



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

**ПОСТЕПЕННО РОССИЯНЕ ПРИХОДЯТ К ЕВРОПЕЙСКОЙ МОДЕЛИ ВОСПРИЯТИЯ ЖИЛПЛОЩАДИ: В СВОЕЙ КВАРТИРЕ ЧЕЛОВЕК СПИТ, ЗАВТРАКАЕТ И УЖИНАЕТ, А ВНЕ ЖИЛЬЯ ПРОВОДИТ ГОРАЗДО БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ, ЧЕМ В НЕМ**

как минимум на 10–15%», — говорит Кирилл Моченков.

«Целесообразная цена за квадратный метр сегодня — примерно 65 тыс. рублей. Но в действительности первичное жилье предлагается по цене 55–60 тыс. рублей. И цену еще больше снижают возможности рассрочки и особые условия по отдельным позициям», — уточняет Михаил Медведев.

**ОТДЕЛКА С ПЛЮСОМ** «Покупатели стали более требовательными и разборчивыми по причине возросшего объема предложения на рынке», — констатирует Кирилл Моченков. Следовательно, застройщикам необходимы все новые и новые конкурентные преимущества. Одним из них эксперты называют наличие базовой отделки. Ее, по данным NAI Besar, предлагает «подавляющее большинство застройщиков» (70% от общего объема предложения на первичном рынке); если же отделка не заложена в проект изначально, ее можно заказать до момента выхода объекта в эксплуатацию. В основном, как отмечают аналитики, отделка востребована среди покупателей двух категорий. Первая — те, кто покупает недвижимость в инвестиционных целях, но сейчас их стало намного меньше. Вторая категория — те, для кого важно въехать в новостройку максимально быстро.

В то же время Андрей Тетыш указывает на значительный объем жилья с «отделкой под чистовую». По его оценке, около 70% сделок совершаются именно в отношении таких квартир в новостройках. «Будущий собственник не хочет переплачивать за белорусские обои и криво

положенную плитку. Подготовка под отделку, с ровными стенами, ровным потолком и полом — сегодня идеальное состояние для продажи», — утверждает он. С другой стороны, застройщики могут выполнять отделку «промышленным способом», имея неограниченные возможности в привлечении рабочей силы и приобретении строительных материалов оптом.

«Тот, кто лучше управляет качеством строительства, предлагает на выходе жилое пространство, требующее меньшего ремонта. И довести качественно построенное жилое помещение до состояния базовой отделки такому застройщику проще», — говорит аналитик. Не стоит упускать из виду также то обстоятельство, что по государственным жилищным программам, которые пока, судя по всему, свертыванию не подлежат, жилье может приобретаться только с отделкой. И исходя из объемов финансирования жилищных программ только в эконом-классе, что обеспечит такому жилью, сегодня составляющему около двух третей от общего объема предложения, и дальнейшее лидерство на рынке Петербурга и прилегающих районов Ленинградской области. При этом, утверждает Андрей Тетыш, часть застройщиков будет пытаться называть свои продукты классом комфорт, хотя на самом деле они таковыми не будут.

Стоит отметить, что отношение к предложению квартир с чистовой отделкой у лидеров строительного рынка неоднозначное. Так, на объектах ЦДС наличие базовой отделки определяют сами покупатели. «Все зависит от того, насколько будущие собственники готовы тратить

дополнительные деньги на стадии строительства. Как правило, в квартирах небольшого метража отделка силами застройщика идет на ура. А собственники просторных квартир на верхних этажах, конечно, предпочитают чистовую отделку выполнять по собственным проектам», — рассказывает Михаил Медведев.

**В ТРЕНДЕ — МОНОЛИТ** Однако наиболее важным конкурентным преимуществом строительных компаний сегодня является все же не предложение квартир с отделкой «под ключ», а гарантия ввода объекта в эксплуатацию. Этому способствуют два фактора: надежность репутации и узнаваемость компании. «Если до прошлой осени речь шла о том, что более узнаваемый и с лучшей репутацией застройщик продавал больше, то сегодня это становится вопросом качественным. Застройщику без имени, без бренда не продать вообще ничего», — комментирует Андрей Тетыш.

Разумеется, компании, ведущие один объект, на рынке присутствуют и сегодня. Но, как правило, их продукт выводят на рынок брендовые риелторы, частично восполняя отсутствие бренда у самого девелопера. По данным АРИН, если в последние четыре-пять лет потенциальные покупатели интересовались прежде всего качеством и сроками сдачи объекта, то сегодня вновь наиболее частый вопрос — будет ли объект вообще достроен. «Если застройщик пережил уже не один кризис и доказал, что, хотя задержки возможны, но объекты будут гарантированно введены в эксплуатацию, — это его неоспоримое преимущество в сегодняшних условиях. Мы, к примеру, выстраиваем репутацию ЦДС уже более 15 лет, очень ею дорожим и всячески стараемся ее поддерживать», — уточняет господин Медведев.

«На рынке недвижимости десять крупнейших застройщиков реализуют около 60% от общего объема новостроек (Setl

City, ЛСР, «ЛенСпецСМУ», «Арсенал-Недвижимость», ЦДС, «Лидер Групп», RVI»), — утверждает Кирилл Моченков. При этом около 70% строящегося жилья, по данным NAI Besar, представляет собой кирпично-монолитные дома. В панели строится 20–25%, в кирпиче — 5%. «Лидирует, конечно, монолитное домостроение. Скорее всего, потому что кирпичное строительство достаточно дорогое. А панель — выбор компаний, у которых есть собственные заводы по выпуску этих стройматериалов. Но отмечу, что кирпично-монолитная технология — это не только быстро и достаточно дешево. Это прежде всего надежно», — говорит Михаил Медведев.

В то же время аналитики компании АРИН прогнозируют дальнейшее развитие всех трех направлений на региональном рынке недвижимости. «Сдвиг — только в сторону оптимальных для потребителя цен», — говорят они.

Интересным трендом при этом будет стремление застройщиков все более индивидуализировать проекты в массовом сегменте жилищного строительства. По мнению господина Тетыша, хотя в нашей стране до сих пор не удовлетворен оставшийся в наследство от советской эпохи спрос на массовое жилье, вариант исполнения типовых проектов может быть не только «сугобо советским», но и финским, немецким, французским, то есть с добавлением декоративных элементов при сохранении единой базы. Именно такой подход получит новый импульс к развитию в ближайшие годы.

Индивидуализацию проектов как ориентир на ближайшую перспективу подтверждают и сами застройщики. «Двух абсолютно идентичных жилых комплексов из числа новостроек вы сегодня в Петербурге и пригородах не найдете. Во-первых, меняются материалы: стройиндустрия не стоит на месте, появляются возможности найти более интересное решение без удорожания проекта. Во-вторых, в кризис есть возможность договориться с поставщиками, которые охотно идут на уступки, и благодаря оптимизации соответствующих расходов добавить проекту индивидуальности», — утверждает господин Медведев.

Дополнительным конкурентным преимуществом может стать и удачное название жилого комплекса — либо ориентирующее потенциальных покупателей относительно локации объекта, либо информирующее о его выигрышных характеристиках. Единственное но: особенности должны действительно иметь место. В противном случае название вызывает иронию или недоверие к данной строительной компании в целом. ■

**ДВУХ АБСОЛЮТНО ИДЕНТИЧНЫХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ ИЗ ЧИСЛА НОВОСТРОЕК В ПЕТЕРБУРГЕ И ПРИГОРОДАХ СЕГОДНЯ НАЙТИ НЕВОЗМОЖНО**



#### ТИПИЧНЫЙ МЕТРАЖ КВАРТИР В НОВОСТРОЙКАХ ПЕТЕРБУРГСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ

ТИП КВАРТИРЫ	СТУДИЯ	ОДНОКОМНАТНАЯ	ДВУХКОМНАТНАЯ
ПЛОЩАДЬ, КВ. М	31–32	35–36	ОТ 45

ИСТОЧНИК: СОВОКУПНЫЕ ДАННЫЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ АГЕНТСТВ И СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ