации проектов в центре города финские застройщики предлагали покупателям квартиры с меблированной кухней, затем предложение распространилось на объекты экономкласса. «Это связано с тем, что достаточно высокий процент покупателей в этом сегменте использует привлеченные средства, и с точки зрения экономии им удобнее въезжать в квартиру с уже оборудованной кухней. Безусловно, предложение востребовано на рынке, но нельзя сказать, что это напрямую влияет на цену квартиры. В тех районах, где существует большое количество предложений, это служит дополнительным стимулом для выбора в пользу конкретной компании», — говорит госпожа Денисова.



ГРИГОРИЙ СОВЕНКО

ЧЕМ ЛАКОНИЧНЕЕ ДИЗАЙН ГОТОВОЙ КВАРТИРЫ, ТЕМ БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ ВОПЛОЩЕНИЯ СОБСТВЕННЫХ ИДЕЙ ВЛАДЕЛЬЦА (ИНТЕРЬЕР КВАРТИРЫ В ЖИЛОМ КОМПЛЕКСЕ MIRAX PARK, МОСКВА)

Елена Шишулина, директор по маркетингу УК «Старт Девелопмент», к идее меблировки комнат относится скептически: «Наша компания пару лет назад проводила опросы участников фокус-групп — насколько им интересно предложение квартир с полной или частичной меблировкой. И практически все высказались за полное отсутствие мебели. Если какие-либо пожелания и были, то они относились к встроенным шкафам и кухонной мебели. Причины невостребованности полностью обустроенного жилья две. Первая — это стремление покупателей к индивидуальности, желание самому уж если не отделать помещение, то хотя бы его обставить и декорировать. Вторая — относительно высокая стоимость покупки. Если процесс отделки пугает некоторых клиентов — долго, нужно искать и контролировать работу строительной бригады, закупать строительные материалы и инструмент — то процесс выбора дивана в магазине гораздо более прост и приятен, и его уже не хочется доверять застройщику».

ОПРАВДАНОЕ РЕШЕНИЕ Арсений Васильев полагает, что меблировка повышает стоимость квартиры примерно на 15%. «У нас отсутствует единый стандарт использования разных типов квартир — в двухкомнатной квартире могут проживать как супруги, не имеющие детей, так и семья с детьми; формат использования однокомнатной квартиры еще шире, поэтому угадать стиль меблировки комнат практически невозможно», — добавляет он.

Ирина Могилатова, управляющий партнер агентства недвижимости TWEED, уверена: «Для девелопера квартира „под ключ“ — это закупка оборудования, разработка дизайн-проекта, ремонт; все это, помимо затратной части, продлевает срок выставления квартиры на продажу примерно на год. Поэтому чаще всего к этому прибегают, если у квар-

тиры не все в порядке с видовыми характеристиками либо есть другие изъяны. Тогда ремонт и меблировка добавляют объекту привлекательности».

А вот директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртова считает, что меблировка квартир высоко востребована: «Сегодня ЮИТ предлагает квартиры с наиболее полной комплектацией — до сих пор подобный продукт отсутствовал на рынке Петербурга. Наши клиенты, покупая квартиру с отделкой „под ключ“, могут заказать оборудование и отделку помещения сауны, установку кухонного гарнитура с техникой (выбрав один из вариантов мебели), а недавно мы дополнили этот пакет новым предложением — возможностью заказать установку в квартире встроенной мебели».

ЗАГОРОД В ТРЕНДЕ Эксперты загородного рынка говорят, что формат продаж жилья с мебелью приходит и в коттеджное строительство. Михаил Фуксман, директор по продажам компании «Петростиль», констатирует: «Такой формат, безусловно, интересен и застройщику, так как такие инвестиции приносят добавочную прибыль в размере 25–30 процентов, и покупателю, так как вариант очень удобный — приносят личные вещи и начинают жить. В каждом нашем проекте — „Медовое“, „Горки СПб“, „Корабельные сосны“, „Высокие ели“ — есть дома „под ключ“. Эту традицию мы продолжим и в загородном жилом комплексе „Близкое“».

Руководитель службы маркетинга компании «Пулэксспресс» Марина Агеева добавляет: «Предложения жилья с мебелью исходят от компаний, ориентированных на финский (скандинавский) подход к девелопменту недвижимости». Но в целом она считает, что говорить о меблировке загородных домов пока рано — рынок еще только начинает рассматривать возможность чистовой отделки коттеджей и таунхаусов, такие проек-

ты пока единичны. «Причем развиваться это направление будет, скорее всего, в эконом-сегменте, где люди готовы к типовому интерьерному решению», — прогнозирует Марина Агеева.

В ПЕРСПЕКТИВЕ Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург», считает, что выводу нового формата на рынок мешает исторически обусловленное недоверие покупателя к качеству готовой отделки и мебели — в советские времена отделка, мебель и сантехника от застройщика всегда были не самого высокого качества. «Однако теперь девелоперы привлекают к созданию интерьеров своих элитных домов знаменитых дизайнеров. По нашим прогнозам, по мере привыкания рынка к элитным квартирам с качественной дизайнерской отделкой эта тенденция будет укрепляться, а квартир с мебелью будет становиться больше», — рассуждает госпожа Конвей.

Елена Валуева, директор по маркетингу Mirland Development Corporation Plc, добавляет: «Практика предложения квартир с отделкой тоже сложилась не сразу — еще пять-семь лет назад это были единичные проекты. Но, как известно, не только спрос рождает предложение, но и предложение способно оказывать влияние на формирование спроса. В нашем проекте „Триумф Парк“ 30 процентов квартир предлагаются с полной отделкой, и все они востребованы. Я думаю, что идея с мебелью также получит свое развитие — можно предположить, что в среднесрочной перспективе будет появляться все больше квартир с мебелью, в том числе и в качестве дополнительной опции. Наиболее востребована кухня, так как ее обстановка и оборудование — самый трудоемкий процесс, в том числе и по временным затратам». ■