

ОТДЕЛКА КЛАССА ЛЮКС НАСТУПАЕТ НА РЫНОК

ДОЛЯ ПРЕМИУМ-НЕДВИЖИМОСТИ С ФИНИШНОЙ ОТДЕЛКОЙ ДЛЯ ГОТОВОГО ПРОЖИВАНИЯ РАСТЕТ С КАЖДЫМ ГОДОМ И НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ЗАНИМАЕТ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ НОВОСТРОЕК ПЕТЕРБУРГА ОКОЛО 15%, В МОСКВЕ ПОКАЗАТЕЛЬ ЕЩЕ ВЫШЕ — 20–25%. СВЯЗАНО ЭТО С ОБЩЕМИРОВОЙ ТЕНДЕНЦИЕЙ СТОЛИЦ МИРА, ГДЕ ОБЕСПЕЧЕННЫЕ ЛЮДИ ВСЕ ЧАЩЕ ХОТЯТ ВЪЕХАТЬ В ГОТОВОЕ ЖИЛЬЕ СРАЗУ ПОСЛЕ ПОЛУЧЕНИЯ КЛЮЧЕЙ, А УЖЕ ВПОСЛЕДСТВИИ ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ ЧТО-ТО ПЕРЕДЕЛЫВАТЬ. КИРИЛЛ ОРЛОВ

Выход на рынок проектов с полной отделкой в верхнем ценовом сегменте — это влияние мировой практики, московского опыта и интереса целевой аудитории к подобному предложению, считает Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg. Отдельные эксперты рынка высказывают сомнения: невозможно угадать предпочтения покупателей и предложить планировочные решения, дизайн-проекты и отделочные материалы, которые им понравятся и не потребуют переделки. «Однако мы наблюдаем устойчивый тренд в сторону появления именно таких проектов. Первым в Санкт-Петербурге был Novard Palace на набережной реки Фонтанки, в настоящий момент ведется строительство объекта One Trinity Place на Песочной набережной», — рассказывает госпожа Немченко.

Как правило, в дорогих объектах, где выполняются отделочные работы в квартирах, девелопер предлагает покупателю выбор дизайн-проекта, цвета отделочных материалов, оборудования для кухни. С одной стороны, существует унификация в отделке, с другой стороны, есть некоторая вариативность. Покупатель в дальнейшем придаст индивидуальности пространству за счет мебели, светильников, текстиля и декорирования.

На рынке недвижимости Западной Европы и США продажа квартир, готовых для проживания, является практически общепринятой практикой. Покупатели предпочитают не становиться поневоле дизайнерами и прорабами, а готовы положиться на вкус профессионалов. Подобная тенденция постепенно приходит и на российский рынок. Все больше девелоперов на рынке элитной недвижимости рассматривает возможность продажи квартир с готовой отделкой.

Однако Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, при этом полагает, что сравнивать зарубежный рынок и наш в части спроса на премиум-жилье с готовой отделкой не совсем корректно. «Европейский рынок и рынок США более структурированы, в них понятна роль архитектора, дизайнера,

строителя, где на каждую функцию выделяется отдельный специалист. Результатом этой структурированности является абсолютно четко описанная услуга, которая состоит из множества компонентов, каждый из которых выполнен специалистом. А гарантией качества выступает портфолио выполненных проектов, благодаря которому покупатель абсолютно точно понимает, за что он платит. В России, и в Петербурге в частности, рынок в этом плане большей частью „сырой“. У нас квартира с отделкой — это авантюра, в которую покупатель оказывается вовлечен автоматически. И даже при наличии шоу-рума, подготовленного профессиональным девелопером, у покупателя нет стопроцентной гарантии того, что на выходе он получит качественный продукт», — полна скептицизма госпожа Конвей.

Учитывая то, что далеко не каждый девелопер может подкрепить свое предложение профессиональным портфолио с успешно реализованными проектами, отделка в премиум-сегменте остается для покупателя очень непрозрачной и низко востребованной, считает она. А низкий спрос, в свою очередь, не порождает предложения. Тем не менее на рынке есть профессиональные девелоперы, которые, опираясь на западный подход, опыт зарубежных стран, реализуют такой продукт в Петербурге, причем на высоком уровне.

Исполнительный директор СК «Ойкумена» Роман Мирошников полагает, что квартиры с отделкой и меблировкой в основном актуальны для людей, которые переезжают из других регионов. «Это удобно с точки зрения экономии времени. Но не все хотят покупать квартиру с готовым интерьерным решением. Поэтому на один жилой дом должно приходиться около 15% квартир с мебелью. Есть удачные примеры квартир с готовым дизайном в элитных новостройках, но это редкость. Кроме того, люди, приобретающие недвижимость в домах бизнес-класса, обычно создают в своих квартирах уникальный интерьер по собственному вкусу», — говорит он.

Александр Беляев, управляющий партнер Engel & Volkers, говорит, что повышению спроса на готовое жилье премиум-

класса способствует снижение платежеспособного спроса. Кроме того, к этому девелоперов толкает растущее предложение жилья в этом сегменте, что влечет за собой существенный рост конкуренции на этом рынке. «Застройщики ищут все новые пути к сердцам покупателей. Один из шагов навстречу будущим жильцам — предложение квартир в новостройках с ремонтом», — говорит господин Беляев.

Он считает, что продажа квартир с отделкой для девелоперов является также способом привлечь целевую аудиторию «вторички». «Предлагая к продаже объекты, готовые для проживания, застройщик практически устраняет преимущества покупки квартиры на вторичном рынке. В то же время конкуренция с этим сегментом определяет еще более жесткие требования к качеству отделки», — говорит господин Беляев.

Вадим Исаков, директор Северо-Западного филиала «БКС Премьер», полагает, что росту популярности финишной отделки способствует также и то, что среди клиентов появляются люди, ставящие в приоритет временной ресурс и желающие получить жилье здесь и сейчас. «В связи с растущим спросом к дизайну отделки привлекаются известные архитекторы, перенимается зарубежный опыт: например, в США элитное жилье чаще сдается без мебели, но с чистовой отделкой», — рассказывает он.

Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens, с коллегой согласна: «Можно сказать, что XXI век — это время готовых решений. По оценкам российских аналитиков, 80% потенциальных покупателей предпочитают получить готовую функциональную эстетичную квартиру, нежели самостоятельно погрузиться в трудоемкий, дорогостоящий и стрессовый процесс ремонта. В целом жилье с отделкой популярно во всем мире — такой формат уже стал стандартом взаимоотношений между застройщиками и покупателем. Эту тенденцию осознают все участники рынка, в том числе и банки, которые включают отделку и меблировку в свои ипотечные программы».



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

РОСТУ ПОПУЛЯРНОСТИ ФИНИШНОЙ ОТДЕЛКИ СПОСОБСТВУЕТ ТАКЖЕ И ТО, ЧТО СРЕДИ КЛИЕНТОВ ПОЯВЛЯЮТСЯ ЛЮДИ, СТАВЯЩИЕ В ПРИОРИТЕТ ВРЕМЕННОЙ РЕСУРС И ЖЕЛАЮЩИЕ ПОЛУЧИТЬ ЖИЛЬЕ ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС

Директор компании «Жданов Групп» Евгений Жданов при этом отмечает, что принцип «пришел, увидел и купил» в Европе и Америке — более частое явление, когда понравившийся «шоу-рум» на месте оформляется в собственность. «У нас компаниям чаще приходится долго согласовывать те или иные детали в электронном виде, после чего еще производить замену, прежде чем будущий владелец решится на сделку. Это не говорит о том, что наши бизнесмены, обещающие „жене и детям новую квартиру к празднику“, более привередливы, просто для нас сама эта система еще непривычна», — поясняет эксперт.

Специалисты компании Engel & Volkers прогнозируют появление на рынке такого нового продукта, как квартиры с отделкой от застройщика в уже сданных комплексах. «В частности, такое решение уже применено в особняке Кушелева-Безбородко», — указывает господин Беляев.

Он отмечает, что, приобретая квартиру на первичном рынке без отделки, собственники вынуждены мириться с ремонтными работами в подъезде на протяжении четырех-десяти лет после сдачи дома (в зависимости от его размера). «К тому же приобретение квартиры с готовой отделкой от застройщика дает покупателю возможность сэкономить до 30% стоимости отделки», — добавляет эксперт.

Татьяна Колосова, директор по продажам ГК Docklands Development, говорит: «В наших проектах возможностью приобрести меблировку апартаментов пользуются около 85% покупателей. Большинство из них — инвесторы, планирующие сдавать апартамент через нашего отельера. Мебель может продаваться пакетами и отдельными позициями, и обычно не привязывается к квадратуре».

Госпожа Немченко считает, что процент удорожания квадратного метра в варианте с выполненной отделкой напрямую зависит от качества используемых материалов, что, в свою очередь, отражает стратегию девелопера: создать уникальный продукт с применением всего наилучшего или оптимизировать конечную цену продукта путем компромиссных решений. → 28