

ИПОТЕКА ПРИШЛА НА ФИНИШ

КРИЗИС НА РЫНКЕ ПОКА НИКАК НЕ ОТРАЗИЛСЯ НА ПРЕДЛОЖЕНИИ ЖИЛЬЯ С ОТДЕЛКОЙ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ. СЕГОДНЯ ПРИМЕРНО ПОЛОВИНА ВСЕГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ В СЕГМЕНТЕ МАСС-МАРКЕТ ПРЕДСТАВЛЕНА В ГОТОВОМ ВИДЕ, ПОЗВОЛЯЮЩЕМ СРАЗУ ПОСЛЕ СДАЧИ ДОМА НАЧАТЬ В НЕМ ПРОЖИВАНИЕ. В БУДУЩЕМ ЕГО ДОЛЯ ТОЛЬКО ВОЗРАСТЕТ, КРИЗИСНЫЕ ЯВЛЕНИЯ, СКОРЕЕ ВСЕГО, НИКАК НА ЭТОТ ПРОЦЕСС ПОВЛИЯТЬ НЕ СМОГУТ. УВЕЛИЧЕНИЮ ДОЛИ ЖИЛЬЯ С ОТДЕЛКОЙ СЕРЬЕЗНО СПОСОБСТВУЕТ РОСТ ПОПУЛЯРНОСТИ ИПОТЕКИ.

РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Как правило, квартиры с отделкой представлены в классе масс-маркет. В основном квартиры с отделкой (без учета дозаказа) предлагают девелоперы — лидеры рынка, в 2019–2020 годах практически каждая вторая квартира на рынке предлагается с отделкой. Пять лет назад доля таких квартир составляла лишь треть рынка (30%). За это время улучшились и качественное наполнение, и стилистика предлагаемой отделки от застройщика. Ряд девелоперов предлагает более двух вариантов отделки, а также дополнительную индивидуализацию предложения. Кроме того, некоторые девелоперы предлагают допцию — меблировку квартиры.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что у покупателей квартиры с чистовой отделкой пользуются повышенным спросом: их доля в спросе оценивается в 55–60%. Также ряд застройщиков предлагает платный дозаказ отделки, это еще около 10–20% спроса в зависимости от сегмента и девелопера. «В среднем на рынке средняя цена дозаказа отделки варьируется в диапазоне 8–13 тыс. рублей за квадратный метр. В настоящее время повышения цен на дозаказ отделки не зафиксировано», — рассказала госпожа Трошева. Она уверена, что, несмотря на кризисный период, нет предпосылок к снижению доли квартир с отделкой, так как стоимость самостоятельного ремонта может быть выше, кроме того, готовая отделка — это и экономия времени на переезд, и проживание в доме, где не будут очень долго вестись ремонтные работы в квартирах.

СПОСОБ САМОРЕАЛИЗАЦИИ Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», считает, что чем выше сегмент, тем меньше спрос на отделку, так как покупатели недвижимости более высокого класса хотят квартиру с уникальным дизайном. «В последнее время запрос на уникальность появляется и у клиентов в массовом сегменте», — замечает эксперт. По его мнению, границы понятия «квартира с отделкой» значительно расширяются. Помимо минимального набора (обои, потолок, межкомнатные двери, радиаторы и сантехника), застройщики включают в отделку дополнительные элементы.

Виталий Коробов, директор группы «Аквилон», говорит, что в классе комфорт доля квартир, которые продают с чистовой отделкой, составляет 25–30% в общем объеме продаж. «В комнатах уже наклеены обои под окраску, настелен ламинат, установлены все двери, в санузлах — выложена плитка, установлены сантехника, полотенцесушитель и тумба под умывальник. Остальное — квартиры с предчистовой отделкой white box, то есть улучшенной подготовкой под ремонт, когда все „грязные“ работы уже вы-



РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПОЗВОЛИЛО ПОКУПАТЕЛЮ СРАЗУ ЗАФИКСИРОВАТЬ СТОИМОСТЬ ОТДЕЛКИ, ВКЛЮЧИТЬ ЕЕ В ТЕЛО КРЕДИТА И БЫСТРО ПЕРЕЕХАТЬ ПОСЛЕ ПЕРЕДАЧИ КЛЮЧЕЙ, НЕ ТРАТЯ СИЛЫ И ВРЕМЯ НА РЕМОНТ

полнены, стены и пол выровнены, сделана стяжка и разводка сетей. Это соотношение за последние годы не меняется — кто-то хочет заехать в квартиру и сразу жить, кто-то хочет сделать квартиру для себя, под свой вкус», — замечает эксперт.

Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга RBI, подтверждает, что количество квартир, выходящих в продажу с отделкой, медленно увеличивается. Достаточно популярным форматом стала чистовая, или «белая», отделка. «В наших объектах мы тоже выводим в продажу квартиры именно с „белой“ отделкой, а не с полной. Чистовой вариант — это „холст“ для творчества жильцов, в то же время позволяющий сдать квартиру в опрятном виде. А полная отделка, включающая выбор напольного покрытия, межкомнатных дверей, цвета стен, не оставляет места индивидуальности, которую ценят покупатели, а также влечет дополнительные затраты и увеличивает срок стройки», — рассказала госпожа Сережина.

НА ЗАКОНОДАТЕЛЬНОМ УРОВНЕ Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», замечает: «Самыми прогрессивными странами с точки зрения девелопмента и развития квартиры как продукта мы считаем Германию, Швецию, Данию и Норвегию. В этих государствах мы наблюдаем давно сформировавшуюся тенденцию строительства жилья с полной отделкой. Во многих странах сдача жилья с полной отделкой закреплена на законодательном уровне и обязательна. В некоторых — обязательна даже сдача готового жилья со встроенной кухней. При этом в данном случае нормативное регулирование в том числе отражает и рыночные тенденции».

Она уверена, что в России в средне- и долгосрочной перспективе полная отделка

также будет развиваться как часть продукта, что качество материалов, дизайн и набор вариантов будут все больше отвечать современным представлениям о технологиях, комфорте и эстетике. «Качество работ тоже будет расти. Однако все это требует от девелоперов существенной перестройки процессов и подходов к строительству, постоянной работы над качеством продукта», — замечает госпожа Черная.

«Мы активно развиваем направление отделки квартир. В штате компании есть собственные дизайнеры и подразделение полной отделки, что позволяет контролировать и повышать качество работ. В следующей, шестой очереди комплекса Magnifica мы планируем выделить пилотный пул квартир, которые будут сдаваться с полной отделкой, и еще одну часть — с полной отделкой и со встроенной кухней. Нам важно изучить, насколько такой продукт заинтересует рынок. К 2025 году мы готовимся предложить в Петербурге квартиры с полной отделкой и меблировкой. Мы считаем, что рынок будет развиваться именно в этом направлении. И уже сейчас работаем над нашим продуктом», — делится госпожа Черная.

Господин Фельдман рассказал: «Мы предлагаем покупателям жилье с опцией SOTA: услуга заключается в том, что мы оборуем в квартире отдельное пространство площадью 5 кв. м под конкретную функцию (например, кабинет или мастерскую, всего доступно 12 различных решений). Отделка этого пространства включает специальное инженерное обеспечение: набор систем вентиляции, кондиционирования, отопления, электроснабжения и освещения. Параллельно мы наблюдаем, как усиливается интерес к частично меблированным квартирам. Мы планируем предлагать нашим покупателям и такие варианты, уже сейчас в наших проектах можно выбрать квартиру с

кухонным гарнитуром со встроенной бытовой техникой. По нашим прогнозам, спрос на жилье с отделкой в ближайшие годы будет только расти, а готовые решения будут набирать популярность».

Анжелика Альшаева, генеральный директор агентства недвижимости ГК «КВС», говорит, что ее компания пошла дальше: «В последние годы в ряде наших жилых комплексов мы предлагали варианты со встроенными кухнями, и спрос на них оказался высоким, их быстро раскупили. Это подтолкнуло к разработке новой услуги — полной комплектации квартиры мебелью и техникой. Мы запустили такую опцию в июне, ее можно заказать дополнительно как вместе с покупкой квартиры, так на более поздних этапах строительства или после ввода дома в эксплуатацию. Услуга интересна тем, что предлагает клиентам не типовую меблировку, а возможность выбора интерьерного решения. Мы разработали несколько базовых дизайн-проектов, но выбор цвета и фактуры мебели остаются за клиентом. Покупатель также может заменить модели бытовой техники, сантехники, мебели, дополнить комплект или убрать ненужные ему предметы интерьера. Практически мы предлагаем конструктор будущего интерьера».

КРЕДИТЫ ПОМОГЛИ ТЕНДЕНЦИИ Госпожа Черная видит несколько причин для роста популярности квартир с отделкой. Первая — это развитие ипотеки. Фактически покупатель получил возможность сразу зафиксировать стоимость отделки, включить ее в тело кредита и быстро переехать после передачи ключей, не тратя силы и время на ремонт. Вторая причина — более глобальный тренд, проявляющийся на рынках любых услуг и товаров, — эксперты констатируют стремление людей максимально освободить свое время для семьи и увлечений, передавая профессионалам все то, что они не любят, не хотят или не умеют делать.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», также связывает рост доли жилья с отделкой с ростом количества ипотечных сделок: «Мы давно уже решили для себя, что будем сдавать жилье только с отделкой, потому что большая доля покупателей приобретает квартиру с помощью ипотеки. Для них очень важно как можно быстрее переехать в новую квартиру и иметь возможность там проживать, чтобы не арендовать другую. К тому же, когда человек покупает жилье без отделки в ипотеку, ему еще надо найти достаточно приличную сумму на ремонт. По нашей статистике, в течение трех лет лишь 5% покупателей делали ремонт или переклеивали отделку, которую сдали мы. Квартиры с типовой, но качественной отделкой — это очень востребованный продукт, для клиентов это и проще, и дешевле». ■