

нестандартные планировки в интерьере», — поясняет она.

Генеральный директор Veren Group Алексей Балыкин считает, что непосредственно на строительной площадке или вблизи от нее шоу-рум целесообразно создавать, если площадь возводимого объекта составляет не менее 50 тыс. кв. м. Когда строительство находится на начальной стадии, то шоу-рум может быть размещен в офисе продаж на объекте.

КВАРТИРА НА ВЫЕЗДЕ Нередко шоу-румы создаются в торговых центрах или на выставках. Алексей Калачев, эксперт-аналитик ГК «Финам», к такой идее относится со скептицизмом: «Шоу-рум в торговом центре — это фактически всего лишь дорогостоящий буклет в натуральную величину. Более оправданно его обустройство на выставке, особенно на специализированной, где есть концентрация целевой аудитории и можно показать товар лицом. Но все-таки мне кажется, что лучше всего шоу-рум размещать на объекте или поблизости от него. Покупатель имеет возможность сопоставить строящийся дом и то, как будет выглядеть его будущая квартира, и это подтолкнет его к покупке. На объект придет не случайный человек, а потенциальный покупатель, который ищет квартиру. Визуальное восприятие чрезвычайно сильно и может стимулировать принятие положительного решения. Шоу-рум вне объекта может вызывать сомнение, соответствует ли он реальной квартире».

К тому же, говорит господин Калачев, демонстрационная квартира (или дом) непосредственно на объекте позволяет застройщику сэкономить на рекламных издержках — расходы на шоу-рум будут со-

стоять лишь из цены отделки и мебели, да и те можно получить недорого, а то и бесплатно, так как можно привлечь заинтересованные в рекламе своих услуг компании, производящие ремонт и поставляющие мебель. «В конце реализации проекта демонстрационную квартиру можно продать, а отдельный объект придется демонтировать. В итоге шоу-рум непосредственно на объекте обойдется дешевле, чем вне его, тем более с учетом монтажа и демонтажа», — говорит аналитик.

В РАЗРЕЗЕ Госпожа Сторожева указывает на то, что шоу-румы могут демонстрировать не только планировки и отделку. «Интересные шоу-румы у компании ЮИТ. Они представляют собой двухэтажное помещение, отдельно стоящее у строящегося объекта: на первом этаже — офис, макет, переговорная и техно-рум (там представлены все коммуникации и технические особенности «в разрезе»: трубы в плите перекрытия, «пирог» пола и стяжки, панели с инженерными сетями, дополнительная звукоизоляция, санузел, межкомнатная стена из гипсокартона в разрезе с утеплителем. А на втором этаже — квартира с отделкой», — рассказала она.

При этом массового характера создание шоу-румов не носит. Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», говорит: «По нашим приблизительным оценкам, шоу-рум оборудуют примерно в одном жилом комплексе из пятидесяти. Решение обустроить демонстрационную квартиру не всегда зависит лишь от желания застройщика — компании исходят из особенностей офиса продаж. Пока корпуса еще строятся, нельзя выделить под шоу-рум имеющуюся квартиру — нужно отдельное помещение. Но не везде

есть возможность построить отдельно стоящий офис продаж, в особенности двух-трехэтажный».

ЦЕНА ВОПРОСА Екатерина Никандрова говорит, что создание шоу-рума в формате полностью отделанной и меблированной квартиры на объекте возможно, если дом уже сдан. Стоимость создания такого шоу-рума сопоставима со стоимостью отделки квартиры и начинается от 10 тыс. рублей за квадратный метр. В большинстве случаев такие квартиры потом продаются с дисконтом.

«Новая тенденция в визуализации — виртуальные туры по квартирам. С помощью специальных VR-очков покупатель может посмотреть, как будет выглядеть его квартира, «пройтись» по ней. При этом степень детализации интерьера может быть очень высокой. Это значительно дешевле для застройщика — прорисовка планировки для виртуального тура начинается ориентировочно от 7 тыс. рублей. Возможно, с течением времени виртуальные туры по квартирам вытеснят шоу-румы в их классическом понимании», — полагает госпожа Никандрова.

Михаил Гуцин, директор по маркетингу холдинга RBl, рассказывает: «На Полтавской улице, где строится наш объект „Дом у Невского“, мы планируем создать помещение шоу-рума в офисе продаж. Предполагается, что оно будет выглядеть как настоящая квартира с отделкой, причем не только со всей мебелью и деталями интерьера, но и с оборудованием виртуальной реальности. Надев 3D-очки, наши гости смогут отправиться в виртуальное путешествие по будущему жилому комплексу: пройтись по внутреннему двору, оценить ландшафтный дизайн и входные группы».

Он считает, что в идеале в шоу-руме должен быть максимум предметов мебели и интерьера, воссоздающих уютную обстановку, в которой посетитель чувствует себя как дома. «Стоимость создания такого шоу-рума зависит от класса жилья и, соответственно, уровня отделки. Например, в проектах комфорт-класса отделка и обстановка могут стоить около 15 тыс. рублей на квадратный метр. В проектах элитного сегмента уровень цифр выше», — говорит эксперт.

Господин Калачев подсчитал, что стоимость отделки стандартной однокомнатной квартиры эконом-класса обойдется в 300–500 тыс. рублей из расчета 10–15 тыс. рублей за квадратный метр. «Это не считая мебели. Бизнес-класс, естественно, обойдется в разы дороже — до 2,5–3 млн рублей», — говорит он.

Ирина Доброхотова также полагает, что в комфорт-классе создание шоу-рума с отделкой и мебелью может обойтись примерно в 18–20 тыс. рублей за каждый квадратный метр.

Господин Балыкин говорит: «Стоимость шоу-рума напрямую зависит от того, что именно необходимо продемонстрировать. Если речь идет об уровне отделки в продаваемых квартирах, то создание шоу-рума равно стоимости этой отделки. Как правило, это 10–15 тыс. рублей за квадратный метр без учета мебели. Если же в планах представить весь потенциал квартиры и отразить через дизайнерские решения ее преимущества (планировку, панорамное остекление, высота потолков), то сумма будет выше — 20–30 тыс. рублей за квадратный метр без учета мебели, техники, текстиля и декора». ■



Проектная декларация размещена на сайте www.krestovskiy.spb.ru. Застройщик ООО «Премиум девелопмент», ООО «Газпромбанк-Инвест», Крестовский Де Люкс. Реклама

КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ
КРЕСТОВСКИЙ
DE LUXE

В Клубных резиденциях КРЕСТОВСКИЙ de luxe каждая деталь соответствует ожиданиям самых требовательных жильцов. Уникальное местоположение на Крестовском острове вдоль берега Малой Невки, близость к природе и воде, сбалансированная инфраструктура совпадают с изысканными представлениями о современном комфорте.

**ДОМ, КОТОРЫЙ
ВАС ДОПОЛНЯЕТ**

+7 (812) 606-00-00
www.krestovskiy.spb.ru

