

15 → **ОСОБЫЕ ТРЕБОВАНИЯ** Господин Макеев обращает внимание на то, что работа с дорогими отделочными материалами предъявляет определенные требования к квалификации работников, к используемому инструменту. Поэтому в основном на этом рынке присутствуют ремонтно-строительные компании, которые имеют возможность приобретать дорогостоящее профессиональное оборудование, а также держать в штате дизайнеров. «Попытка сэкономить и нанять частную бригаду обычно не заканчивается ничем хорошим, так как качество работ не устраивает заказчика и приходится переделывать. В последние несколько лет нам доставались несколько объектов, на которых приходилось проводить демонтаж и начинать все заново», — объясняет господин Макеев.

Он отмечает, что жилье премиум-класса чаще всего сдается без отделки, так как каждый собственник в дальнейшем предпочитает делать ремонт «под себя», но все чаще застройщики предлагают комплексную услугу: в штате появляются архитекторы, дизайнеры, которые готовы реализовать любое пожелание клиента. «Отдельно стоит отметить особенности ремонта на рынке вторичного элитного жилья. Некоторые наши заказчики приобретают элитную недвижимость, в которой капитальный ремонт был 10–15 лет назад. С тех времен многое изменилось, появились новые материалы, да и пожелания новых владельцев часто совершенно отличаются от предпочтений старых хозяев. Стоимость ремонта обычно начинается с отметки 27–28 тыс. рублей за квадратный метр и практически не имеет „потолка“, в среднем стоимость хорошего ремонта обходится в стоимость квадратного метра

жилья эконом-класса», — говорит господин Макеев.

По словам госпожи Немченко, среднюю стоимость отделочных работ в проектах высокого ценового сегмента, в зависимости от спецификации выполняемых работ и применяемых материалов и оборудования, экспертно можно оценить в 150–250 тыс. рублей за квадратный метр.

«Цена на ремонт, по нашей оценке, не коррелирует со стоимостью недвижимости. К примеру, по оценке Prime Global Cities Index Q1, стоимость недвижимости в Петербурге с марта 2017-го по март 2018-го упала на 4%, а вот исполнители ремонтных услуг свой прайс-лист не меняли», — говорит Роман Девятьяров, руководитель строительного бюро «Основы комфорта».

Руководитель архитектурно-дизайнерской группы компании «Группа ЛСР» Оксана Андросова указывает на то, что рынок предлагает разнообразные решения — и индивидуальную отделку, и типовые пакеты проектов, отличающиеся по цветовому решению и виду материалов, но только не в элитном сегменте. В основном отделка востребована в масс-маркете и бизнес-классе. «В элите клиенты предпочитают индивидуальные дизайн-проекты. Угадать, что именно нужно каждому конкретному покупателю, просто невозможно, — рассуждает она. — А вот грамотное обустройство МОП ни одна компания не может игнорировать. Ведь именно холлы, лобби, ресепшн — лицо дома. Оформление этих пространств создает первоначальное впечатление о проекте и, безусловно, влияет на решение клиента о покупке квартиры. А если задействовано еще имя архитектора или бренд мастерской, зарекомен-

довавшей себя на рынке, то это говорит о высоком качестве всего проекта».

САМЫЙ СТАБИЛЬНЫЙ Владимир Дунин, директор по маркетингу компании «Ютта», полагает, что самый стабильный рынок ремонтно-отделочных работ — это ремонт в квартирах бизнес-класса. Стоимость там, как всегда, высока, и требования к качеству работ значительно выше. «Как правило, весь ремонт проводится по индивидуальным дизайн-проектам с 3D-графикой. Используемые материалы также имеют высокую стоимость и зачастую покупаются не в строительных магазинах Петербурга, а ввозятся из-за границы», — говорит он. Есть организации, которые специализируются на таком ремонте, но чаще всего в ремонтной компании существует отдельная бригада, «заточенная» под элитное жилье.

«Хочу отметить, что заказывают такой ремонт не по рекламе, а по сарафанному радио, посмотрев результат выполненных работ», — говорит господин Дунин. По его мнению, рынок элитного жилья от масс-маркета отличается очень серьезно — от используемых материалов и технологий, до трудовых ресурсов. «Наши бригады, которые ремонтируют жилье средней и ниже ценовых категорий, могут приходиться на объекты в своей рабочей одежде. При ремонте элитного жилья — только фирменная. Чистый инструмент, перчатки, бахилы, уборка производится ежедневно, а не после окончания всех работ», — рассказал эксперт.

Роман Девятьяров уверен, что, несмотря на мировую тенденцию покупки квартир с готовой отделкой, многие обладатели элитного жилья не намерены

отказываться от индивидуального ремонта. «Причина этого кроется не только в жажде эксклюзива, но и в том, что готовые объекты обладают типовым дизайном, да и качество некоторых работ оставляет желать лучшего. Поэтому, несмотря на рост доли апарт-отелей с финишной отделкой, рынок ремонтных услуг не сокращается. Во-первых, количество квадратных метров элитного жилья, введенного в Петербурге, ежегодно растет. По оценке консалтинговых компаний, в 2017 году он вырос на 10%. Во-вторых, активно себя чувствует рынок вторичной недвижимости, на котором приобретаются помещения в исторических домах в центральных районах Петербурга (Каменный остров, „золотой треугольник“, Таврический сад), где выполняется дорогой дизайнерский ремонт. Эта практика особенно популярна у тех, кто намерен жилье сдавать или перепродать, в том числе иностранным гражданам».

«Аппетиты у петербургских владельцев дорогой недвижимости большие: тут и куполообразные потолки, и сусальное золото, и обязательная перепланировка, и полная звукоизоляция, и камин, и RGB-подсветка — в общем, все атрибуты luxury-ремонта. На протяжении нескольких лет мы замечаем еще одну интересную тенденцию: владельцы квартир среднеценового сегмента выбирают модерновый стиль интерьера, современную классику или скандинавский, а обладатели элитного жилья в массе своей предпочитают классические интерьеры с вензелями, лепниной, арками, хай-тек со сложной подсветкой или лофт, который до сих не теряет популярность», — рассказал господин Девятьяров. ■

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД ЗАКРЫТЫЕ ПРОДАЖИ, ФЕЙС-КОНТРОЛЬ, ОГРОМНЫЕ СКИДКИ И ДРУГИЕ НЕОБЫЧНЫЕ АТТРИБУТЫ СОПРОВОЖДАЮТ СДЕЛКИ С ВЫСОКОБЮДЖЕТНЫМИ КВАРТИРАМИ, ОТМЕЧАЕТ РБК. ПО МАТЕРИАЛАМ REALTY.RBC.RU

Продажи высокобюджетных новостроек в Москве (от 600 тыс. рублей за квадратный метр) существенно отличаются от сделок в массовом сегменте. Отличия кардинальные как относительно самих покупателей, так и технологий продаж. В современных условиях застройщики и их агенты практикуют индивидуальный подход к клиентам, каждый случай рассматривается отдельно — и с точки зрения цены, скидок, рассрочек, и с точки зрения условий оплаты, говорит управляющий партнер Savills в России Дмитрий Халин. По сравнению с приобретением типового жилья, при выборе элитной квартиры клиентов интересуют раза в три больше разнообразных параметров, которые принимаются во внимание и влияют на решение о покупке.

«Часто это очень известные и очень богатые люди, которые не хотят афишировать место своего проживания, затраченные на покупку суммы, могут опасаться за жизнь и здоровье близких. У них другие ценности: им в первую очередь важны конфиденциальность, приватность, высокий уровень безопасности», — поясняет председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева.



ПОКУПАТЕЛИ САМОГО ДОРОГОГО ЖИЛЬЯ СЕБЯ НЕ АФИШИРУЮТ

Для VIP-покупателей приобретение очередного объекта — как пополнение коллекции или решение возникшей со временем новой потребности. Клиентам

застройщиков массового жилья важно купить «ту самую» квартиру, устраивающую по всем параметрам сразу. У покупателей элитных объектов другие потребности:

быть ближе к работе, расширяться для нужд большой семьи, пожить в уникальной квартире — двухуровневой, видовой.

На рынке элитного жилья есть фейс-контроль, который подразумевает, что покупатели не просто имеют деньги на покупку квартиры в клубном доме, но и должны соответствовать статусу и уровню жильцов. Практика собеседований с потенциальными покупателями возникла в 1990-х годах на заре рынка столичной элитной недвижимости. Покупателю с деньгами могли отказать в праве купить квартиру без объяснения причины. Сегодня фейс-контроль при продажах — это уже некий пережиток, хотя такой негласный «отбор» в клубных элитных домах существует, зачастую в тех, которые реализуются в формате закрытых продаж, утверждает Дмитрий Халин. «Отказать могут тем, кто не готов к компромиссам, чье отношение к потребностям других расходит с аналогичными у девелопера, кто заявляет, что может купить все за свои деньги и нагло уверен, что все ему должны. Это очень тонкие психологические моменты, по которым застройщик принимает решение», — говорит госпожа Румянцева. ■