

ДОМ интерьеры

На всем готовом

инструментарий

Объем предложения квартир с отделкой на первичном рынке остается незначительным, но это лишь вопрос времени. Эксперты ожидают, что в условиях финансового кризиса предложения «под ключ» помогут девелоперам бороться с низкой ликвидностью.

Отделать по полной
По усредненным оценкам игроков столичного рынка недвижимости, в общем объеме первичных предложений доля квартир с готовой планировкой и отделкой составляет 2–3% (порядка 40 тыс. кв. м). Однако и этот показатель можно считать приличным, учитывая, что Россия остается одной из немногих стран, где на первичном рынке до сих пор принято предлагать квартиры без отделки.

«Готовые квартиры востребованы у покупателей, которые хотят въехать в новое жилье сразу после получения ордера и не иметь хлопот, связанных с ремонтом. Отдельная категория покупателей — состоятельные люди из регионов, которые часто бывают в Москве в командировке и могут себе позволить качественное жилье как альтернативу проживанию в гостинице», — говорит Ольга Косенкова, руководитель департамента аналитики и консалтинга компании «Новое качество». «Важное достоинство жилья „под ключ“ — завершенный одновременно во всех квартирах ремонт», — добавляет Андрей Титоник, директор департамента недвижимости Mirax Group. — Это гарантирует всем будущим жильцам к моменту заселения полное отсутствие таких раздражающих факторов, как непрекращающийся шум ремонта, рассыпанный в лифтах цемент и строительный мусор во дворах».

Если еще год назад готовые квартиры предлагались в основном в премиальном сегменте (сейчас самые интересные элитные предложения — в ЖК «Кутузовская Ривьера», ЖК Mirax Park и ЖК «Режиссер»), то теперь спрос переместился в экономкласс. Как объясняет



Николай Лавров, заместитель директора АН «Бекар», более состоятельные покупатели все чаще предпочитают отделывать квартиры на свой вкус, тогда как экономные клиенты хотят «за минимальные деньги получить квартиру, в которую уже можно въехать». Минимальные деньги в сегменте «эконом» — это порядка 3–4 млн руб., уточняет Николай Лавров.

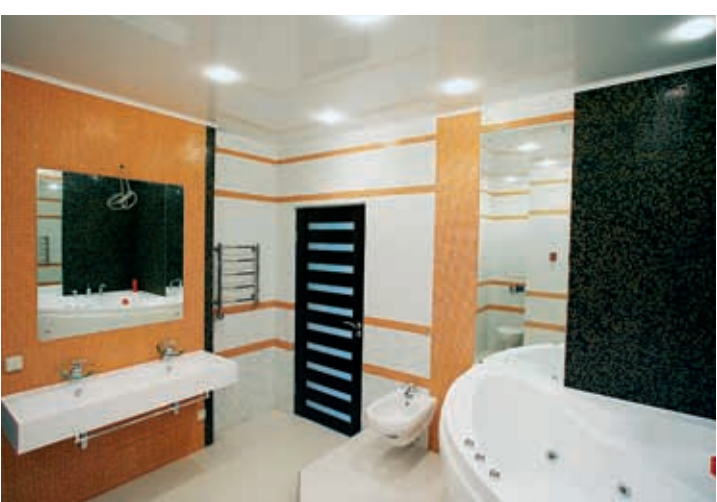
Вариант «под чистовую отделку» обойдется покупателю дешевле, чем самостоятельный ремонт в квартире без отделки, поскольку «компания-застройщик имеет возмож-

ность вести ремонтные работы и закупать строительные материалы по более низким ценам, чем фирмы, предоставляющие ремонтные услуги», объясняет Оксана Каарма, управляющий партнер компании «Миэль-Новостройки».

В целом стоимость квадратного метра в готовых квартирах на 20–30% выше, чем в обычных. По данным компании «Новое качество», в третьем квартале 2008 года элитные квартиры на первичном рынке продавались по \$19,8 тыс. за 1 кв. м, а квартиры с отделкой — на 30–70% дороже. Ирина Могиладова, генеральный директор брокерско-консалтинговой компании Tweed, добавляет, что наличие качественного ремонта с использованием дорогостоящих материалов может повысить стоимость квартиры на \$10 тыс. за 1 кв. м и больше.

Сумма складывается из стоимости квартиры, расходов на отделку (отделочные материалы, разработка и реализация дизайн-проекта) и девелоперской маржи — процента, дающего девелоперу прибыль от продажи квартиры (в каждом случае этот процент рассчитывается отдельно). «Элитная отделка сегодня обходится в среднем в \$1600 за квадратный метр, включая материалы», — подсчитывает Ольга Веденисова, директор по маркетингу и продажам ЗАО «Мостстройреконструкция». — \$400–600 уходит на оплату работы строителей, \$300 — на черновую отделочный материал (цемент, кирпич, трубы), еще как минимум в \$500 в расчете на квадратный метр обойдется мебель».

Классный ремонт
В высшем ценовом сегменте готовые квартиры — товар



Актуальные стили при отделке квартир на первичном рынке — нейтральная классика, модерн и хай-тек ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

штучный и эксклюзивный: такие предложения включают не только чистовую отделку, но и индивидуальный дизайн-проект, выполненный самим застройщиком или заказанный стороннему дизайнерскому бюро. Например, над проектами квартир «под ключ» в ЖК «Кутузовская Ривьера» работали четыре компании-подрядчика, в ЖК Mirax Park — пять компаний. Отбором подрядчиков и организацией их работы занимается специальное подразделение девелопера Mirax Design. Сейчас в «Кутузовской Ривьере» выставлены на продажу 18 полностью отделанных квартир площадью от 80 до 250 кв. м и два пентхауса площадью 700 кв. м каждый. Все квартиры укомплектованы кухонной мебелью, а часть полностью меблированы. Вниманию покупателей предлагается несколько стилистических решений: Glamour, Rich, Jazz, Deco, Elegant, Mediterranean, 60-е и др.

Как правило, застройщик готов предложить клиенту от пяти до десяти вариантов отдел-

ки «под ключ». Актуальными стилями остаются нейтральная классика, модерн и хай-тек. «Стены — накат, пол — паркет, кухня в современном стиле. В квартире площадью 200 кв. м может быть две спальни не меньше 18–20 кв. м, каждая с собственным санузлом и гардеробной, кабинет, гостиная не менее 50 кв. м, кухня не менее 20 кв. м, подсобные помещения. Гостевая зона должна быть отделена от жилой», — рассказывает Ирина Могиладова.

«Некоторые дизайнеры в платяные шкафы помещают банные халаты и ставят у порога домашние тапочки», — говорит Алексей Устинов, маркетолог УК «Финансы и недвижимость». — За счет качественного ремонта можно набить цену квартире, расположенной на нижнем этаже, имеющей неудачную планировку или плохие видовые характеристики».

Однако наличие готовой отделки не гарантирует того, что квартира сразу найдет своего покупателя. На рынке нередки случаи, когда полностью отделанные квартиры экспо-

нируются в течение нескольких лет, и причиной тому может быть не только завышенная цена, но и нестандартная планировка или специфический декор. Такие неликвидные варианты есть в портфеле каждого риэлтера. «В нашей компании есть сейчас квартира площадью 300 кв. м с одной спальней. Очень дорогой, качественный ремонт, супервостребованный дом», — рассказывает Ирина Могиладова. — Появилась она у нас не так давно, но когда мы ее продадим, неизвестно, так как желающих купить 300 квадратов с одной спальней немного. Конечно, хорошо спланированные, рациональные квартиры с нейтральным ремонтом продаются быстрее, чем специфические».

Директор департамента продажи элитной жилой недвижимости компании Maufair Properties Дарья Кокорева приводит в пример квартиру, которую вот уже два года не может продать ни одно агентство недвижимости. Она расположена в престижном жилом комплексе на севере столицы и продается по адекватной цене, но обставлена и декорирована в помпезном барочном стиле, что отпугивает покупателей.

В ряде случаев квартира может долгое время оставаться невостребованной из-за низкого качества ремонта. «У нас полтора года продавалась квартира в Петербурге — на Невском, 88. Там был деревянный паркет, итальянская сантехника, кухня из массива дуба, теплые полы, сауна, но все это было на невысоком уровне», — рассказывает Николай Лавров. — Люди, приходившие в квартиру, видели, что паркет хоть и деревянный, но щитовой, сантехника хоть и итальянская, но са-

мая дешевая, кухня хоть и из дуба, но дверки уже рассыхаются. В результате эту квартиру купили под аренду, потому что в этом случае хозяину было непринципиально, насколько высокого качества в ней ремонт. Главное — чтобы смотрелось хорошо».

Легче всего реализовать квартиру с ненавязчивой, но качественной отделкой, которая может послужить основой для будущего интерьера, отвечающего вкусу заказчика. Чтобы застраховать себя от непродаж, застройщики могут сократить долю готовых квартир в общем объеме своих предло-

жений. «Можно, например, создавать шоу-румы для разных типов квартир в комплексе, где покупатель мог бы ознакомиться со стилем и качеством отделки», — предлагает директор департамента развития бизнеса компании Tweed Наталья Горбунова.

Универсальный инструмент

По общему мнению экспертов, у формата готового жилья есть неплохие перспективы во всех сегментах рынка. Динамика спроса на квартиры с отделкой будет во многом зависеть от того, научатся ли девелоперы делать качественный ремонт и наладят ли они механизм работы с дизайнерами-подрядчиками. Покупатели, заинтересованные в приобретении такого жилья, уже заявили о себе и в премиум-, и в экономклассе. «Нынешний покупатель стал более разборчив и уже не хочет тратить время на длительный ремонт, который может задержать вселение. Так что девелоперы могут использовать отремонтированные квартиры как дополнительный инструмент в конкурентной борьбе за клиента», — уверен Алексей Костылев, PR-менеджер АН «Домострой».

По прогнозам Ольги Косенковой, на рынок элитного жилья Москвы надвигается кризис продаж и качественная отделка с использованием дорогих материалов может помочь девелоперам повысить ликвидность объектов. Более того, в сложившихся на фоне финансового кризиса условиях этот формат недвижимости станет для игроков рынка одним из немногих инструментов сохранения денежных средств с небольшой, но ожидаемой доходностью.

Диана Россоховатская

www.parkside.lv

Роскошные квартиры в уникальном жилом комплексе в центре Риги. Удачное расположение рядом со старинным Петровским парком. Индивидуальные планировки квартир, современный дизайн интерьеров и отделка под ключ для самых взыскательных жильцов. От 3 500 Евро за м².

Офис продаж:
г. Москва, ул. Крылатская, д. 33, к. 2.
Тел.: +7 (495) 258-52-23
+7 (495) 415-60-35

ВАША НЕДВИЖИМОСТЬ В ЕВРОПЕ

Жилой комплекс «Надежда»

ул. Крупской вл. 3А

ПРОДАЖА
КВАРТИР И ОФИСОВ

Тел.: 223-53-53

АВГУР
эстейт

реклама ОАО «АВГУР ЭСТЕЙТ»

Проектная декларация на сайте www.domvparke.ru

Из поколения в поколение...

1968 2008

ROCKWOOL —
теплоизоляция
из камня

Реклама Товар сертифицирован

Теплокровля (495) 230 6907
Уникма (495) 933 0044
Промстройконтракт (495) 234 2502
Максмир (495) 755 7770
ОБИ Теплый Стан (495) 775 7733
ОБИ Варшавское шоссе (495) 788 7300
Теплый дом-СТ Инжиниринг (495) 545 3900
Ниско Констракшн (495) 728 4213/16
ТД Ремстройкомплект (495) 925 0470/71
Центр Строительных технологий (495) 651 9164, 778 7591

8 800 200 2277
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ

www.rockwool.ru