



двухкомнатные квартиры, но больше, чем однокомнатные», — объясняет он. Господин Игнахин уверен: у больших квартир евроформата на российском рынке большое будущее. Прежде всего за счет возможностей для более комфортного проживания. «Здесь эффективно разделены жилая и социальная зоны, в квартирах классического формата кухни зачастую маленькие, на фоне чего одна из спален практически неизбежно превращается в гостиную», — говорит он.

Потенциал действительно есть, ведь проникнуть в массовое сознание покупателя недорогого жилья евроформату пока не удалось. В компании «Метриум» объясняют, что наибольшей популярностью такие квартиры пользуются в домах комфорт-класса и выше, а в более бюджетном сегменте клиенты все еще ориентированы на классические варианты с отдельной кухней.

Но более доступная цена в сравнении с классическим форматом далеко не единственное преимущество евроформата. Гендиректор ГК «Атлант» Роман Лябихов называет еще один очевидный плюс такого типа планировки: за счет меньшего числа стен квартира выглядит более просторной и светлой даже при небольшой общей площади. Кроме того, по его словам, объединенная зона гостиной и кухни удобна для пожилых людей: им там легче передвигаться, ведь в таком жилье нет узких проходов и минимум отдельных помещений, по сути, это единое пространство, где все необходимое находится под рукой. Еще одним важным преимуществом евроформата Василий Костин называет гибкость зонирования. Как правило, жилая зона в таких квартирах предусматривает наличие двух окон — при необходимости такую комнату легко можно разделить на две.

ДОМ БЕЗ СТЕН Другое популярное предложение девелоперов — жилье без стен, предполагающее свободную планировку. Евгения Акимова объясняет, что такие варианты пользуются спросом у клиентов, ориентирующихся на нестандартную организацию пространства в буду-

щем — например, им понадобится творческая мастерская или кабинет. Таким образом, по ее мнению, интерес к вариантам со свободной планировкой сосредоточен в сегментах элитного и бизнес-жилья. «Если же клиента полностью устраивает стандартная планировка, он выбирает жилье как минимум с уже возведенными межкомнатными перегородками», — говорит госпожа Акимова.

Определившись с тем, нужны ли в будущей квартире стены, потенциальный покупатель должен решить, стоит ли покупать квартиру с готовой отделкой. Несмотря на то что предложения с отделкой набирают все большую популярность, 80% спроса, по данным компании «Метриум», все еще формируют квартиры без отделки. «Но это во многом обусловлено самой структурой предложения застройщиков, в которой преобладает жилье с черновым ремонтом», — замечает Мария Литинецкая. При этом, по ее словам, в проектах, где предлагаются варианты с отделкой и без, спрос на них распределяется примерно поровну.

С тем, что устойчивый покупательский спрос сейчас есть как на жилье с отделкой, так и без нее, соглашается и Кирилл Игнахин. По его прогнозам, интерес к этим форматам и в дальнейшем будет распределяться поровну. «Среди клиентов всегда есть те, кто стремится обустроить жилье по-своему и для кого на первом месте стоит экономия времени и денег», — рассуждает он. Но Валерий Ручий считает, что с повышением доступности ипотеки привлекательность квартир без отделки будет постепенно снижаться, ведь стоимость ремонта и даже мебели можно без проблем включить в договор долевого участия, а следовательно, и в тело кредита. Валерий Кочетков тоже считает, что варианты со свободной планировкой будут становиться все менее популярными именно из-за стремления покупателей сэкономить. «Сейчас практически за те же деньги можно найти объекты с предчистовой отделкой и даже с отделкой „под ключ“ — речь идет о массовых сегментах, где зачастую вопрос экономии является решающим», — объясняет

он. Отсутствие ценовой разницы господин Кочетков объясняет тем, что застройщики все чаще рассматривают наличие отделки и ее уровень как инструмент борьбы за покупателей.

Альтернативным вариантом для покупателей жилья часто становится другой популярный формат — white box. В этом случае квартира сдается с возведенными межкомнатными перегородками и разведенными коммуникациями, а стены, полы и потолки полностью выровнены и готовы для проведения косметического ремонта.

НЕПОДХОДЯЩИЕ ФОРМАТЫ Вместе с появлением более востребованных вариантов планировок жилья на рынке присутствуют и отмирающие варианты. Валерий Ручий называет одним из них таунхаусы, которые сейчас покупают единицы, а ведь еще пять лет этот формат жилья был достаточно популярен.

Мария Литинецкая рассказывает, что покупатели все более негативно воспринимают любые чрезмерно большие нежилые площади, в первую очередь длинные коридоры. Такой же негатив, по ее словам, у потенциальных жильцов могут вызвать квартиры продолговатой формы со смежными комнатами. «Многие обращают внимание на количество окон: чем меньше естественных источников света, тем менее привлекательна для клиентов планировка», — объясняет госпожа Литинецкая.

Гендиректор ГК «Атлант» Роман Лябихов добавляет, что покупателям важна и форма комнат. Наиболее востребованные варианты — квадратные, а длинные и смежные жилые помещения, напротив, людей почти не интересуют. Василий Костин рассказывает, что покупателей отпугивают и нестандартные «дизайнерские» планировки — с острыми углами, полукруглыми стенами, колоннами посередине.

Тем не менее вовсе отказываться от нестандартных планировок, таких как двухуровневые квартиры, квартиры с панорамным остеклением, эколофты с высокими потолками, ситихаусы с террасами и мансарды, девело-

перы не спешат. И резон в этом есть: подобные предложения всегда были хорошим маркетинговым ходом, объясняет Валерий Кочетков. По его оценкам, треть обращений клиентов изначально нацелена на покупку именно нестандартных квартир и смотрят их достаточно активно. Хотя покупают нечасто. «После предметного ознакомления с предложениями в проекте три четверти изначально предпочитавших нестандартные планировки делают выбор в пользу практичных традиционных», — констатирует господин Кочетков.

ВИД С БАЛКОНА Еще один важный момент: отношение к балкону или лоджии в квартире тоже претерпевает изменения. Мария Литинецкая объясняет: то, что когда-то считалось неотъемлемой частью любой качественной квартиры, сейчас остается таковой далеко не для всех сегментов. По ее мнению, на наличие балкона чаще всего обращают внимание, во-первых, покупатели бюджетного жилья, рассматривающие его как дополнительное техническое помещение, а во-вторых, курящие клиенты. «В условиях, когда курение в общественных местах запрещено, балкон становится им просто необходим, часто такие покупатели могут даже отказаться от понравившегося варианта, если проект не предусматривает наличия лоджии», — говорит госпожа Литинецкая. Евгения Акимова добавляет, что есть еще одна категория клиентов: люди, рассматривающие балкон как резервную возможность для расширения комнаты или кухни посредством перепланировки или организации на нем рабочего пространства. Надо учитывать, что результатом таких действий может стать испорченный фасад дома.

Но совсем отказаться от балконов застройщикам в ближайшее время вряд ли удастся. Валерий Кочетков рассказывает, что молодые покупатели к ним равнодушны. А Валерий Ручий и вовсе уверен, что они привлекают лишь покупателей старше 45 лет. «Тем не менее факт налицо: на нашем рынке несколько застройщиков предложили квартиры без балконов, и такой вариант не всем пришелся по душе: часть покупателей традиционно рассматривает лоджию или балкон как неотъемлемую часть квартиры», — говорит господин Кочетков.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ Но Кирилл Игнахин уверен: привычка складировать ненужные вещи на балконе или под кроватями постепенно уходит в прошлое. Да и хранить вещи на антресолях многим уже не хочется. На этом фоне покупатели начинают обращать все больше внимания на наличие в современном жилье мест, специально предназначенных для хранения: гардеробных комнат или отдельных кладовых. Директор по продажам ГК «Гранель» Рустам Арсланов тоже говорит об отказе покупателей от балконов в пользу кладовых. По его словам, сейчас кладовки проектируются во всех объектах компании и к моменту ввода домов в эксплуатацию нераспроданными остаются лишь 20–30% помещений для хранения.

Дмитрий Цветков рассказывает, что интересоваться бонусными помещениями в виде кладовых и гардеробных покупатели начинают в последнюю очередь, убедившись, что их устраивают все остальные опции проекта. Но, несмотря на это, отношение к формату также постепенно меняется. «Если пять-шесть лет назад клиенты интересовались лишь непосредственно наличием гардеробных, то в посткризисные годы они стали обращать внимание на их размеры: переплачивать за лишние квадраты в технических помещениях клиенты не хотят», — замечает Мария Литинецкая. Валерий Ручий добавляет, что наличие гардеробных, как правило, оказывается наиболее важным для консервативных покупателей, выбирающих жилье классической планировки, а не евроформата.

Но далеко не все девелоперы придерживаются подобного мнения. Виталий Разуваев, напротив, считает, что тренд на увеличение площади помещений дошел и до сегмента решений для хранения вещей. Если еще год-два назад, по его словам, покупатели чаще интересовались наличием ниш для шкафов-купе как более экономичным вариантом для хранения вещей, то сейчас вновь стали предпочитать отдельные гардеробные и кладовые. Валерий Кочетков прогнозирует: помещения для хранения будут увеличиваться. Уже сейчас, по его словам, бывает, что покупатели отказываются от того или иного варианта, не найдя в нем подходящего места для хранения спортивного инвентаря. ■