

ДОМ

В цвете

— кухня —

Смелость в выборе цвета — продолжающийся интерьерный тренд ушедшего года, плавно перетекший в год наступивший. Освежить вид любой кухни и подчеркнуть ее индивидуальность можно с помощью ярких приборов, благо производители предлагают в этом направлении целую палитру возможностей. Привлекающие внимание акценты: от теплого голубого до кричащего желтого — прекрасное решение для любого интерьера. Еще один доминирующий тренд — эклектика, а это значит, что даже самый классический декор идеально сочетается с футуристической сутью современных бытовых гаджетов. Обилие света, блеска и отражений — тенденция, переживавшая из года Дракона, — рождает позитивные настроения, в которых так комфортно предаваться эпикурейству.



Соковыжималка Bugatti Vita



Блендер Bork B800



Тарелка Fassianos от Bernardaud



Мороженица BORK E801



Кофеварка Bugatti Diva



Ваза Vaccarat



Миксер Kitchen Aid



Холодильник Electrolux

Как важно быть готовым

— сектор рынка —

Фишки с собой

Пока еще дома «с начинкой» — продукт штучный, считают эксперты. Во-первых, угадать настроение и вкус покупателя — задача не из легких. Девелопер создал дом в стиле элитной классики, а будущий жилец как раз вернулся из Японии и теперь хочет, чтобы в его новом коттедже царил покой Востока.

Впрочем, если дом построен добротно, в отделке использованы качественные материалы и к делу привлечены профессиональные дизайнеры, знающие целевую аудиторию и умеющие предугадывать веяния моды, то покупатель на него найдется, и очень быстро, полагают эксперты. Но пока так строят немногие. Лишь каждый десятый такой дом можно назвать ликвидным и конкурентоспособным, замечает Артур Имосян, руководитель отдела по работе с вторичной недвижимостью Villagio Estate.

Зачастую видно невооруженным глазом, что дом сделан на продажу, рассказывает руководитель департамента загородной недвижимости Contact Real Estate Алсу Хамидуллина. «Это касается как отделочных материалов, так и выбранной стилистики интерьера, которая совершенно не создает ощущения уюта», — делится наблюдениями эксперт.

На рынке, впрочем, есть и другие примеры, сочетающие правильное расположение, продуманный дизайн и функциональность с обязательным наличием чего-то особенного, как выражаются риэлторы — неких фишек. И все это предлагается по адекватной цене.

По рассказам специалистов Troika Estate, сейчас к продаже готовится дом, где обустроен бассейн с небольшим водопадом. В другом особняке до мелочей продуманы не только планировка и отделка, но даже подобраны сочетания стиля, цвета и запаха для каждой из спален. «Такие дома продаются быстро, часто они вообще не выходят на открытый рынок», — рассказывает директор департамента загородной недвижимости Troika Estate Евгений Дорсман. По его словам, в 2013 году именно таким образом были проданы два дома в Жуковке, причем ради одного из них пришлось устроить аукци-

он. Итоговая стоимость объекта превысила первоначальную на \$1,5 млн.

Контакт с продюсером

Все это создает идеальные условия не для девелоперов, которые традиционно зарабатывают на больших объемах, а для тех, кого Евгений Дорсман называет «продюсерами». В зону их ответственности входит полный цикл работ, начиная от инвестиций и маркетинга и заканчивая строительством и дизайном интерьеров. «Если в поселке есть такие дома, то это увеличивает его привлекательность для покупателей», — уверен эксперт.

Наверное, по этой причине на завершающей стадии строительства поселков больше девелоперы теперь приглашают «продюсеров» для создания «правильных» домов. Покупка участка с подрядом, строительство классического кирпичного дома, отделка и меблировка обойдутся примерно в \$2 млн, подсчитали в Contact Real Estate.

Такой объект вполне реально продать за \$4-5 млн. «Как правило, речь идет о пяти — десяти таких проектах в поселке. Срок от начала строительства до реализации проекта составит около года. Соответственно, прибыль с десяти проектов может составить около \$15 млн в год», — резюмирует Алсу Хамидуллина.

Без риска и шума

Во всем цивилизованном мире премиальные дома предлагаются готовыми к проживанию, замечает Данил Куров, управляющий партнер архитектурной студии Civil Architects. Вариантов всего два: это finishing — с отделкой полов, стен, кухни, санузлов — либо furnishing — под ключ, с мебелью. «Думаю, и мы движемся по этому пути. Через три — пять лет загородные дома с отделкой будут восприниматься как норма», — считает эксперт. С этим согласна Луиза Улановская: «Через несколько лет останутся лишь немногие, кто будет предлагать бетонную коробку без стен и полов».

Андрей Муравьев, руководитель департамента загородного жилья «НДВ-Недвижимости», напоминает, что помимо прочих у домов под ключ есть одно немаловажное достоинство: это наименее рискованная покупка. Да, стоимость такого дома все-таки уже не вырастет, так что в качестве инвестиций он не подходит. Но

для тех, кто подбирает дом для своей семьи и не нацелен на реализацию собственных уникальных дизайнерских идей, это действительно одно из самых безопасных и комфортных вложений.

Правда, надо оговориться, что все это справедливо в том случае, если по соседству не идет массовое строительство или отделка других домов. «Нет большого смысла покупать дом с отделкой на стройке», — считает Иван Потапов, директор по продажам ГК «Салсан».

Направления национального тренда

Общий тренд последних лет на российском рынке — перетекание характеристик из более высокого класса в более низкий. Комфорт- и бизнес-сегменты постепенно перенимают многие характеристики элитного жилья, например подземный паркинг, двухуровневые квартиры, террасы, панорамное остекление. В связи с этим в течение двух-трех лет стоит ожидать появления загородных домов комфорт- и бизнес-классов с отделкой, полагает господин Куров.

С этим согласна директор департамента розничных продаж группы ПСН Екатерина Тейн: «В экономклассе уже сегодня дома под ключ очень востребованы, ведь зачастую после приобретения дома у людей просто нет возможностей и времени делать ремонт, поэтому им проще получить полностью готовый продукт». Эксперт также напоминает о категории покупателей, которые продают городскую квартиру, чтобы переехать за город. Для них, безусловно, намного удобнее въезжать сразу в новый, отремонтированный дом. «Думаю, что такие дома в экономклассе даже расширяют аудиторию потенциальных покупателей», — резюмирует госпожа Тейн.

По данным Евгении Пановой, в комфорт- и экономсегментах уже появляются подобные предложения и активно продаются. «В любом сегменте загородного рынка дома под ключ — это востребованный продукт с большим будущим», — не сомневается эксперт. Ведь большинству покупателей, переживших муки отделки в городской квартире, не хочется возиться еще и со своим вторым домом — просто не остается сил на саму жизнь.

А именно она сегодня в тренде.

Марта Савенко

Ежедневная деловая газета Коммерсантъ.

суперпредложение

ПОДПИСКА
205 РУБ. В МЕСЯЦ*
за информацию,
на которую мы потратили
МИЛЛИОНЫ

Для сравнения: обычная цена — 431 р.

В подарок подписавшимся — книга из серии «Библиотека «Коммерсантъ»»

Вам достаточно:

- позвонить нам по тел. (383) 212-02-42;
- отправить ваши реквизиты факсом: (383) 238-06-03;
- выслать реквизиты на электронный адрес: gazeta@kommersant-nsk.ru

* Стоимость подписки на газету с учетом доставки

Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.

