

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Бизнес «под ключ»

На сегодняшний день квартиры с отделкой застройщики предлагают в основном в сегменте эконом- и комфорт-классов, а также в элитной недвижимости. Однако постепенно подобные проекты появляются и в масштабных монолитных объектах бизнес-класса: несмотря на нежелание застройщиков тратить на отделку, покупателю такие решения позволяют сразу въехать в квартиру или сдать ее потенциальному арендатору.



— сектор рынка —

Запрос есть

По словам экспертов, со временем предложения бизнес-класса с отделкой становятся все актуальнее. «Все меньше людей желают тратить время на длительные ремонты с непредсказуемыми вложениями», — говорит управляющий директор компании Urban Realty Светлана Кондачкова. По словам управляющего партнера компании Blackwood Константина Ковалева, в эконом- и комфорт-классах этот переход происходит быстрее, причем как со стороны застройщиков, так и со стороны покупателей: в этих сегментах большинство покупателей стремится въехать в квартиры с минимальными дополнительными затратами. «В сегменте новостроек бизнес-класса реализация квартир с отделкой не столь распространена, как в премиум- и эконом-классах», — подтверждает коммерческий директор корпорации «Баркли» Екатерина Фонарева. Однако, по ее словам, опрос покупателей показывает, что наличие отделки находится в тройке наиболее важных факторов, влияющих на принятие решения о покупке. По словам директора департамента элитных новостроек агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба» Натальи Немчиновой, недвижимость с отделкой пользуется популярностью у покупателей, но не у застройщиков. «Все покупатели проявляют интерес к вариантам с отделкой, однако в итоге останавливаются на них 50%. Другая половина клиентов решает делать ремонт самостоятельно», — говорит эксперт. В свою очередь, по данным управляющего партнера Intermark Savills Дмитрия Халина, по итогам двух лет около 45% квартир бизнес-класса, проданных через эту компанию, были с отделкой.

Такая тенденция обусловлена рядом обстоятельств. «Мы приняли решение продавать арх-проект „Лица“ с отделкой по двум причинам. Во-первых, если продавать квартиры без отделки, то это однозначно плачевно скажется на входных группах,

лифтах и лифтовых холлах, а также комфорте проживания на протяжении многих лет. Далеко не единичны случаи, когда ремонт начинали делать спустя десять лет с момента ввода дома в эксплуатацию», — объясняет коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов. Во-вторых, по его словам, компания позиционирует свой проект как оптимальный вариант для арендного бизнеса, а именно такое предложение сегодня интересно инвесторам. «На сегодняшний день наличие отделки в квартире — это не столько маркетинговый ход, сколько дополнительный аргумент при принятии решения и возможность поднять ликвидность объекта», — говорит эксперт. Для сравнения: в сегменте элитной недвижимости, по словам управляющего партнера Contact Real Estate Дениса Попова, отделка применяется в проектах, которые по каким-либо причинам нелегко реализовать. «Например, Turandot Residences на Арбате — очень большие площади и высокая цена квадратного метра — предлагает дизайнерскую отделку от YOO Джейда Джаггера. Отделка в этом проекте стоит \$2,5 тыс. за метр», — говорит эксперт.

Стоимость отделки в сегменте бизнес-класса зависит от используемых материалов, качества сантехники и кухни, а также от участия именитого дизайнера в разработке интерьеров. Однако как правило, она составляет от 10% до 20% от стоимости квартиры. По словам Натальи Немчиновой, в Barkli Park и Barkli Residence предлагается четыре варианта отделки. В первом отделка стоит около £2,4 тыс. за 1 кв. м, во втором — \$1,7 тыс. за 1 кв. м. Цены могут варьироваться в зависимости от используемых материалов, техники и т. д. В эту стоимость уже включена кухня, а мебель — нет, впрочем, мебель тоже можно заказать дополнительно, но, как показывает практика, покупатели обычно предпочитают приобретать ее самостоятельно. По словам директора по продажам компании KR Properties Александра Подускова, практика сдачи жилья с отделкой принята в Европе и США,

Гостиная в стиле classic в жилом комплексе Barkli Park

и в России доля покупателей, предпочитающих квартиры «под ключ», постоянно увеличивается, причем даже в элитном сегменте, где потребители изначально очень взыскательны. «Но несмотря на растущую популярность жилья с отделкой, в структуре предложения недвижимости бизнес-класса доля таких объектов остается стабильной на протяжении нескольких лет, не превышая 25%», — говорит эксперт. По словам Оксаны Дивеевой, в среднем отделка в квартире бизнес-класса должна укладываться в сумму не более \$2 тыс. за 1 кв. м, однако стоимость черновых работ в бизнес-классе — \$500–700 за метр, далее разбор цен идет в зависимости от того, какая система кондиционирования использована, есть ли теплые полы и т. д.

Первые ласточки

В качестве примеров московского бизнес-класса с квартирами, полностью готовыми к проживанию, коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов называет жилой комплекс «Лосинный остров», а также комплекс апартаментов «Лица». В ЖК «Лосинный остров» квартиры с отделкой продаются в одном из семи корпусов и покупатель может выбрать один из четырех видов отделки. Разница в стоимости квартир с отделкой и без нее составляет порядка 70 тыс. руб. за 1 кв. м: квартиры со свободной планировкой стоят 200–210 тыс. руб. за 1 кв. м, а квартиры, готовые к заселению, — 268–273 тыс. руб. Для сравнения: в ЖК «Лица» от Capital Group все апартаменты будут с отделкой, сейчас детали дорабатываются, но уже известно, что стилей будет несколько и в рамках каждого стиля будет несколько наборов в разных цветовых гаммах. Цена однокомнатных апартаментов начинается от \$6,8 тыс. за 1 кв. м, двухкомнатных — от \$6,5 тыс. за 1 кв. м по курсу ЦБ на день оплаты. «В том и другом проектах полностью отделяются стены, потолок, пол, устанавливается сантехника, в „Лосинном острове“



на кухне выкладывается фартук в рабочей зоне», — говорит Григорий Алтухов. По словам руководителя блока реализации недвижимости бизнес- и элит-классов компании «БЕСТ-Новострой» Оксаны Дивеевой, один из корпусов в проекте «ВТБ Арена Парк» будет продаваться с отделкой.

«В проекте „Лица“ мы планируем потратить порядка \$500 на квадрат. Учитывая общую площадь апартаментов в 75 тыс. кв. м, мы планируем брать все отделочные материалы из первых рук по оптовым ценам, что существенно оптимизирует наши расходы. Стоимость аналогичной отделки в розницу была бы близка к цифре \$1 тыс. за квадрат», — рассказывает Алексей Белоусов. По его словам, в «Лицах», скорее всего, будет два варианта отделки: в светлых и темных тонах. Апартаменты предлагаются покупателям в стадии, которая называется «отверточная сборка», то есть без кухни и оборудованной гардеробной комнаты. Достаточно часто отделка предлагается в виде бонуса к покупке, когда девелоперы дарят дизайн-проекты покупателям в рамках различных сезонных или праздничных акций. Так, например, покупатели мансард в лф-комплекс «Николаевский дом» и Clerkenwell House в свое время получили дизайн-проекты в подарок. По словам главы российского представительства Rossmill Investments Алексея Могила, «альтернативное предложение апартаментов с отделкой и меблировкой существенным образом повлияло на продажи «Дома на Красина».

«В большинстве случаев наш покупатель инвестирует средства, ожидая будущую доходность от аренды, таким образом, мы предлагаем им отличный готовый продукт. Специально для наших клиентов мы представили несколько вариантов отделки апартаментов: это и относительно скромный, простой и лаконичный вариант отделки без мебели, а также дорогой меблированный вариант с использованием дорогостоящих отделочных материалов и дизайнерской мебели», — говорит эксперт. В этом проекте, по его словам, разница в стоимости за 1 кв. м составляет без мебели 5–10%, а «под ключ» доходит до 25%.

Наличие отделки серьезно влияет на ликвидность объекта. Для сравнения: по словам заместителя генерального директора по работе с ключевыми клиентами Soho Estate Натальи Головановой, в комплексе «Город столиц» была выполнена отделка апартаментов на нескольких этажах. Апартаменты с отделкой раскупались значительно лучше, поскольку в них можно было жить или сдавать в аренду сразу после покупки, не опасаясь строительного шума.

Боязнь масштаба

Несмотря на очевидные преимущества, девелоперы монолитных проектов к массовой отделке пока не готовы. Как уверяет директор по маркетингу Tekta Group Вартан Погосян, одним из декларируемых преимуществ такого типа жилья является свободная планировка, а она исключает наличие отделки. «Покупатель квартиры бизнес-класса получает чистый холст, который он распланировывает и отделяет в соответствии с собственными потребностями и предпочтениями», — говорит эксперт. Более того, по его словам, в бизнес-классе отделка может увеличить стоимость квадратного метра на 20–25%. «В бизнес-классе аудитория клиентов, как правило, предпочитает индивидуальные решения в дизайн-проектах, и реализовать их легче в голых стенах. Поэтому предложение отделки может восприниматься скорее как недостаток, нежели преимущество», — настаивает заместитель генерального директора ОПИН Наталья Картавцева.

По словам Григория Алтухова, в перспективе число предложений с отделкой в высоких ценовых сегментах будет расти, но полного вытеснения квартир со свободной планировкой не произойдет. «Если говорить о зарубежной практике, то в большинстве стран сдача жилья с готовой отделкой, наоборот, является нормой. В Москве спрос на готовую к проживанию недвижимость явно превышает предложение», — говорит Екатерина Фонарева. Тем не менее, по ее словам, есть ряд проблем, сдерживающих рост проектов с отделкой. Во-первых, это реальный дефицит профессиональных подрядчиков, занимающихся отделкой. «В ходе реализации проектов нам приходится привлекать до трех-четырёх подрядных организаций, так как не было ни одной компании, способной выполнить весь объем необходимых работ», — рассказывает эксперт. Вторая сложность заключается в организации поставок материалов. Девелоперский проект дитис, как правило, не менее трех лет. За это время у небольших фабрик могут произойти изменения в линейке производства — к примеру, материал определенного цвета или фактуры может быть снят с производства. «В таких случаях нам приходилось договариваться с фабриками о возобновлении индивидуальной линии под наш проект или же обсуждать с клиентами возможные альтернативные варианты», — добавляет эксперт. Еще одна сложность заключается в том, что проекты бизнес-класса, как правило, крупные — до 1 тыс. квартир. «Сложно обеспечить логистику и качество отделки такого чи-

Интерьер квартиры бизнес-класса от Capital Group

сла квартир. Кроме того, застройщику придется потратиться на заказ и авансирование отделочных материалов, техники, что может существенно ухудшить экономику проекта», — говорит Дмитрий Халин.

Наконец, достаточно сложно предугадать универсальные пожелания клиентов. Как вспоминает Алексей Белоусов, не так давно одна семейная пара при покупке апартаментов в арх-проекте «Лица» заявила, что одну спальню они планируют перепрофилировать под 16-метровую гардеробную комнату с панорамным окном. «С другой стороны, предложение жилья с отделкой крайне интересно инвесторам, которые стали активно осваивать для себя арендный бизнес. С точки зрения отдачи средств им важно, чтобы срок от вхождения в проект до получения арендного дохода был минимальным», — говорит эксперт. По словам Натальи Картавцевой, доля квартир с отделкой на рынке новостроек бизнес-класса также будет постепенно увеличиваться.

Следующим этапом, по мнению участников рынка, может стать запрет на продажу квартир без отделки: подобные планы уже обсуждаются в российском парламенте. «Запрет на продажу квартир shell & core, на мой взгляд, сделает первичный рынок более цивилизованным. Если в квартире все сделано аккуратно, функционально, покупатель будет только рад. Сократятся сроки ремонта и заезда жильцов. Делать в квартире ремонт с нуля любят единицы покупателей», — говорит Наталья Немчинова. Более того, по ее словам, у жильцов будет меньше возможностей затягивать ремонт, уходить от платежей, ссылаясь на то, что в квартире не живут, водой не пользуются, а значит, платить не будут. Впрочем, по словам Алексея Белоусова, такой запрет не способен решить задачу глобально. «Если мы ориентироваться на Запад, то там сформировался изначально другой рынок со своей жесткой законодательной базой и правилами. Нужно отдавать себе отчет, что любое такое решение приведет к удорожанию стоимости квадратного метра, но самое нелепое, что это не остановит покупателя от дальнейших переделок», — говорит эксперт. Более того, по словам гендиректора «МИЭЛЬ-Новострой» Софьи Лебедевой, большое количество комплексов, предлагающих квартиры с отделкой, существенно повысит среднюю стоимость квадратного метра и бюджет покупки, что может отсечь определенную часть платежеспособных клиентов.

Алексей Лоссан

Ф3-214 ИПОТЕКА

НОВОЕ ТУШИНО UP! КВАРТАЛ

КВАРТИРЫ ОТ 4 МЛН РУБ.

- Развитая инфраструктура
- Охраняемая территория
- Подземный паркинг
- Консьерж-сервис
- Панорамное остекление верхних этажей
- Спортивные и детские площадки
- Детские сады, школа, поликлиника
- Дизайн-проект в подарок

495 995 8880

ПЛАНЕРНАЯ

ЛИДЕР ФИНАНСОВО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ

ЗАСТРОЙЩИК ООО «СОЮЗ АГРО» ПРОЕКТИРУЕТ ЛЕКЦИЯ НА САЙТЕ WWW.FSK-LIDER.RU ИПОТЕКУ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»