

дом интерьеры

Заезжай и живи

Зачем делать отделку в квартире, если покупатель ее все равно переделает? С такой установкой рынок прожил полтора десятка лет. Но время диктует свое: предпоследний кризис 2008 года поумерил пыл индивидуалистов, и на рынок в массовом порядке стали выходить готовые квартиры. Оказалось, что это эффективная антикризисная мера.

— отделка —

Чей интерес

Девелоперы недорогого (что совершенно не синоним некачественного) жилья единодушны: наличие отделки ускоряет и активизирует продажи, это практически рецетт выживания на неактивном рынке, а значит, в проекте если не все, то уж процентов 30 квартир точно должны быть с отделкой.

Надо отметить, что интерес покупателей обусловлен не столько ленью отделывать квартиру самостоятельно, сколько изменившимися экономическими условиями. Во-первых, сегодня уже почти не покупаются квартиры «на перспективу», просто потому, что у покупателя вдруг оказались «лишние» деньги и он их решил вложить в недвижимость, которая, возможно, и не нужна, но «пусть будет про запас». Большинство сегодняшних покупателей решают свой актуальный сиюминутный жилищный вопрос — и все чаще с помощью ипотеки. И вот тут готовая отделка — несомненное подспорье, так как в этом случае отделка входит в стоимость квартиры и ипотечный кредит дается из расчета общей стоимости. «Если владелец ипотечного жилья возьмет квартиру без отделки и попробует сделать ремонт своими силами, скажем, за счет средств потребительского кредитования, ремонт ему обойдется по ставке в среднем 20%. Гораздо дешевле взять ипотечный кредит на квартиру с отделкой по ставке 11–13%», — приводит пример генеральный директор компании Navis (Санкт-Петербург) Александр Львович.

«Интересно предложение жилья с отделкой и инвесторам, которые стали активно осваивать для себя арендный бизнес», — дополняет портрет аудитории квартир с отделкой коммерческий директор компании Capital Group Алексей Белоусов. — С точки зрения отдачи средств им важно, чтобы срок от вхождения в проект до получения арендного дохода был минимальным».

Таблица умножения

Второй существенный аргумент, который оценили умеющие считать покупатели: отделка от застройщика дешевле, чем самостоятельная. Да, покупая квартиру с отделкой, приходится платить сразу, а при само-

стоятельных ремонтных работах есть иллюзия того, что финансовую нагрузку можно растянуть на длительный период, но подсчеты не в пользу последней. Правда, заложенная стоимость отделки тут тоже имеет значение. «Стабильным спросом за последний год пользовалась чистовая отделка в ценовом диапазоне до 5 тыс. руб. за 1 кв. м., — говорит заместитель директора департамента новостроек компании Est-a-Tet Алексей Оленев. — Такая цена позволяет покупателям, не удорожая значительно конечную стоимость объекта, получить квартиру, готовую к заселению, и значительно сэкономить. Все понимают, что сейчас ремонт своими силами — это сложно прогнозируемая с точки зрения расходов история, которая в конечном счете может вылиться в сумму большую, чем было рассчитано изначально. Самый простой и „минимальный“ ремонт собственными силами клиенту обойдется примерно в 12–13 тыс. руб./кв. м. Так, например, за трехкомнатную квартиру площадью 80 кв. м за отделку от застройщика покупатель заплатит 400 тыс. руб., за ремонт своими силами — 960 тыс. руб. Когда люди видят такую очевидную выгоду, квартиры с отделкой расходятся как горячие пирожки, если же ценник на отделку выше, то тут людям гораздо сложнее принять решение, ведь за примерно сопоставимые деньги можно сделать ремонт на свой вкус, а не типовой. В массовом сегменте вопрос востребованности квартир с отделкой зависит исключительно от цены вопроса».

Впрочем, опыт коммерческого директора компании Rose Group Натальи Саакянц говорит, что и большие суммы, заложенные в отделку, не пугают покупателя, особенно если ему предоставить возможность минимального самовыражения: «В „Микрогороде «В лесу»“ 1 кв. м отделки обходится ориентировочно в 10 тыс. руб. Будущие жители „Микрогорода“ могут выбрать один из базовых вариантов отделки либо создать свой собственный стиль, опираясь на представленную застройщиком широкую палитру красок и материалов». «Квартира с отделкой обойдется покупателю немного дороже — примерно на 10–12%, но эти затраты ниже, чем если бы он делал ремонт собственными силами, — поддерживает коллегу Александр Львович. — Именно повторяемость процесса позволяет опти-

мизировать расходы. Оптовые поставки тех же строительных материалов дают возможность значительно сэкономить — до 30%. И, конечно же, время: опыт профессиональных строителей позволяет избежать исправлений ошибок и реализовать проект в кратчайшие сроки».

Либо так, либо этак

И все же, как бы привлекательно ни выглядело предложение с отделкой, аргумент «без отделки дешевле» остается крайне веским. И если в проекте есть выбор, с отделкой приобретать квартиру или без, покупатели довольно часто выбирают без, что, по мнению экспертов, портит экономику проекта, не давая девелоперу рассчитывать на прибыль, так как разница в квартирах с отделкой и без должна быть сведена к минимуму. В некоторых ситуациях, чтобы не упустить покупателя, застройщики предлагают «льготные» варианты. Например, притом, что ГК «Пионер» предлагает квартиры с полностью завершенным ремонтом «под ключ», который уже входит в стоимость, собственник может отказаться от отделки полностью либо частично, что документально фиксируется. При этом, говорят в «Пионере», покупатель может заказать минимальную отделку квартиры (стяжка полов, разводка электричества, выравнивание и подготовка стен, потолков и т. п.). На практике это единичные случаи, так как покупатель видит существенные преимущества в предлагаемых вариантах от застройщика. На рынке существует и еще один «лайт-вариант» — отделка от застройщика как дополнительная услуга. То есть у клиента есть выбор: приобрести квартиру без ремонта или заказать его дополнительно на любом этапе строительства дома. «В наших проектах около 30% покупателей заказывают отделку от застройщика. На сегодняшний день это четыре ценовые категории и семь вариантов стилей — от эконом до люкс», — рассказывает заместитель генерального директора компании Urban Group Леонард Блинов. Такой подход, по мнению эксперта, позволяет решить несколько маркетинговых задач: формирует дополнительный покупательский поток, расширяет воронку продаж, сокращает сроки принятия решения о покупке квартиры у покупателя, косвенно влияет на увеличение скорости продаж в проекте.

А вот заработать на отделке девелопер вряд ли сможет, единодушны участники рынка — хорошо, если отделка хотя бы окупится, а не пойдет в убыток. «Затраты на отделку, безусловно, закладываются в стоимость квартиры, что приносит определенный процент дохода застройщику», — напоминает Наталья Саакянц. — Тем не менее говорить о каком-то существенном приросте

прибыли только благодаря отделке нельзя, так как ремонт является частью всего комплекса дополнительных опций и интересных характеристик проекта. В данном случае наличие чистовой отделки влияет не на увеличение прибыли, а на повышение общей ликвидности проекта».

Выше, дороже

Но чем выше сегмент, тем сомнительнее выгода от готовой отделки. Покупатели капризны, отделочные материалы попадают в зону валютных рисков, да и выбор подрядчика — настоящий challenge. «На сегодняшний день на рынке элитной и премиальной недвижимости появляются единичные проекты, в которых застройщик предлагает несколько вариантов внутренней отделки с возможностью выбора стилистических и цветовых решений внутри каждого из них. Такая опция реализуется с переменным успехом», — отмечает коммерческий директор группы компаний Insignia Екатерина Батынкова. — Большой популярностью пользуется предложение «белого купола», когда в помещении проводятся все черновые работы, а дальнейшие дизайнерские работы клиент производит самостоятельно. У некоторых застройщиков предварительное проведение работ до уровня «белый купол» является обязательным условием продажи, от которого клиент не может отказаться». С точки зрения застройщика, считает эксперт, имеет смысл предлагать готовые решения в отдельных корпусах или секциях, чтобы избежать пересечений клиентов, приобретших квартиру с отделкой, с теми, кто желает выполнить ее самостоятельно». Минус предложений с готовой отделкой для девелопера объектов высокого сегмента заключается и в валютных рисках. Директор по маркетингу управления недвижимости компании Millhouse Станислав Лобанов считает, что в сложившейся экономической ситуации законтрактованная пару лет назад в начале строительства отделка сейчас может стать для девелопера большой проблемой, так как стоимость импортных отделочных материалов выросла в разы, а ни клиенты, ни поставщики свои запросы снижать не хотят. «Так что при реализации проекта „под ключ“, девелоперу необходимо запастись терпением и хорошей финансовой подушкой. На своем опыте можем отметить, что решение о строительстве квартир с отделкой могут приниматься и на завершающем этапе строительства. В связи с тем что к нам обращались клиенты с вопросами по отделке или просили порекомендовать подрядчика (на момент сдачи объекта в эксплуатацию на сотню обращений от реальных клиентов половину интересовала возможность отделки), было принято решение организовать от-

делку секции в одном из корпусов жилого комплекса „Сколково Парк для Жизни“, — рассказывает Станислав Лобанов. Более того, высокий сегмент требует и юридических гарантий. «При согласии клиента с одним из дизайнерских решений, предлагаемых застройщиком, возникает вопрос по формированию сметы и дальнейшему приему работ, ведь речь идет о высококачественных материалах, и получение неудовлетворительного результата повлечет за собой дополнительные временные и финансовые затраты на его корректировку», — говорит Екатерина Батынкова. — Для развития услуги по предоставлению готовых отделочных решений в сегменте „элит“ и „премиум“ застройщикам еще предстоит преодолеть ряд трудностей и разработать понятный юридический механизм, который будет защищать интересы обеих сторон».

Чьими руками?

Еще одна проблема «элитки» — подрядчики. «Девелоперу крайне сложно найти ответственного подрядчика на большой объем», — сетует Алексей Белоусов. В настоящее время этот сегмент услуг не развит. Его типичные представители — мелкие компании-бригады, которые не могут принять участие даже в преквалификационных этапах тендерных конкурсов, проводимых девелоперами. Небольшая доля рынка принадлежит организациям, услуги которых ориентированы на частных клиентов.

«Данный факт подтвердился в рамках нескольких наших проектов», — рассказывает управляющий партнер компании Pridex Сергей Кудрявцев. — Крупная иностранная компания пригласила Pridex в тендер на комплекс работ по отделке корпоративных апартаментов площадью более 1 тыс. кв. м, занимающих этаж в ММДЦ „Город столиц“. Среди участников конкурса не было ни одной компании, специализирующейся на отделке премиальной жилой недвижимости, что подтверждает низкую степень развития данного рынка. В результате конкурс выиграла наша компания, специализирующаяся на офисных интерьерах в бизнес-центрах классов А и В. Ситуация повторилась, когда мы участвовали в тендере на отделку апартаментов в комплексе St. Nickolas».

В невысоких сегментах страх испортить дорогую отделку все же не столь велик, да и переделать, если уж появился безусловный брак, не столь накладно и сложно. Так что, похоже, рынок жилья в ближайшие годы будет развиваться в двух направлениях: бюджетная его часть будет склоняться к готовому типизированному продукту, а высокобюджетная продолжит искать свою индивидуальность.

Оксана Самборская



Все началось в густонаселенном центре Африки в стране под названием Конго, а именно в городе Киншаса. Этот регион очень известен, и в самом деле являлся «Домом для иностранцев», одними из которых и были выходцы из Индии родители Ракеша и Раджеша Мирчандани, переехавшие в Киншасу в начале 1970 годов. На тот момент отец братьев был торговым представителем одной из известных компаний, а чуть позднее он уже владел личной сетью магазинов электроники, чем и привил своим сыновьям глубокий интерес не только к созданию, но и развитию личного бизнеса. В беззаботные детские годы родителями были предоставлены все блага, включая и начальное базовое образование в одной из американских школ Киншасы под названием TASOK.

В начале 1990 годов семья Мирчандани была вынуждена покинуть Киншасу и переехать в Испанию, где Ракеш и Раджеш получают высшее

образование, и уже через 10 лет братья владеют сетью розничных магазинов, умело используя навыки ведения бизнеса, полученные от своего отца.

2006 год открыл братьям двери в Объединенные Арабские Эмираты и новые возможности, но поскольку развитие розничной торговли не приносило желаемых успехов, а плюс к этому возник экономический кризис 2008 года, то Ракешу и Раджешу пришлось оставить этот бизнес и выбрать наиболее крутую лестницу к вершине карьеры. «Каждый успешный человек видел падение, вследствие которого он извлекает хороший урок», — говорят братья Мирчандани, вскоре было решено всеми усилиями встать на ноги. Выбрана сфера деятельности, и наиболее стабильной была на тот момент — НЕДВИЖИМОСТЬ. Благодаря своим светлым знаниям, два брата успешно проходят отбор на собеседовании и зачисляются в коллектив одной лизинговой компании города Дубай в качестве консультантов. В процессе работы пополняют свой запас новыми знаниями и параллельно осваивают курсы SME Spanish (Small and Medium Enterprises) и курсы Diamond Grading. «Каждый новый день несет новые знания и ежедневно мы обретаем их, и пока в нас присутствуют воля и желание жить, не стоит останавливаться», — таков девиз по жизни братьев Мирчандани!

В начале 2009 года, уже закрепившись как высококвалифицированные специалисты, командой Ракеша и Раджеша начинаются разработки собственных проектов, и именно этот момент ознаменовал начало их первых важнейших шагов к ослепительному успеху. А в 2012 году процесс



обогащения своих знаний приносит первые плоды, и команда Мирчандани совместно с Синхом Дооа Раджем выходит на уровень крупнейших лидирующих строительных компаний ОАЭ, таких как Emaar, DAMAC и Dubai Properties, и к 2013 году на полном ходу развернулась стройка во всемирно известных Palm Jumeirah и JV-Jumeirah Village, общая сумма инвестиций в данные проекты составила 1,1 миллиарда долларов США.

Синх Дооа Радж — представитель чистокровной индийской династии. Родился в Лондоне. Сын одного из крупнейших магнатов недвижимости Объединенного Королевства. С раннего возраста безумно интересовался ведением бизнеса, что впоследствии и получил от отца.

Динара Ренатовна Рахимбаева родилась в интеллигентной семье. По окончании средней школы поступила на факультет иностранных языков, который впоследствии был окончен с красным дипломом. Усердное продолжение углубленного изучения и оттачивания своих навыков в области лингвистики дает ей степень кандидата филологических наук в возрасте 27 лет. На следующий год степень кандидата принимает международный формат, поскольку Динара выбирает Cambridge University как залог своего будущего успеха. А уже в свои 30 лет инвестиционный банк и его платформа дают ей рывок к блестящей карьере. Далее 5 лет успешных инвестиционных транзакций и сделок.

Работая в аналитическом департаменте, становится совладельцем банка и ведет грандиозные проекты в области финансирования энергетики Южной Африки. Далее ее ожидает стремитель-

ный рост карьеры и разработка нефтяных проектов Ближнего Востока под эгидой ее компании Exro Oil & Gas. Вследствие этого складываются довольно благоприятные отношения с Financial Institutions в Dubai International Financial Center (DIFC) и королевским монархическим обществом ОАЭ, что в дальнейшем делает ее еще успешнее и сильнее. В 2014 году становится совладельцем и партнером холдинга Millennium Capital, совместно с одним из правителей Арабских Эмиратов его Величеством Шейхом Мухаммадом Хумайдом Аль Касими.

На данный момент Millennium Capital поставил задачи финансирования и запуска девелоперских проектов на рукотворных островах. Специально для данного проекта была создана компания Monarch Capital, куда в свою очередь вошли соучредители близнецы Мирчандани, Синх Дооа Радж и Доктор Динара Рахимбаева.

Веб-сайт компании:
www.millennium-capital.com

Телефон мобильный:
+971 52 715 8888

Телефон стационарный:
+971 4 427 5027

Почтовый ящик:
ceo@millennium-capital.com

Адрес: 2106 Emirates Financial Tower,
Tower South Dubai International
Financial Center, Dubai, UAE