

ОТДЕЛАТЬ ПО ПОЛНОЙ ПРОГРАММЕ

сдача жилья без отделки (то есть непригодного к проживанию) — изобретение чисто российское. появилось оно лет десять назад, когда наблюдался спад интереса к квартирам с готовой стандартной планировкой и, соответственно, отделкой. однако в течение последнего года спрос постепенно переориентируется на «европейскую» модель — в сторону квартир с минимально или полностью выполненной отделкой. впрочем, большинство застройщиков реагировать на новые веяния не торопятся.

НАТАЛЬЯ ПАВЛОВА-КАТКОВА

ХОРОШО ИЗБИТОЕ СТАРОЕ Идеология строительства жилья «под ключ», когда-то очень распространенная в нашей стране, очень медленно приживается в нынешней России. Между тем на Западе это норма. «Покупая там дом, ты покупаешь готовый продукт, привозишь коробки с любимыми книжками, расставляешь их по полкам и живешь», — говорит генеральный директор компании Farm House Тарас Нечипоренко. — У нас же не тут-то было! Видимо, еще со времен СССР закрепленные в сознании людей стереотипы (в новой квартире в любом случае необходимо делать ремонт) оказывают влияние на рынок недвижимости по сию пору. Если при зарождении рынка частной недвижимости строительство домов без отделки можно было списать на «бедность» инвесторов и покупателей, действующих по формуле «куплю квартиру сейчас, отделкой займусь, когда деньги появятся», то в наши дни рассматривать инвестиции в строительство дома отдельно от стоимости его отделки весьма странно».

Однако именно такие «странности» рынок и предлагает — что за городом, что в черте его. Например, купить в новостройке квартиру, которая к моменту сдачи дома госкомиссии была бы полностью отделана и подготовлена для проживания, в Москве сегодня практически невозможно. Зато ее можно получить, если вы переселенец из пятиэтажки или малоимущий очередник с 20-летним стажем.

«В обязательном порядке отделяются все квартиры в домах, строящихся по городскому заказу, а также та часть квартир в инвестиционных домах, которая передается городу в соответствии с условиями контракта», — рассказывает главный инженер ДСК-1 Роман Шурер. — В отделку таких квартир в наших домах входит вся инженерия с монтажом сантехнического оборудования в полном объеме, вся электрика со всеми установочными устройствами, электроплита, полы из паркетной доски в жилых комнатах и из линолеума на кухне, обои на стенах и вся малярка. То есть можно представлять мебель и жить. С квартирами же, поступающими в продажу, ситуация зависит от предпочтений инвестора. Как правило, чистовая отделка в них не делается. Но если на федеральном или городском уровне будет принято решение о том, что типовую или индивидуальную отделку надо делать во всех квартирах без исключения вне зависимости от того, передаются ли они или продаются, мы к этому готовы».

Пока такого решения нет. Есть лишь идея, недавно высказанная главой столичного стройкомплекса Владимиром Ресиным. По его словам, недалек тот день, когда коммерческие дома будут сдаваться в эксплуатацию с индивидуальной отделкой каждой квартиры. В первую очередь это коснется объектов, возводимых по программе высотного строительства, а потом постепенно распространится и на другие новостройки.

РЕМОНТ БЕЗ СПРОСА Точку зрения Владимира Ресина разделяют немногие строительные компании, причем в первую очередь те, кто плотно обосновался в нише про-

КОМПАНИИ ГОТОВЫ ДЕЛАТЬ «СТАНДАРТ» ДЛЯ ЭКОНОМКЛАССА И «ЭКСКЛЮЗИВ» ДЛЯ ЭЛИТЫ. БИЗНЕС-КЛАСС В ЭТОМ СМЫСЛЕ ОКАЗАЛСЯ В ГРУППЕ РИСКА

мышленного и иных вариантов типового домостроения и тонко чувствует изменившиеся потребности покупателей.

«Спрос на квартиры с отделкой — даже типовой — сейчас очень велик, причем эту тенденцию мы выявили эмпирическим путем», — рассказывает начальник отдела продаж компании «ПИК-Регион» Ольга Колоскова. — Когда начали возводить первый дом серии «КОПЭ-М-Парус» в подмосковном районе Новокуркино, рискнули сделать отделку квартир в двух подъездах. Анализируя динамику продаж, мы отследили очень высокую потребность в полностью отделанных квартирах. Очевидно, что покупатель попросту не имеет дополнительных средств для того, чтобы сразу начать делать ремонт. С другой стороны, начинать полноценный ремонт по своим запросам ранее чем через два года после окончания возведения дома нецелесообразно: по какой бы технологии ни возводился дом, он на протяжении этого времени может дать усадку. Поэтому если покупатель планирует тут же обживать свое приобретение, то такую возможность ему может предоставить только застройщик, сдающий квартиру с полной отделкой. И таких покупателей оказалось очень много. Во втором доме в Новокуркине мы произвели отделочные работы уже в половине квартир, а во всех последующих панельных домах этого микрорайона отделка выполняется в обязательном порядке. Причем цена квадратного метра при этом возрастает незначительно. Поскольку речь идет о поточной отделке, то ее стоимость за всю квартиру (в зависимости от площади) укладывается в \$5–7 тыс. (то есть в среднем прибавляется \$100 к цене квадратного метра)».

Проведя собственные маркетинговые исследования, некоторые компании обнаружили избирательный спрос на отделку в зависимости от габаритов квартир — на него и ориентируются. Как правило, речь идет о малометражных квартирах. Считается, что львиная доля их покупателей — приезжие из регионов, которые хотя бы в силу этой причины хотят тут же обосноваться в новом жилье. «Особенно высокой популярностью пользуются одно- и двухкомнатные квартиры с отделкой», — утверждает Лариса Галеева, директор отдела продаж компании «Стройтэкс», работающей в Мытищах. — Поэтому наша компания сдает такие квартиры с линолеумом, обоями, сантехникой, электроплитами, межком-

натными дверями, не говоря уже об обязательных для всех стеклопакетах. Желание приобрести квартиры с отделкой высказывают 95% наших клиентов. Покупатели же трех- и четырехкомнатных квартир готовы потратить время и средства на индивидуальный ремонт, поэтому навязывать им готовый типовый продукт бессмысленно».

ЛЕГКО НЕ ОТДЕЛАЕШЬСЯ Компании, предлагающие недвижимость самого высокого класса, тоже почувствовали волну интереса к жилью «под ключ». Понятно, что в этом сегменте жилья речь идет уже не о типовой, а об оригинальной отделке, выходящей «из-под пера» дизайнера.

«Оценивая ситуацию на рынке элитного жилья в целом, необходимо отметить, что квартиры с отделкой на данный момент пользуются особенно высоким спросом у состоятельных покупателей», — рассказывает директор по развитию департамента элитной недвижимости компании Paul`s Yard Наталия Дабсон. — Ранее такого ажиотажа вокруг подобных объектов не наблюдалось — это тенденция последнего года. Привлекательность ее для компаний-застройщиков заключается в том, что данная ниша пока еще абсолютно свободна. Отделка высокого уровня 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 — это во многих случаях эмоциональное решение. Покупатель готов заплатить немалые деньги, когда видит уже готовую квартиру с ремонтом категории de luxe».

Хотя идти на поводу внезапно возникшего спроса строительным компаниям, работающим в этом классе недвижимости, сложно по чисто техническим причинам.

«Квартиры в элитных новостройках продаются в состоянии shall & core (свободная планировка), когда есть только основные стены и несущие колонны, а межкомнатные перегородки отсутствуют», — поясняет управляющий директор консалтинговой компании Blackwood Марина Маркарова. — Четкое месторасположение имеют только санузел и ванна, и менять его нельзя из-за подведенных коммуникаций. Всю остальную площадь квартиры владелец может использовать по своему усмотрению

— может сделать квартиру-студию, а может выделить несколько спален. Квартира, купленная в таком доме, совершенно не готова для проживания. Застройщик не будет выполнять отделку для одного клиента, так как для него важнее сдать дом государственной комиссии и продать все квартиры на первичном рынке. Поэтому покупатель должен самостоятельно нанять архитектора и дизайнера, чтобы провести отделку в соответствии со своими желаниями».

«Правда, нельзя не отметить, что первые шаги в сторону отделки таких квартир уже предпринимаются», — уточняет Наталия Дабсон. — В качестве примера можно привести элитный жилой комплекс «Коперник» на Якиманке. На высокой стадии готовности этого объекта с продаж было снято порядка 10% квартир, в которых застройщик планирует провести высококачественную отделку и реализовать по более высокой цене». И это не единственный пример. «Мы планируем сдавать с отделкой квартиры в возводимом сейчас комплексе премиум-класса «Обыкновенное чудо» на улице Пудовкина», — рассказывает первый заместитель генерального директора инвестиционно-строительной компании «МОРЕ-Плаза» Михаил Михайлов. — Мы готовы предложить варианты дизайна, способные удовлетворить самых взыскательных клиентов, по индивидуальным проектам. Это европейская практика, и мы хотим применять ее и для наших клиентов». Подобные планы имеются и у еще двух компаний, специализирующихся на жилье самого высокого класса.

ОБСТАНОВКА ПО ТРЕБОВАНИЮ Строительные компании, работающие преимущественно в нише бизнес-класса, оказались самыми инертными, и от новых веяний спроса пытаются откреститься всеми доступными способами. «Отделка влечет за собой удорожание квадратного метра, а покупатель все равно потом будет переплачивать все в соответствии со своими запросами», — рассуждает пресс-секретарь корпорации «С.Холдинг» Оксана Басова. Да и в экономической выгоде отделки квартир до сдачи дома госкомиссии многие сомневаются. «Схемы продаж продукта, которые существуют сегодня на рынке, были сформированы в результате длительного процесса», — говорит коммерческий директор компании «Капитал



ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

КВАРТИРЫ В НОВОКУРКИНЕ ОТДЕЛЫВАЮТ НЕМЕЦКИМ ЛАМИНАТОМ И КЛЕЯТ ОБОИ В СВЕТЛО-БЕЖЕВОЙ ГАММЕ...



ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

...А ВАННЫЕ КОМНАТЫ ВЫКЛАДЫВАЮТ СВЕТОЙ ПЛИТКОЙ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА