

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Въезжай и живи

Традиция сдавать в эксплуатацию жилые дома, квартиры в которых не готовы к проживанию, неуклонно соблюдалась российскими застройщиками много лет, однако в посткризисные годы стала постепенно меняться на противоположную. Стремясь сделать свои предложения более ликвидными, чем раньше, девелоперы начали экспериментировать с отделкой квартир на разных этапах строительства. Покупательский спрос на такие объекты оказался настолько высоким, что чистовую отделку стали закладывать даже в концепцию проектов бизнес- и премиум-классов.



Все апартаменты в небоскребе ОКО предлагаются покупателям с дизайнерской отделкой



В «Большом Завидово» в квартирах настилается ламинат и оборудуются подвесные потолки



В арх-проекте «Лица» расходы на отделку обходятся застройщику примерно \$500 за кв. м



В «Микрорайоне „В лесу“» можно выбрать готовый дизайн или составить свой



В ЖК «Левитан» в Красногорске предлагаются три стиля интерьера



В домах «Мортон» отделка предлагается по стандартам «Доступное качество» и «Комфорт»

— технологии —

Расплата за мечту

В советские годы любая квартира должна была сдаваться в эксплуатацию полностью готовой к въезду новых жильцов.

В 90-е годы прошлого века, когда Советский Союз ушел в прошлое, а с ним ушла и обязательность исполнения старых строительных норм, дома с финишной отделкой в каждой квартире сначала еще строились. Однако одновременно в России начал развиваться рынок отделочных материалов, из Европы стали поступать дорогая красивая сантехника, оборудование для кухни и ванной. И мало-помалу строители начали замечать, что новые жильцы практически сразу выносят на помойку недавно установленные газовые плиты, унитазы, ванны, меняют краны и полотенцесушители — и вообще переделывают ремонт под себя.

Понятно, что это явление, быстро ставшее массовым, должно было заставить застройщиков задуматься примерно в таком ключе: а зачем же мы тогда тратим на отделку и оборудование квартир свои деньги, если

покупателю квартиры они попросту не нужны? Итогом этих размышлений стало появление в российских городах первых жилых комплексов, квартиры в которых имели серые нештукатуренные стены и бетонные стяжки вместо полов. Так уж получилось, что покупатели сами проголосовали за полуфабрикат вместо готового продукта.

Причины происшедшего лежат в психологии россиянина, считают эксперты. До сих пор в России владение собственной квартирой и ее интерьер имеют значение не только практическое и потребительское, но и мотивационное. Заработать, отремонтировать, оставить детям — вот три задачи, которые стремится выполнить почти каждая успешная семейная пара.

«Среднестатистический россиянин не может пустить на самотек отделку квартиры, покупка которой стала для него самоцелью, — размышляет партнер «Химки Групп» Дмитрий Котровский. — И можно понять, что ему хочется сделать в квартире, заработанной своим собственным трудом, не типовую качественную отделку, а ремонт-самореализацию, ремонт-авторское видение, ремонт-

мечту. Он мечтает превратить квартиру в драгоценную шкатулку и потом многие годы гордиться своим героическим достижением, демонстрируя его друзьям и знакомым».

Однако практика показала, что отделка в разных квартирах одного и того же дома начинается не одновременно и у одних собственников занимает пару месяцев, а у других растягивается более чем на год. И вот картина: вроде бы с момента сдачи в эксплуатацию прошло довольно много времени, но лифт все еще обшит картоном, в воздухе по всему подъезду висит бетонная пыль, повсюду следы извести от ботинок рабочих, с утра до вечера стены сотрясает звук перфоратора. На несколько лет квартиры в новых домах становились пристанищем не для своих хозяев, а для бригад отделочников, а в умах покупателей новостроек прочно укрепилась поговорка: «Ремонт нельзя закончить, его можно только приостановить».

Помимо всего прочего стоимость доведения квартиры «с нуля и до ума» обходится в сумму, которая иногда равняется половине цены, заплаченной застройщику, а в некоторых случаях эти суммы примерно равны. И уже в предкризисные годы некоторые стали задумываться: а стоит ли овчинка выделки? Надо ли за будущую жизнь в собственноручно подобранных интерьерах расплачиваться многочисленным глотанием пыли и издерганными нервами?

Экспериментаторы

И тут наступил мировой финансовый кризис, а вместе с ним и усилившаяся конкуренция среди застройщиков жилья. Покупатели, соответственно, сделали куда более придирчивыми и уже не хватили квартиры как горячие пирожки, а искали выгодные варианты. Одних только скидок было явно недостаточно, и девелоперы довольно быстро подумали, что если вывести в продажу квартиры, полностью готовые к въезду, то покупатели смогут существенно сэкономить на отделке, причем не только деньги, но и время.

В Москве первый подобный эксперимент рискнули сделать в «Ведис групп». Один из микрорайонов проекта комплексной застройки «Марфино», включивший 18 корпусов серий П-44Т, КОПЭ, ГМС-2001, П-3М, компания предлагала к продаже с отделкой по европейским стандартам.

«Мы вывели в продажу квартиры по тем самым низким ценам, которые все ждали в то время, и на общем фоне могли бы продать их достаточно быстро без особых проблем, — вспоминает Валентин Парийский, в 2008–2014 годах занимавший должность директора по маркетингу компании. — Однако чтобы дополнительно повысить ликвидность продукта, решено было сдавать квартиры с чистовой отделкой и сантехническим оборудованием. Стоимость проекта это удорожало всего на 5%, а выгода нам была очевидна».

Скорость продаж в комплексе для 2009 года была невероятно высокой, и опыт продаж квартир с готовой отделкой стали изучать в других компаниях.

Обюдная выгода

Поначалу многим казалось, что отделка станет всего лишь дополнительной финансовой нагрузкой как для девелопера, так и для покупателя. «Не зря же в свое время от нее отказались», — рассуждали маркетологи. Однако простые расчеты показали, что в сухом остатке покупатель, приобретая квартиру с отделкой, довольно прилично экономит, а девелопер может и заработать. «Выводя на рынок объекты, в которых „под ключ“ продаются все без исключения квартиры, девелопер не только повышает ликвидность своего продукта, но и получает дополнительный доход в размере 30–40% от вложенных в отделку средств», — считает Алексей Белоусов, коммерческий директор Capital Group.

Экономика проекта, таким образом, не страдает, а напротив, улучшается. Существенная экономия на оптовых закупках материалов и оптимизация графиков отделочных работ позволяют добиться таких показателей, которыми довольны и застройщик, и покупатель. Сергей Лядов, пресс-секретарь девелоперской компании «Сити-XXI век», приводя в пример расчеты, сделанные в его компании два года назад, рассказывает, что обычный ремонт в квартире новостройки с межкомнатными стенами и разводкой электричества обходился собственнику, как минимум, от 10 тыс. до 13 тыс. руб. за квадратный метр площади.

«В эту стоимость входили только стройматериалы и цена работ, — уточняет эксперт. — Кроме этого необходимо было запланировать дополнительные расходы на создание проекта планировки жилья, постройку межкомнатных стен, утверждение схемы электроразводки и работы по электрификации квартиры. Таким образом, на круг вышло еще от 3 тыс. до 5 тыс. руб. за 1 кв. м». В то же время застройщику затраты на ремонт «под ключ» всех квартир в комплексе обходились значительно дешевле: от 7 тыс. до 10 тыс. руб. за 1 кв. м.

Итоговая разница в цене квартиры с отделкой и без нее для покупателя составляет от 10,5% до 17%, говорит коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов. «В абсолютных цифрах, если говорить об объектах комфорт-класса нашей компании, это сумма в диапазоне от 400 тыс. до 600 тыс. руб.», — уточняет эксперт.

Нужен только чемодан

Помимо компаний, которые предоставляют своим покупателям выбор между покупкой полностью готового жилья и возможностью реализовать свои собственные представления о дизайне, за последние годы на рынок вышли девелоперы, которые в своих жилых комплексах продают все квартиры с отделкой. Так, например, продолжает действовать во всех своих проектах «Ведис групп». Все свои проекты в сегменте масс-маркета в Санкт-Петербурге сдает с отделкой группа ЛСР.

В Подмосковье одним из первых концептуальных проектов, предусматривающих стопроцентную готовность нового жилья к въезду, стал «Ми-

кроргод „В лесу“». «Многие застройщики предлагают отделку как опцию, а в нашей концепции была заложена идея полностью готовой к проживанию квартиры, — говорит Наталья Саакянц, коммерческий директор Rose Group, застройщика проекта. — Благодаря тому, что новые дома не превратились в ремонтно-строительные площадки, нам удалось создать атмосферу комфорта и дружелюбного жилого квартала фактически сразу».

Все квартиры с отделкой предлагает покупателям в своих жилых комплексах и группа компаний «Пионер». А в апартамент-отелях YE'S в Москве и Санкт-Петербурге помещения сдаются не только с отделкой «под ключ», но также с мебелью, бытовой техникой, посудой и всем необходимым для того, чтобы покупатель мог прийти все-го лишь с чемоданом.

Проект «Большое Завидово» предусматривает строительство малоэтажного квартала, где все квартиры сдаются не только с отделкой, но и с меблированными кухнями. «Покупатели этих домов по большей части переселенцы из других городов. Например, среди них много работников компании «Норильский никель» — это отработавшие на предприятии люди, которых производство отправляет на „большую землю“, — рассказывает Дмитрий Окороков, президент „Завидово Девелопмент“. — И они, конечно, не имеют возможности заниматься долгим и дорогим ремонтом».

Смотря от кого дизайн

Но если покупатель жилья класса масс-маркет в первую очередь стремится сэкономить, то высокобюджетные покупатели, казалось бы, должны быть наиболее привередливыми в вопросах дизайна и интерьеров квартиры своей мечты, так что для них предложение квартир с отделкой не так уж актуально. Однако на практике все выходит как раз наоборот.

«Действительно, долгое время считалось, что покупатели элитного жилья не будут покупать квартиры с отделкой, ведь каждый из них стремится сделать ремонт исходя из собственных вкусовых предпочтений», — рассказывает Екатерина Фонарева, коммерческий директор корпорации «Баркли». Однако опросы, проведенные среди покупателей компании, показали, что доля покупателей, рассматривающих возможность приобретения квартир с отделкой, выросла за последние шесть лет с 30% до 70%.

В качестве эксперимента в одной из башен проекта Barkli Park покупателям были предложены квартиры с отделкой от Филиппа Старка. «Мы диверсифицировали предложение, и у покупателя был выбор: в Белой башне можно было приобрести только полностью готовые квартиры, а в Терракотовой они продавались без отделки», — говорит госпожа Фонарева. В итоге темп продаж в Белой башне был в полтора раза выше, чем в Терракотовой, и в следующем своем проекте Barkli Residence компания уже все квартиры предлагает с отделкой.

На сегодняшний день доля квартир и апартаментов с отделкой в элит-

ном сегменте составляет порядка 20–25%. Среди известных проектов, где можно купить только жилье, полностью готовое к въезду, стоит также отметить St. Nicolas на Никольской улице, где девелопер помимо качественного ремонта встраивает гардеробные шкафы и бытовую технику.

Раскупили почти все

Пока еще на первичном рынке столбчатая недвижимость составляет наибольшую долю квартир с готовой отделкой представлена в эконом- и комфорт-классе, говорят аналитики «Метриум Групп». Год назад в массовом сегменте в старых границах города продавалось около 1,9 тыс. квартир с отделкой в конфигурации «под ключ», соответственно, их доля в общем объеме составила около 36%.

Сейчас на первичном рынке эконом- и комфорт-классов реализуется примерно 1,7 тыс. подобных квартир, то есть около 28% от общего числа новых квартир. «Уменьшение количества подобной жилплощади связано не с тем, что застройщики отказываются от подобного формата, — рассказывает Мария Литинецкая, генеральный директор компании. — Наоборот, квартиры с отделкой пользуются стабильным и высоким спросом, и за год был распродан значительный объем жилья с готовым ремонтом в таких жилых комплексах, как „Life-Митинская“, „Большое Кусково“».

В бизнес-классе «старой» Москвы жилье с отделкой можно приобрести пока только в двух комплексах — «Балтийский квартал» и «Лосиный остров». Однако другие компании также присматриваются к данному формату, так что можно ожидать, что предложение полностью готового жилья будет расти.

Меньше не значит дешевле

На современном рынке есть объекты, которые вообще не должны предлагаться покупателю без отделки, считают специалисты. Речь идет не о классических квартирах, а о студиях небольшого размера, которые рассчитаны на проживание одного-двух человек.

Покупая студию общей площадью, скажем, 23 кв. м, человек рассчитывает, что его затраты окажутся существенно меньше, чем если бы он купил обычную однокомнатную квартиру 35–40 кв. м. «Однако на деле выходит совсем наоборот», — говорит Маргарита Таратынова, руководитель отдела развития архитектурного бюро «Победа дизайна». — Маленькое пространство труднее спланировать для полноценной жизни, а итоговые затраты на ремонт могут равняться стоимости самой квартиры».

В наиболее развитых европейских странах — Германии, Великобритании, Австрии, Швейцарии — любое жилье сдается в эксплуатацию с чистовой отделкой, а некоторые проекты включают и кухонную мебель. Во Франции это законодательная норма, и вполне возможно, что в России снова будет введена такая же. Ну а если нет, то у покупателей все же останется выбор и постепенно рынок отрегулирует сам себя.

Марта Савенко

Москва, ул. Беговая, 3



БЦ «Нордстар Тауэр», этаж 35



Плющиа

id: 9626

Видовая стильная квартира 205 кв.м в элитном клубном доме класса De-Luxe. Дизайнерская отделка. Панорамное остекление. Виды на Москву-реку. 3 машиноместа в подземном паркинге. Видеонаблюдение, круглосуточная охрана, огороженная территория.



Хамовники

id: 9632

Стильная двухуровневая квартира 175 кв.м на набережной Москвы-реки. В квартире воссоздана атмосфера загородного дома. Прекрасные виды на парк Горького. Уютная, светлая, грамотно спланированная квартира. Отдельный лифт для жильцов этажа. Прикрепленное машиноместо на огороженной наземной парковке.