

домсмена

Заезжай и живи

В поисках способа поддержки продаж в кризис столичные девелоперы изменили первичный рынок жилья в столице и Подмосковье. Новый тренд может вывести его на европейский уровень. Это означает, что почти все квартиры в новостройках будут продаваться с готовой отделкой. За прошедшие четыре года доля жилья с отделкой в новостройках выросла в четыре раза, у покупателей оно тоже популярно.

— переезд —

Дополнительная опция

Идея продавать квартиры с готовой отделкой на массовом рынке жилья появилась более пяти лет назад — это обеспечивало разнообразие, создавая для покупателя возможность выбора. Но тогда ремонт был дополнительной опцией, а не частью готового продукта. Все квартиры строились без отделки, а при покупке можно было выбрать ремонт от застройщика. Пока эту услугу оказывали в индивидуальном порядке, расходы на нее по сравнению со стоимостью самостоятельного ремонта не делали ее продуктом массового спроса. Еще три года назад готовая отделка в квартире была штучным продуктом, вспоминает управляющий партнер «Метриум» Мария Литинецкая: «Из 17,5 тыс. квартир в конце 2014 года только 570 (или 3,3%) сдавались в эксплуатацию с ремонтом от застройщика». Спрос на квартиры с готовой отделкой стал распространяться в сегменте жилья массового строительства, и для застройщиков продукт стал способом поддержать продажи в кризис. В конце 2014 года доля лотов с отделкой в массовом сегменте достигала 6,2%, в бизнес-классе — 0,3%, премиум — 3,3%, элитном — 0,7%.

Тогда разница в средней стоимости между квартирой с отделкой и без была более существенной, чем сейчас. В настоящий момент квадратный метр в квартире с ремонтом на 5% дешевле, чем без него: лоты с отделкой представлены в домах на более ранней стадии строительства, и они меньшей площади, чем квартиры без отделки. «В 2014 году квартира с отделкой обошлась бы примерно на 40% дороже», — прикинула Мария Литинецкая.

По словам директора по продажам «НДВ — супермаркет недвижимости» Татьяны Подкидывшевой, в сегменте самого доступного жилья некоторые покупатели и сейчас выбирают предложение без отделки, просто чтобы уложиться в бюджет. «200–300 тыс. руб. могут быть решающей суммой», — отмечает она.

Но среди покупателей жилья в домах комфорт- и бизнес-классов количество желающих передать ответственность за ремонт застройщику почти сразу стало очень быстро расти. Покупатели квартир элитного и премиум-классов нередко приходят на рынок жилья «под ключ», чтобы решить специфичные жилищные проблемы, отмечает Мария Литинецкая. «Например, если необходимо отселить детей или пожилых родителей и самостоятельный ремонт в этом случае может затянуться», — рассуждает эксперт, но указывает, что в основном покупатели дорогого жилья чаще выбирают жилье без отделки для реализации авторских проектов.

Всем покупателям сейчас есть из чего выбрать. По данным «Метриум», в бизнес-классе сейчас представлено 570 квартир с отделкой (3,6%), в сегменте «премиум» — 460 квартир (15,6% при цене 427 тыс. руб. за 1 кв. м), в элитном классе — 145 квартир (23%, 1,2 млн руб. за 1 кв. м).

Объем предложения квартир с готовым ремонтом с 2014 по 2017 год

Динамика средней стоимости квартиры в Москве с отделкой и без по классам жилья (млн руб.)				
		Средний бюджет		Разница (%)
		Без отделки	С отделкой	
2017 год	Массовый	9,37	7,27*	–22
	Бизнес	17,2	16,7	–3
	Премиум	41,9	44	5
	Элитный	101,2	42,6	–58
2014 год	Массовый	8,85	12,2	38
	Бизнес	21,6	13,5	–37
	Премиум	49,65	64,8	30
	Элитный	158,9	391	146

*Квартиры с отделкой представлены в проектах на ранней стадии реализации и имеют меньшую площадь. Источник: «Метриум».

вырос с 8% в общей структуре предложения до 33% в старых границах столицы, в Новой Москве — с 31% до 42%. Продажи тоже выросли более чем в четыре раза в старой Москве (26% сделок в новостройках). На присоединенных территориях рост оказался еще более существенным — в девять раз, до 45% (данные ЦИАН). В регионах эта тенденция тоже есть, говорит руководитель аналитического отдела компании «Этажи» Оксана Шабалина: за 2017 год доля квартир с отделкой в общем объеме предложения выросла на три процентных пункта, до 10% (данные по 65 городам России).

На столичном рынке доля квартир с ремонтом в новых домах стала заметной во всех сегментах жилья, утверждает коммерческий директор Capital Group Петр Исаев: «На элит-

ном рынке она составляет чуть более 40% (рост за прошлый год составил 15%), в комфорт-классе — около 35%, в бизнес-классе — 11%». По оценкам Knight Frank, доля квартир и апартаментов с отделкой в дорогих проектах за прошлый год выросла на 19%, до 29%, спрос вырос с 8% до 15% (доля покупок лотов с отделкой в общем количестве транзакций).

В сегменте доступного жилья рост спроса (до 80%) на готовую отделку обеспечили ипотечные заемщики, единодушны участники рынка. «В этом случае в стоимость ипотеки входят все расходы — и на покупку жилья, и на ремонт. Отпадает необходимость брать более дорогой потребительский кредит на отделку, как многие делали раньше», — поясняет Татьяна Подкидывшева. Денежно-кредитная политика



Ремонт квартиры в новостройках может превратиться в кошмар, но сейчас эти трудности берут на себя девелоперы

властей способствует снижению ставок по ипотечным кредитам. За два с половиной года ипотека подешевела на полтора-два процентных пункта: кредит на покупку жилья на первичном рынке обходится в среднем в 9–9,5%. Для сравнения: предложение банков по потребительским кредитам по-прежнему находится на уровне около 20% годовых.

Что выбирают покупатели

В готовом продукте — то есть квартире с отделкой — больше всего заинтересованы покупатели бюджетных объектов, считает госпожа Подкидывшева. В этот сегмент попадает жилье по 149,8 тыс. руб. за 1 кв. м (данные «Метриум»). Такая покупка позволя-

ет не только включить расходы на ремонт в более дешевый кредит, но и исключает сопутствующие траты, например на съемное жилье на время ремонта, который длится в среднем около полутора.

Сэкономить на ремонте получается не только благодаря включению расходов в ипотечный кредит, который обходится дешевле, чем потребительский. По оценкам ЦИАН, ремонт от застройщика в зависимости от его типа и класса жилья стоит на 15–40% дешевле, чем самостоятельный из сопоставимых материалов. «У девелоперов стандартизируются процессы работ, материалы и мебель закупается централизованно и в итоге обходится дешевле, чем в розницу», — рассуждает Татьяна Подкидывшева. Формируя варианты отделки на этапе создания плани-

ровок квартир, застройщик руководствуется ценовыми ограничениями. «Отделка будет востребована, если ее стоимость приемлема для конечного потребителя», — отмечает госпожа Подкидывшева.

По мнению Петра Исаева, наличие отделки в квартире — естественный ответ на запросы покупателей. «Ремонт — это стресс. В условиях сокращения срока владения недвижимостью до пяти-семи лет у многих нет желания тратить на него время», — отмечает он. Расчет девелоперов оправдан: по данным ЦИАН, квартиры с отделкой в сопоставимых проектах продаются в среднем в 1,3 раза быстрее, чем без нее. Так, в 2017 году застройщики ежемесячно продавали 12 квартир с отделкой и 10 — без отделки.

Екатерина Геращенко

«РЕМОНТ ВЫГОДНЕЕ СДЕЛАТЬ ЗА СЧЕТ ИПОТЕКИ»

Российский рынок постепенно идет к тому, что 90% строящегося жилья будет сдаваться с отделкой по стандарту white box. В этом случае покупатели получают квартиры с нейтральным ремонтом и сантехникой. Гендиректор архитектурного бюро IND Architects АМИР ИДИАТУЛИН рассказал, почему ремонт удобнее поручить застройщику, а его стоимость — включить в ипотеку.

— За прошедшие три года доля квартир с отделкой в продаже выросла в четыре раза. Как вы считаете, это пиковое значение или восходящий тренд?

— Эта доля будет расти и может достигать до 90% в общем объеме предложения — об этом свидетельствует зарубежный опыт. В европейских столицах это уже есть: покупатели не хотят заниматься отделкой самостоятельно. В Москве и области более 70% квартир продаются с привлечением ипотечного



кредита. Получается, что стоимость ремонта входит в стоимость ипотеки. С учетом падения ставок по займам это дешевле, чем взять

дополнительный потребительский кредит на ремонт под 20% годовых, как многие делали раньше.

— Как вы оцениваете качество квартир с отделкой, которые сейчас есть на рынке?

— Наш рынок постепенно придет к распространенному за рубежом стандарту отделки white box — «белая отделка», которая предусматривает базовую финишную отделку всех помещений квартиры, наличие сантехники, разведенной электропроводки, встраиваемых светильников, но без люстр, сантехнической и кухонной мебели. Сейчас высокое качество отделки можно найти в премиальном и элитном сегментах. Помимо базовых стандартов можно найти квартиры с более дорогой отделкой — уже с декором, встроенными и подвесными светильниками, оборудованной кухней, гардеробными. Чтобы в таких жить, достаточно привезти кровать в спальню и диван в гостиную, если он вам нужен. В комфорт-классе показательные объекты группы ПИК, которая уже

работает по стандарту white box: покупатель получает нейтральный ремонт, который легко приспособить по личному вкусу при помощи декора и мебели. В домах ГК «Пионер» есть стандарты базовой отделки, в них применяются качественные материалы и сантехника.

— Что главное при создании вариантов отделки — стоимость материалов, удобство или красота?

— Для застройщика главное — уложиться в разумное соотношение цены и уровень дизайна. Качество дизайна — это эстетика, эргономика, продуманные планировочные решения, функциональное зонирование помещений. Чтобы квартира была комфортной и метры использовались разумно, нужно избегать неиспользуемых углов, лишних коридоров, несущих колонн посреди комнаты, скругленных стен, комнат странной конфигурации. При этом отделка должна быть максимально нейтральной, чтобы у покупателя осталась возможность сделать что-то свое, не конфликтуя с существующей отделкой.

— Почему отделка от застройщика обходится дешевле, чем самостоятельный ремонт?

— Обычно разница в цене между готовой отделкой и самостоятельным ремонтом с использованием сопоставимых материалов и комплектующих достигает 30%, потому что застройщик покупает материалы и мебель большими партиями. Дисконт в такой закупке может достигать 40–50% от розничной цены. Плюс работа строителей, плиточников, каменщиков, стоимость подъема материалов, вывоз строительного мусора при комплексной отделке жилого комплекса обходятся дешевле. Добавьте к этому экономии времени. Самостоятельный ремонт длится в среднем около шести месяцев. На этот период часто приходится снимать квартиру — это еще одна статья расходов. В итоге получается, что квартира с готовой отделкой оказывается ощутимо выгодной покупкой.

Интервью взяла Екатерина Геращенко

«ВСЕ СМОТРЕЛИ НА НАС И ЖДАЛИ, ВЫЖИВЕМ МЫ ИЛИ НЕТ»

Квартиры с отделкой в элитных домах появились на год раньше, чем в сегменте массового жилья. Первой строить дома с дизайнерским ремонтом в Москве начала компания Vesper в 2013 году. Сейчас ее опыт оценили другие девелоперы: в проектах, заявленных на 2018 год, уже 70% лотов будут с выполненной отделкой. Коммерческий директор Vesper НАТАЛЬЯ ШИЧАНИНА рассказала, как это произошло.

Самым первым элитным домом с квартирами с выполненной отделкой был Agalov House в 1997 году, проект из первой десятки московских элитных домов. Это была ранняя попытка сделать российский продукт зарубежного уровня качества: в Европе и США

не строили и не строят дорогую, да и недорогую, недвижимость в отделке shell and core. Еще через десять лет один из двух корпусов проекта Barkli Park вышел на рынок с готовой отделкой. Между ними и после, до 2013 года, ничего подобного не было. Все строили и сдавали голые стены — так оказалось проще для застройщиков, потому что спрос был другим. Люди покупали первую дорогую квартиру на только заработанные большие деньги, переезжали из типового жилья и хотели делать ремонт на свой вкус. Рынок уверенно рос и не нуждался в дополнительных стимулах.

Первый проект Vesper с отделкой — St. Nickolas — был объявлен в 2013 году. К этому времени ситуация изменилась с точки зрения отношения к элитной недвижимости как инвестиционному объекту и насыщен-

ности спроса. Рынок восстановился после кризиса 2008 года, но такого ажиотажа, как в начале нулевых, не наблюдалось — покупателям нужно было предлагать что-то новое. Среди них уже появились те, для кого квартира в центре Москвы была не первой и не второй покупкой дорогого жилья, и на реализацию ремонта они уже потратили много времени и сил. Им было с чем сравнивать, в том числе по опыту приобретений недвижимости за рубежом. Мы много общались с потенциальными клиентами, работая над концепцией проекта с готовой отделкой, и поняли, что рынок к этому готов. Vesper остановился на универсальном варианте отделки, который создается с учетом архитектурных особенностей каждого проекта (новое строительство или реконструкция). Базовая отделка

без упора на стилевые решения подходит для людей даже с полярными вкусами — такой формат оставляет возможность декорировать пространство на свой вкус. Когда мы вывели на рынок апартаменты с отделкой в доме St. Nickolas, все участники рынка смотрели на нас и ждали, выживем мы или нет. Только через три года после того, как появился первый проект Vesper с отделкой, такие проекты стали появляться и у других девелоперов. Сейчас такие проекты есть в Замоскворечье и в районе Патриарших прудов.

Помимо очевидных удобств, покупая квартиру с отделкой, покупатель получает и экономическую выгоду. Себестоимость ремонта включена в цену квадратного метра, но без марки — мы на этом не зарабатываем. За счет большого объема закупок и работ мы

получаем скидки до 50% на некоторые позиции. Один из наших клиентов поручил своей бригаде строителей пересчитать стоимость работы и материалов для квартиры в доме Vunip: у них получилось 190 тыс. руб. за 1 кв. м, у нас — около 120 тыс. руб. за 1 кв. м. за черновую, чистовую отделку, инженерные коммуникации.

Тренд задан, и объем готового предложения в элитных проектах будет расти, в ближайшие десять лет на рынке вряд ли останутся квартиры без отделки. Пока варианты в бетоне все еще есть, так как не все игроки готовы к дополнительным сложностям реализации проектов. Качество отделки должно быть очень высоким, а рынок подрачковиков, которые могут выполнить работы в объеме целого дома, пусть и на 15 квартир, пока ограничен.

life

ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

КУТУЗОВСКИЙ

от 7,2 млн руб

РЕКЛАМА

• Современная архитектура

• Природный заказник «Долина реки Сетунь»

• Квартиры с отделкой

• Благоустроенная набережная

PIONEER

(495) 432 52 52

kutuzovsky.life

* ЖИЗНЬ. Застройщик ООО «МРК» Пионер. Проектная декларация на сайте kutuzovsky.life