

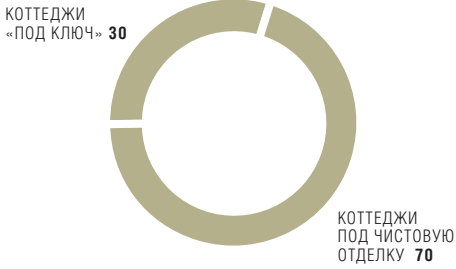
Груп" Алексей Белоусов.— Они оптимизируют и вложенные инвестором средства, и затраты застройщика».

Тем не менее, по мнению же аналитиков, время «что-то менять» уже наступило. «Вопреки расхожему мнению, покупатели жилья бизнес-класса довольно неприязнательны в вопросах ремонта,— уверен аналитик агентства недвижимости DOKI Александр Скобин.— Большинство хотели бы согласовывать со строителями ремонт на конечном этапе строительства, а потом получить уже готовую квартиру, в которую можно сразу въезжать. Экономия времени для покупателей становится одним из ключевых факторов».

Отрицая необходимость сдачи «под ключ» всех квартир в домах бизнес-класса, полностью от производства отделочных работ строители не отказываются. «Чувствуя, что часть прибыли, получаемой за счет отделки квартир, можно перевести на себя, некоторые застройщики, работающие в высоких ценовых сегментах, не так давно стали создавать свои дизайнерско-отделочные подразделения,— поясняет аналитик бюро недвижимости „Агент 002“ Александр Слета.— Они предлагают весь комплекс услуг: планировочные решения, выбор материалов, проведение собственно отделочных работ, контроль качества работ, согласование плана работ и результатов работ с архитектором проекта. Такие услуги предлагают, например, строительная компания „Капитал Групп“, некоторые строительно-монтажные управления компании „Дон-строй“, корпорация Mirax Group».

На практике это происходит так. «Еще на этапе строительства будущий владелец квартиры должен заключить отдельный договор на оказание подобного рода услуг,— рассказывает директор по маркетингу группы компаний „Контин“ Юрий Синяев.— В результате на выходе клиент получает квартиру „под ключ“ в том виде, в котором он и хотел ее видеть изначально. Согласно нашему опыту, в половине случаев клиент желает изменить проектную планировку покупаемой квартиры, а в десяти случаях из ста будущий владелец хочет получить жилье „под ключ“ уже с сантехникой и готовой инженерией». «Впрочем, случается это не особенно часто,— добавляет начальник аналитического отдела компании „Новая площадь“ Дмитрий Попов.— Иначе большинство компаний предоставляли бы такую услугу».

Есть и другая причина, по которой не всем строительным компаниям такая схема работы интересна. Вот как ее объясняют в СУ-155. «Действительно, некоторые компании, которые занимаются точечным строительством домов бизнес-класса, имеют такую возможность,— говорит руководитель проектного отдела коммандитного товарищества „СУ-155 и Компания“ Алексей Чебушев.— Они содержат штат дизайнеров, согласователей, проектировщиков и строителей-отделочников. Но это возможно только в том случае, если у данной организации развитая сеть связей с поставщиками отделочных материалов и заказов не более десятка в месяц. В противном случае необходимо на постоянной основе держать огромный штат рабочих, что в финансовом плане невыгодно. Достаточно смоделировать вполне штатную для крупной компании-застройщика ситуацию, когда практически одновременно сдается микрорайон, где будет заселяться, скажем, 5 тыс. квартир.



Если хотя бы каждый десятый будущий владелец квартиры в строящихся домах обратится к застройщику с требованием обеспечить ему до сдачи и въезда ремонт на его вкус и строго по его пожеланиям, это может стать невыполнимым условием. У всех будущих владельцев квартир разные пожелания к виду квартиры, разный уровень ремонта, разные отделочные материалы. Подготовка к сдаче таких квартир может затянуться на долгие годы».

РИСКОВАННАЯ ОТДЕЛКА На рынке загородной недвижимости ситуация в целом похожа на городскую: коттеджей «под ключ» предлагается очень мало. Хотя возможностей для изменения ситуации здесь гораздо больше.

«Первичный рынок готовых коттеджей с отделкой „под ключ“ можно условно разделить на две большие группы — единичное строительство под заказ и девелопмент в области клубных поселков,— объясняет Тарас Нечипоренко из Farm House.— Первое было, есть и будет. Но на этой группе невозможно специализироваться, так как проекты разовые. С другой стороны, стоимость их далека от „средней“, соответственно, и маржа застройщика выше. Такой объект может стоить как половина поселка бизнес-класса. Впрочем, и риски у застройщика минимальные, поскольку инвестором в этом случае выступает сам будущий владелец. Другое дело — строить целые поселки с домами „под ключ“. Farm House смело причисляет себя к пионерам в этом направлении развития загородной недвижимости. Почти полное отсутствие на рынке поселков, дома в которых возводятся под ключ, вполне объяснимо. От инвестора требуется почти двукратное увеличение объема финансирования по сравнению с „обычным“ поселком, в то время как риски возрастают вообще в экспоненциальной прогрессии».

В связи с этим интересно отметить, что основной объем предложения в строящихся поселках по домам «под ключ» приходится на коттеджи из дерева. В качестве примеров можно привести поселки «Деревня Озера» (97-й км Новорижского шоссе), «Раздолье» (12-й км Симферопольского шоссе), «Ранчо», расположенный на берегу Можайского водохранилища, и другие. Ничего странного, впрочем, в этом нет. Как говорят специалисты, деревянные коттеджи сами по себе не требуют серьезной внутренней отделки, что минимизирует инвестиционные риски. Есть и еще один интересный способ сделать риски минимальными.

«Сейчас получает широкое распространение практика, когда застройщик производит отделку нескольких домов, которые выставляет в качестве презентации поселка,— говорит Марина Маркарова из компании Blackwood.— У клиента возникает законченное впечатление о домах и поселке, что оказывает положительный эффект при продаже. После того как такие объекты реализуются, начинается отделка следующих домов. Такой подход можно встретить в поселках „Княжье озеро“, „Истра Кантри Клуб“ и других. Такая маркетинговая акция позволяет застройщику убить сразу двух зайцев: он получает дополнительную прибыль с коттеджа, а также стимулирует продажи в поселке».

РЕМОНТ С ИГОЛОЧКОЙ Мнения участников рынка о том, в каком же именно сегменте загородной недвижимости — бизнес-классе или элитного жилья — застройщики чаще готовы пускаться в финансовоемкие отделочные эксперименты, кардинально разошлись. «Анализ рынка загородной недвижимости показывает, что основной процент продаж квартир с отделкой приходится на жилье бизнес-класса,— уверяет управляющий проектом „Витро Вилладж“ Олег Маринин.— Это подтверждает тот факт, что в загородном жилом курорте „Витро Вилладж“ на Калужском шоссе среди клиентов был выявлен высокий спрос на готовые апартаменты „под ключ“. Аналитики компании учли этот интерес, поэтому проект предусматривает создание единой концепции оформления жилых помещений. Отделка начнется после того, как завершится строительство. Таким образом, все жильцы смогут одновременно въехать в полностью приспособленные для жилья апартаменты». «Чаще всего строительство домов „под ключ“ практикуется в элитном сегменте — цена на такой коттедж начинается от \$2 млн (на рынке западного Подмосковья),— спорит с ним заместитель генерального директора компании «Тerra-Недвижимость» Тимур Сайфутдинов. А в компании «Усадьба» последнюю точку зрения подкрепляют цифрами. «На сегодняшний день в сегменте загородного жилья класса „премиум“ соотношение предложения коттеджных поселков „под ключ“ и „под чистовую отделку“ составляет примерно 30% и 70% соответственно,— говорит управляющий директор компании „Усадьба“ Евгений Иванов.— В качестве примера можно привести поселок Evergreen на Рублево-Успенском шоссе. В настоящий момент этот проект находится в стадии реализации, его завершение планируется в конце 2006 года. В каждом из 17 коттеджей, составляющих Evergreen, предусмотрена внутренняя отделка. Во многом это обусловлено спецификой архитектурного стиля. Он определяется как „экологическая архитектура“ и характеризуется большой площадью остекления, использованием натуральных материалов и другими достоинствами».

Еще один пример — поселок Николино, который тоже расположен на Рублево-Успенском шоссе. Для разработки проектов домов, дизайна интерьеров застройщик пользуется услугами зарубежных архитекторов и дизайнеров. При отделке домов венецианской штукатуркой застройщик, например, приглашал иностранных мастеров. Таким образом, каждый дом в Николине уникален не только по архитектуре, но и по внутренней отделке, что и определяет успешность данного проекта.

ПРОГНОЗА ПОЛГОДА ЖДАТЬ Пока примеров сдачи полностью отделанных объектов действительно мало, поэтому и прогнозы о том, как быстро рынок отреагирует должным объемом предложений на высокий спрос жилья «под ключ» — как в городской, так и в загородной недвижимости, высказываются самые разноплановые. «Можно однозначно утверждать, что ситуация не меняется и останется на этом же уровне еще как минимум год-два ввиду высокого спроса: к моменту сдачи объекта госкомиссии свободных квартир практически не остается,— уверяет директор департамента элитной недвижимости Penny Lane Realty Александр Зиминский.— Каких-либо предпосылок к изменению менталитета застройщиков и покупателей тоже нет».

«До той поры пока существует неудовлетворенный спрос на дорогую недвижимость, „голые стены“ будут по-прежнему легко и стремительно продаваться,— констатирует генеральный директор компании Soho Realty Ольга Творогова.— Зачем застройщику увеличивать срок проекта, нести дополнительные расходы на отделку, когда и без того продажи идут хорошо. Вполне разумный бизнесовый поход. Однако по мере насыщения рынка, роста конкуренции подобные предложения будут появляться активнее. Дифференциация предложения — это, наверное, ключевая долгосрочная тенденция рынка недвижимости. На рынке появятся максимально разнообразные проекты, удовлетворяющие требованиям и субъективным пожеланиям всех групп наших клиентов».

«Должно пройти какое-то время, чтобы тенденция и потребность сформировались и стали осязаемы,— рассуждает генеральный директор „КВ Инжиниринг“ Владимир Коллар.— Раньше, например, балконы стеклили кто во что горазд, и дома при этом превращались в уродливые конструкции. Сегодня практически во всех новостройках бизнес- и даже экономкласса балконы и лоджии сдаются в едином архитектурном стиле. Народ в Москве стал массово устанавливать в квартирах кондиционеры, поэтому в проектах новых домов стали закладывать места под наружные блоки кондиционеров. Движение есть. И застройщики будут на стадии покупки квартиры предлагать покупателям по несколько вариантов планировок на выбор. Хотя в элитном сегменте все равно каждый будет стремиться к неповторимости...»

«В целом ситуация по предложению квартир высокой степени готовности от застройщика меняется,— более оптимистично смотрит на ситуацию директор по развитию ITF Development Алексей Самсонов.— Это связано с повышением доверия к определенным строительным компаниям, профессионализму их работы и сотрудничеству с известными архитекторами и дизайнерами. Следует отметить, что большое количество проектов и высокая конкурентная среда подталкивают застройщика к эксклюзивным предложениям, поэтому рынок будет развиваться, спрос на такие квартиры с отделкой обязательно будет расти».

Пока же можно констатировать, что реальные подвижки есть в самом дешевом и самом дорогом секторах рынка жилой недвижимости. Компании готовы делать «стандарт» для экономкласса и «экслюзив» для элиты. Бизнес-класс в этом смысле оказался в группе риска. Рисковать наши застройщики не любят. ■

