

# ДИЗАЙНЕР ОДНОГО ПРОЕКТА

## КАЖДЫЙ, КТО КУПИЛ КВАРТИРУ В НОВОСТРОЙКЕ, СТАЛКИВАЕТСЯ С НЕПРОСТЫМ ВЫБОРОМ: ЗАКАЗАТЬ ДИЗАЙН-ПРОЕКТ ЗА БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ ИЛИ СПЛАНИРОВАТЬ ВСЕ САМОМУ ВМЕСТЕ С ПРОРАБОМ.

АЛЕКСЕЙ САВКИН («Ъ-ДОМ», № 170 ОТ 19.09.2018)

сказал: «Доля ипотечных сделок в нашей компании за три квартала 2018 года выросла на 11% по сравнению с январем — сентябрем прошлого года — с 57 до 68%. При этом средний объем кредита на первичном рынке изменился незначительно. В январе — сентябре прошлого года он составлял 3,093 млн рублей, за девять месяцев 2018 года — 2,935 млн рублей».

Юрий Лакеев, коммерческий директор RDI, указывает на то, что по опыту последних трех-четырёх лет, когда ставка падала, снижение на 1% увеличивает число покупателей на 10–15%. Соответственно, полагает эксперт, повышение приведет к обратному эффекту. «Утешает, что пока увеличение относительно невелико. Поэтому есть надежда, что резкого снижения спроса не произойдет. Мы ожидаем, что за счет роста ключевой ставки покупательский поток уменьшится на 3–5%. Однако есть и другие факторы, которые вызовут уменьшение продаж и рост цен на жилье уже в ближайшие полгода-год», — добавляет эксперт.

**СПРОС УПАДЕТ** Господин Лакеев считает, что рост ставок по ипотеке приведет к снижению спроса. «Ведь мало у кого из наших сограждан имеется достаточно накопленных для приобретения жилья только за счет собственных средств, без привлечения кредитных денег», — подчеркивает он.

Он, как и коллеги, полагает, что при дальнейшем росте ключевой ставки доля продаж с привлечением кредитных денег определенно снизится. Конкретные цифры зависят от множества параметров. «Возможно, что удельный вес продаж с привлечением заемных денег снизится на 15–20% от текущего уровня. Рынок это обязательно почувствует: уменьшится валовой доход девелоперов, за ним прибыль и уплачиваемые налоги. Это же ждет и агентства недвижимости, и независимых риелторов», — поясняет эксперт.

Он обращает внимание на то, что Банк России обещал повысить коэффициент риска для ипотек с первоначальным взносом 20%. Это означает, что банки либо повысят ставки по таким продуктам, либо увеличат первоначальный взнос до 30%. А значит, спрос еще упадет. При этом он полагает, что снижение спроса не сможет снизить цены на недвижимость. «За счет конкуренции застройщики сейчас работают с минимальной маржей, почти на границе себестоимости, поэтому дальше снижать цены некуда», — говорит господин Лакеев.

Госпожа Копейкина также считает, что падения цен на жилье ждать не стоит. По ее мнению, для поддержания спроса застройщики начнут активно разрабатывать совместные ипотечные программы для покупателей и вернуться к предложениям с субсидированной процентной ставкой, что увеличит бюджет компаний на реализацию проектов. «Такая дополнительная нагрузка отразится на конечной стоимости квадратного метра. Жилье станет дороже», — приводит свои расчеты эксперт.

Сергей Степанов, в отличие от коллег, полагает, что вряд ли ставка на ипотеку способна повлиять на спрос: «После повышения ключевой ставки Центральным банком проценты по ипотеке будут увеличиваться, однако текущий уровень спроса на недвижимость останется неизменным. В январе 2017 года средневзвешенная ставка была в районе 12% — это почти на 3% больше нынешней, а доля ипотеки была на уровне 55%. Сегодня этот показатель приближается к 70%». ■

Специалисты предупреждают: те, кто делает все «на глазок», рискуют потерять на своих ошибках до 30% от сметы. Можно ли заплатить за дизайн дома менее 50 тыс. рублей и получить на выходе качественную визуализацию, планировочные решения, планы монтажа, раскладку по электрике и сантехнике и многое другое?

По данным Росстата, в 2017 году в России было сдано в эксплуатацию 1,2 млн квартир общей площадью 78,6 млн кв. м. Из них 15% было возведено в Москве и Московской области. Если в столице число квартир бизнес-класса примерно равно числу квартир эконом-сегмента, то в целом по России возводится больше недорогих домов. Однако только небольшой процент новоселов, купивших доступные по цене квартиры, заказывает дизайн-проект. Большинство же предпочитает создавать интерьер на ходу, что оборачивается тратой дополнительных средств на многочисленные переделки и потерей времени. Не говоря уже об эстетической стороне вопроса, ведь почти никто из приобретающих квартиру людей не является профессионалом в этой сфере.

Дизайнеры предпочитают работать с бизнес-сегментом, поэтому счет за их услуги начинается от 100 тыс. рублей. Но есть несколько простых правил, которые помогут выбрать подрядчика для создания дизайна квартиры за разумные деньги.

Не стоит переплачивать за дорогого дизайнера «с репутацией». Если вы решитесь довериться проверенному дизайнеру, который делал квартиру какой-нибудь знаменитости, вам надо знать, что «звездный» исполнитель ведет только эксклюзивные проекты. Обычные заказы выполняют его помощники. Поэтому стоит обратить внимание на альтернативные предложения и заказать проект, например, в студии онлайн-дизайна. Такие компании возьмут за дизайн всего 20–30 тыс. рублей и сделают работу ничуть не хуже, чем в знаменитой студии.

Сервисы для создания индивидуальных дизайн-проектов по фиксированной цене появились на российском рынке около года назад. Сейчас этот сегмент переживает бурный рост, и в нем уже есть ряд крупных игроков. В чем секрет низкой цены? «Мы постарались перенести все личное общение дизайнера с клиентом в современные форматы: видеосвязь, мессенджеры, личный кабинет онлайн, что существенно экономит время дизайнера на выезды и позволяет контролировать все этапы общения. На объект первый раз выезжает наш дизайнер-замерщик, далее все общение идет через личный кабинет. На выходе клиент получает на руки полноценный дизайн-проект из более чем 30 листов технической документации, в котором есть 3D-визуализация всех помещений, планировочные решения, полная товарная ведомость по всем материалам и даже мебели с указанием стоимо-

сти и производителей», — рассказывает один из основателей сервиса ReRooms.ru Дмитрий Борисов.

Дорогой дизайнер будет использовать дорогие материалы, а затем приведет свою бригаду строителей. Требуйте, чтобы дизайнер использовал материалы, которые имеют артикул, а значит, их стоимость можно проверить. Не верьте словам «это эксклюзивная ванная из Германии, и она сделана в трех экземплярах». Если вы слышите что-то подобное, знайте: дизайнер просто получил комиссию от производителя.

Примерно так же обстоят дела со строителями. Часто дизайнеры приводят с собой бригаду, потому что «могут доверить выполнение работ только этим мастерам». «С самого начала надо обговорить с дизайнером, можно ли взять его проект и отнести в любую другую фирму», — рассказывает директор строительной компании Rewedo Юрий Гольдберг. — Если дизайнер заявляет, что может гарантировать качество, работая только с определенной бригадой, это значит, что он просто получает от них в качестве комиссии до 30–50% от стоимости заказа».

Обязательно требуйте смету на материалы и выполнение работ. Многие дизайнеры любят составлять только рамочный договор, а то и обходиться вовсе без него. Если в начале сотрудничества не подписать максимально ясный договор, предусматривающий в том числе состав-

ление сметы на строительные материалы и перечень работ, то итоговая стоимость и дизайнера, и последующего ремонта может увеличиться на 30%. «Каждый дизайнер заинтересован в том, чтобы заманить клиента разумной ценой. А ближе к финалу, когда деваться уже некуда, плавно увеличивать стоимость и дизайнера, и строительных материалов, и самой работы. Дело в том, что частные дизайнеры живут от заказа к заказу и никогда не знают, когда будет следующий. Поэтому они стараются выжать максимум из клиента», — рассказывает Юрий Гольдберг.

Не доверяйте и все проверяйте. Ремонт, как правило, случается два-три раза в жизни, и во время этого процесса человек попадает в ситуацию растянутого по времени стресса. И тут приходит дизайнер, который выслушивает все проблемы и обещает все сделать как надо. Конечно, заказчик начинает испытывать к нему дружеские чувства, которые заставляют верить, что художник обладает неким тайным знанием. «Все процедуры как в сфере дизайна, так и в сфере строительства давно стандартизированы. Никто из дизайнеров не обладает какими-то уникальными знаниями и навыками», — рассказывает Дмитрий Борисов, к сервису которого подключены более 300 дизайнеров. — Помните, что дизайнер не ваш друг и психолог, а нанятый подрядчик. Поэтому тщательно прописывайте его обязанности в договоре и контролируйте на всех этапах». ■



ИНТЕРЬЕРЫ ШОУРУМОВ В ЖИЛОМ КОМПЛЕКСЕ «ЛЕОНТЬЕВСКИЙ МЫС» РАЗРАБАТЫВАЛ ФИЛИПП СТАРК