

ДОМ интерьер

Готовность номер один

тренд

Потенциальные покупатели элитного жилья ценят время не меньше, чем деньги. Купив квартиру для себя, они хотят въехать в нее немедленно, не тратя долгие месяцы на ремонт, в отличие от инвесторов, которых отделка не интересует вовсе. Поэтому сокращение инвестиционных сделок на рынке элитного жилья повлекло увеличение спроса на квартиры с отделкой. Готово ли имеющееся на рынке предложение удовлетворить столь взыскательный спрос?

Формула роста

По данным руководителя инвестиционных проектов элитной недвижимости HomeHunter Андрея Ровкача, спрос на квартиры с отделкой за первое полугодие 2007 года вырос на 20% по сравнению с 2006 годом. Среди причин роста он называет снижение интереса к инвестиционным квартирам и уход с рынка «одноразовых» частных инвесторов, для которых получение доходов от недвижимости не является преимущественной деятельностью. В будущем Андрей Ровкач предвидит умеренный рост спроса на квартиры с отделкой благодаря уравниванию цен на недвижимость, а также увеличению доли покупателей, приобретающих квартиры для себя. Некоторое влияние на рост, по его мнению, окажет появление ограниченного количества апартаментов и плавное внедрение некоторыми застройщиками нового формата услуг для российского рынка недвижимости — выполнения чистовой, а также финальной отделки в квартирах, что свидетельствует о выходе российского рынка недвижимости на более качественный уровень.

Последний опрос покупателей элитного жилья, проведенный компанией Blackwood, также показал рост спроса на квартиры с готовой планировкой и отделкой. Как утверждает управляющий партнер компании Константин Ковалев, около 40% потенциальных покупателей жилья в элитных домах сегодня предъявляют спрос на квартиры с готовой планировкой и отделкой, выполненной с учетом их требований и представлений об элитном жилье. «За последние два года произошла существенная переориентация спроса на максимально готовое к проживанию жилье», — отмечает он.

В компании Welhome, по наблюдениям директора департамента развития компании Александра Дьяченко, объем заявок на объекты «под ключ» составляет примерно половину от общего уровня спроса на элит-

ное городское жилье и за последние два года доля таких покупателей увеличилась в связи с ростом объема проектов с отделкой в общей структуре предложения новостроек.

Примерно такую же долю составляют покупатели, предпочитающие квартиры с отделкой, в компании IntermarkSavills. Как рассказывает руководитель департамента городской недвижимости компании IntermarkSavills Екатерина Гурьева, квартиры «под ключ» в основном приобретают покупатели из регионов, которые часто бывают проездом в Москве, могут себе позволить качественное жилье, поэтому не хотят останавливаться в гостиницах, даже очень престижных. Таким покупателям нет смысла вкладываться в отделку, поскольку она требует времени, поэтому они покупают готовые для проживания квартиры.

Предложение «под ключ»

Квартиры с отделкой можно разделить на две категории. Первая — это квартиры, ремонт в которых выполнялся продавцами для себя, а вторая — это инвестиционные квартиры, где отделка производится для увеличения прибыли от продажи. По свидетельству Андрея Ровкача, как правило, квартиры из категории «для себя» продаются гораздо легче, быстрее и практически без торга, в отличие от «квартир на продажу». Во многом это обусловлено качеством используемых материалов и уровнем отделки.

Но даже качественно отремонтированные квартиры продать бывает очень непросто. «Как правило, висают квартиры с ограниченным количеством комнат (до трех) либо со специфической отделкой», — рассказывает генеральный директор компании Paul's Yard Павел Здрадовский. — К примеру, долго не могла найти покупателя трехкомнатная квартира площадью 160 кв. м. Ванна в ней была из оникса, паркет сделан с применением лазерной кройки, золото на потолке, а стол из цельного дерева под-



Двухуровневая квартира в доме на Большой Грузинской улице с полной отделкой продается за \$5,2 млн (более \$23 тыс. за кв. м). Без отделки ее цена была бы в полтора раза ниже

нят на седьмой этаж с помощью крана через окно. Такая квартира всем представлялась музеем и была рассчитана на очень специфический вкус.

Тем, кто собирается отделять квартиру, чтобы сдавать ее в аренду или продавать, генеральный директор Renaissance Realty Наталья Новикова советует соблюдать умеренность, поскольку бывает, что эксклюзивный дизайнерский ремонт может серьезно затормозить продажу. «В нашей практике встречались и квартиры, по своему внутреннему убранству напоминающие царские хоромы, и квартиры в стиле жесткого хай-тека. Своего покупателя такое жилье находит далеко не сразу», — уверяет она. — Ремонт в квартирах, предназначенных для дальнейшей реализации, лучше всего делать в элегантном, спокойном стиле».

Дело вкуса

Найти покупателя на элитную квартиру с отделкой бывает очень непросто. Как рассказывает директор по проектам Kirsanova Realty Ирина Егорова, такие квартиры вызывают больше вопросов у покупателя — от планировки, отделочных материалов до элементов декора. Кроме технических вопросов возникает и вопрос цены, то есть ее

адекватности, поскольку квартиры с отделкой зачастую сильно переоценены: цена на них формируется за объект в целом, а не из расчета стоимости 1 кв. м. «И все же такие объекты — это вкусовщина. Покупатели реагируют очень по-разному: от глубокого молчания до едких комментариев», — отмечает она. — Срок экспозиции квартиры с отделкой — от полугода до нескольких лет (на рынке есть примеры многолетних продаж). Если квартира имеет современный дизайнерский ремонт в модных тенденциях и не переоценена, то она гарантированно найдет своего покупателя в течение года».

Чем оригинальнее дизайн, тем сложнее найти покупателя. «Мы продавали квартиру богатого представителя восточной страны, и высокие потолки этой квартиры были расписаны золотыми красками. Все потенциальные покупатели воспитанно выдавали очень умеренные комментарии, а «в кулуарах» говорили, что дизайн квартиры напоминает хохломскую роспись и что выглядит все это очень аляповато», — вспоминает руководитель отдела «Октябрьское поле» компании «Инком-недвижимость» Михаил Раздольский. — На самом же деле продавец в свое время для выполнения этой росписи приглашал

специалиста, профессионально занимающегося росписью церковных сводов».

Особенной оригинальностью отличалась и квартира с отделкой, реализованная HomeHunter. Как вспоминает Андрей Ровкач, это была квартира на Университетском проспекте, представляющая собой точную и детально проработанную копию голландской шхуны конца XVII века, начиная от входной двери с иллюминатором и заканчивая рындой (колоколом) и лампой, подвешенной с морского дна.

Но уж если вкус покупателя совпадает со вкусом продавца, даже самую оригинальную квартиру можно реализовать с большой выгодой. «В моей практике было два интерьера, резко выбивающихся из общего ряда своим нестандартным решением. Один необычный объект — это квартира известного нефтяного магната с чрезвычайно дорогой отделкой. Даже не упоминая о мебели, можно отметить, что стены от плинтуса до потолка в ней были покрыты золотой лепниной, а на полу выложен эксклюзивный резной паркет», — рассказывает Александр Дьяченко. — Другая квартира была оформлена в стиле пещеры и напоминала жилище Шрека: стены отделаны камнем, соответствующая мебель... Такой оригинальный подход долго не находил отклика — квартира экспонировалась в течение длительного времени, но в результате была эффективно реализована».

Обстановка по требованию

Квартиры с какой именно отделкой будут гарантированно пользоваться спросом, высчитать все же можно, если досконально изучить требования, предъявляемые покупателями подобных объектов. Как утверждает, например, Павел Здрадовский, сегодня популярностью пользуются квартиры от 150 кв. м в элитных домах с отделкой в стиле модерн. Общие требования, выдвигаемые покупателями таких объектов, — качественный ремонт, ненавязчивые цвета, обилие света, минимализм в отделке помещений, традиционный дизайн.

Кроме того, по опыту Андрея Ровкача в отделке должны применяться качественные строительные материалы, желательны известные бренды. Как показывает его практика, если покупателю нравится квартира, но выполненный ремонт не соответствует требованиям, это не может повлиять на решение о покупке, так как ремонт всегда можно переделать. Наиболее востребованным стилем отделки является классический. Только 15% покупателей предпочитают квартиры с отделкой хай-тек и выполненные в дворянском стиле.

«Оригинальным требованием при поиске квартиры оказалось желание звезды шоу-бизнеса жить в трехкомнатной квартире, сочетающей в себе все существующие стили. К примеру, кабинет должен был быть выполнен в строгой английской классике, кухня — в стиле хай-тек, гостиная — в японском минимализме, а спальня — как „у Шахерезады из восточной сказки“, в результате идеальным вариантом оказалась квартира без отделки», — вспоминает Андрей Ровкач.

Впрочем, если ремонт выполнен профессионально, качественно, интересно, в хорошем стиле, объекты недвижимости, по наблюдениям Ирины Егоровой, находят покупателя очень быстро. «Конечно, бывают и оригинальные требования вроде оборудованной мойки для собачьих лап, но из-за отсутствия таковой в квартире еще ни один клиент на моей памяти не отказался от покупки», — говорит она.

Цена вопроса

Наличие отделки влияет на стоимость квартиры в зависимости от уровня ремонта, который планирует осуществлять владелец. По оценкам специалистов компании Blackwood, стоимость квартиры может увеличиться в среднем на 20–30%. А отделка высокого уровня, по подсчетам Павла Здрадовского, может повысить стоимость квартиры почти в два раза (себестоимость самого дорогого ремонта составляет \$3–3,5 тыс. за 1 кв. м). И несмотря на это, спрос на такое жилье достаточно велик. Причина проста: выбор элитной квартиры во многих случаях эмоциональное решение, то есть покупатель хочет увидеть готовую квартиру с ремонтом категории de luxe, за которую он готов заплатить немалые деньги.

Впрочем, по наблюдениям Михаила Раздольского, цены на квартиры, продающиеся с отделкой, как правило, несколько завышены. Дело в том, что обычно продавец, решивший отделать квартиру до продажи, хочет получить при этом какую-то прибыль, поэтому к стоимости квартиры и стоимости отделки он добавляет, так сказать, «девелоперскую» маржу — небольшой процент, дающий ему прибыль от такой деятельности.

«Как правило, наличие отделки повышает стоимость квартиры на 40–70% в зависимости от используемых материалов, дизайн-проекта и качества исполнения», — отмечает Андрей Ровкач. — Клиент, приобретающий квартиру с отделкой, экономит только время на выполнении ремонта, что касается финансовой экономики, то в данном случае показатели будут малы».

Наталья Капустина



Swedbank
ипотечные кредиты

Приобретая квартиру с помощью ипотечного кредита, Вы связываете свою жизнь с банком на длительный срок. Мы понимаем Вас и предлагаем Вам:

- возможность выбора удобной схемы расчета платежей

При положительной кредитной истории по действующему кредитному договору мы рассмотрим возможность:

- отсрочки выплат по основному долгу до 6 месяцев на период отпуска по уходу за ребенком, временной нетрудоспособности по причине болезни или смены места работы
- улучшение основных условий в течение срока действия договора (изменение процентной ставки и/или срока кредитования)

Подробную информацию об условиях получения ипотечного кредита в ОАО «Сведбанк» Вы можете получить по телефону (звонок бесплатный) и на сайте банка.

8 800 100 88 98
www.swedbank.ru

ОАО «Сведбанк». Лицензия ЦБ РФ № 3064 от 16.06.2007 г. Москва.



ПАВЛОВО
Роскошь загородной жизни

Новорижское шоссе, 14 км
221-00-11
www.pavlovo.info

**ОПИН**

Реклама