

недвижимость

Без шума и пыли

— отделка —

Доля квартир с отделкой на рынке Санкт-Петербурга продолжает расти. Застройщики все чаще предлагают различные варианты: предчистовую или чистовую отделку, а также квартиры с меблировкой — правда, таких примеров пока что не так много. По мнению экспертов, эта тенденция будет и дальше продолжаться, поскольку позволяет покупателям быстрее заселиться в новую квартиру, сэкономить на приобретении отделочных материалов, а также включить цену отделки в ипотечный кредит.

В последние годы количество жилья с отделкой («под ключ» или white box) продолжает непрерывно расти. Так, за пять лет в Санкт-Петербурге доля квартир с черновой отделкой уменьшилась с 52 до 29%. «Застройщики в большей степени стали предлагать квартиры с „белой” и чистовой отделкой, их доли в общем предложении увеличились на 13 и 10 п. п. соответственно», — говорит Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

По мнению Дмитрия Низковского, вице-президента по девелопменту Glogax Development, в Петербурге 35–40% всех квартир продается с чистовой отделкой, еще около 20%, по данным аналитиков компании, приходится на варианты с предчистовой отделкой: покупатель готов доверить застройщику выполнение черновых работ, которые требуют специфических знаний и времени.

Тип отделки квартир существенно зависит от класса жилья. В массовом сегменте покупатель менее требователен к ремонту и заинтересован в скорейшем переезде, таким образом, квартиры с отделкой можно приобрести в половине жилых комплексов класса C, находящихся в реализации, объясняет госпожа Московченко, добавляя, что разница в цене у квартир с отделкой и без может варьироваться в пределах 15–30 тыс. рублей за квадратный метр в зависимости от уровня отделки и жилого комплекса. В Glogax Development называют сопоставимые цифры: предчистовая отделка увеличивает стоимость квадратного метра примерно на 7–10 тыс. рублей, чистовая — на 20 тыс. рублей и выше.

При этом, по мнению господина Низковского, если раньше отделка от застройщика была интересна покупателям масс-маркета, не выше уровня «комфорт», то сегодня квартиры с отделкой рассматривают и в бизнес-классе, и даже в премиуме. Собеседники издания подчеркивают, что стоимость отделки в масс-маркете не так сильно влияет на цену квадратного метра, как в высокобюджетном сегменте, в силу использования менее дорогих материалов.

«Есть примеры ультрадорогих проектов с полной отделкой, оснащением мягкой мебелью и декором от топовых мировых дизайнеров», — говорит господин Низковский. Но это пока лишь единичные примеры: покупатель премиальной недвижимости все же склонны к созданию индивидуального, не похожего на другие квартиры пространства.

«В сегментах выше бизнеса-класса спрос на полную отделку не так высок:

покупатели стремятся к уникальности и преимущественно хотят самостоятельно выполнить дизайн-проект помещений», — указывает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International. В люксовых домах доля лотов с отделкой намного меньше, потому что у каждого покупателя свой вкус и девелоперам проще продавать их в white box как компромиссный вариант для обеих сторон, соглашается директор по продажам агентства недвижимости Point Estate Роман Амелин.

Что касается московского рынка, то, по словам Марии Литинецкой, управляющего партнера компании «Метриум» (участник партнерской сети CBRE), в настоящее время доля квартир в массовом сегменте в границах старой Москвы с отделкой составляет чуть меньше 70%. «Сейчас можно говорить, что отделка стала некоей нормой для рынка жилой недвижимости», — подчеркивает она. По словам госпожи Литинецкой, в большей степени квартиры с отделкой предлагаются в массовом сегменте, в высоком сегменте финишная отделка реже встречается и больше характерен формат white box. «Стандартная отделка „под ключ” стоит примерно 20 тыс. рублей за квадратный метр, в бизнес-классе — 45 тыс., в высоком сегменте — от 85 тыс. White box — 12 тыс. рублей за квадратный метр», — комментирует госпожа Литинецкая ситуацию на рынке жилья в Москве.

Президент межотраслевой ассоциации саморегулируемых организаций в области строительства и проектирования «Синергия» Александра Белоус отмечает, что, как правило, застройщики заранее проводят маркетинговые и социодемографические исследования, чтобы составить обобщенный портрет будущего жильца. «С точки зрения продажи жилья это очень важная информация, так как, зная потенциального приобретателя жилья, застройщик предлагает ему на выбор различные типы отделки с учетом пожеланий заказчика, стоимости работ и материалов», — говорит она.

По словам Дмитрия Низковского, аналитики Glogax Development провели исследование покупательского спроса в проектах компании и пришли к выводу, что примерно для половины покупателей отделка важна, поскольку она позволяет быстрее переехать в новый дом. «Четверть опрошенных при этом считает преимуществом тот факт, что стоимость отделки будет включена в ипотеку, то есть переезд возможен без дополнительного бюджета», — рассказывает он, добавляя, что покупатели таких проектов избавляют себя от головной боли жить в условиях стройки два года после переезда, когда все делают ремонты. Он полагает, что отделка — это тренд и удобство для клиента, если девелопер может предложить качественный продукт.

Помимо возможности заложить стоимость отделки в стоимость квартиры для максимального снижения дополнительных расходов для покупателей, что особенно важно на фоне снижения доходов населения и общей экономической неопределенности, нельзя не отметить среди преимуществ и то, что уровень и качество отделки про-

должает эволюционировать. «Застройщики часто предлагают несколько вариантов отделки на выбор и используют более качественные материалы», — подчеркивает госпожа Конвей. Так, все опрошенные эксперты согласны с тем, что застройщики на текущий момент уже наработали большую экспертизу в вопросе. По мнению госпожи Конвей, популярность квартир с отделкой также может быть связана с растущей долей апартментов (которые зачастую сдают именно с отделкой), что, в свою очередь, приучило рынок к «нормальности» такого явления.

В большинстве стран Европы и Азии, а также в США жилье всегда предлагается с отделкой: либо улучшенной предчистовой, когда будущем жильцу остается только нанести косметические штрихи в своей новой квартире, либо уже с чистовой отделкой. В ряде стран также активно практикуется сдача квартир с предустановленной кухней или хотя бы с кухонной бытовой техникой. При этом более жесткие регламенты перепланировок и других переоборудований квартир влияют на то, что покупатель склонен доверять профессионалам.

По словам эксперта по новостройкам рекламной сети в сфере недвижимости Augum Realty Георгия Симоновского, перспективы для такого подхода в России самые благоприятные, предпосылки, что предложений на рынке жилья с полной отделкой станет меньше, — нет. «Вряд ли покупателей жилья в новостройках вдруг резко перестанет привлекать (или станет привлекать меньше) возможность сэкономить время, нервы и деньги — особенно в столь непростой, нестабильный коронакризисный период», — считает он. По мнению госпожи Литинецкой, застройщики заказывают отделочные материалы по оптовым ценам — именно поэтому вариант покупки жилья с отделкой весьма выгоден для покупателя. Участники рынка подчеркивают, что сдача квартир с отделкой — это международный стандарт, к которому движется и российский рынок недвижимости.

Александр Шестаков, генеральный директор Первой мебельной фабрики, полагает, что развитию рынка помогло бы изменение критериев стандартного жилья в части добавления в них чистовой отделки и минимальной меблировки. «Это будет полезно и для государства: в настоящее время рынок отделки жилых квартир находится практически на 95% „в тени”. Ремонт производится частными бригадами, без гарантий, а налоги с этого не платятся», — констатирует он.

По словам Елизаветы Конвей, в ретроспективе покупатель не хотел или боялся выбирать квартиры с отделкой по двум причинам: низкое качество отделки и низкое качество планировочных решений. «Именно поэтому большинство покупателей начинало взаимодействие с квартирой со слова „ремонт”: выполняла перепланировку, изменяя зонирование помещений. Учитывая возрастающий уровень планировочных решений и уровень доверия покупателя к девелоперскому продукту, есть высокий шанс, что доля квартир с отделкой будет расти», — полагает госпожа Конвей.

Мария Кузнецова



Раз и навсегда решить проблему нехватки видовых территорий в Санкт-Петербурге невозможно, так как спрос на эти объекты всегда будет очень высок

Панорамы на миллион

Видовое жилье всегда ценилось на рынке, особенно в крупных городах: интерес к таким квартирам традиционно высок, а динамика цен — стремительна. В Петербурге как в морском городе наибольший интерес вызывают виды на воду: как на реки и каналы, так и на залив.

Также пользуются спросом виды на парковые ансамбли — особенно в центральной части города.

— видовое жилье —

По мнению экспертов, видовые характеристики, наряду с местоположением и проработанной концепцией, являются одними из основных критериев выбора будущего жилья. Собеседники издания отмечают, что вид из окна может увеличить стоимость квартиры примерно на треть, но это преимущественно касается высокобюджетных проектов. «Что касается домов комфорт-класса, то стоимость видовых квартир в них обычно на 15% выше. Причем разбирают их обычно в первую очередь», — добавляют они. Участники рынка подчеркивают, что именно виды создают дополнительную ценность жилью и повышают его ликвидность. При этом цены на видовые квартиры в течение строительного цикла могут увеличиваться на 30–50% в зависимости от проекта.

Парки и водная гладь

Видовая территория в широком понимании — это локация, которую окружают приятные глазу объекты: красивый городской или природный пейзаж, памятники архитектуры, известные достопримечательности. В Петербурге такими территориями считаются все первые линии рек и каналов, а также открыточные виды центральных и исторических районов. Кроме того, к ним относят виды на парки, скверы и панорамы города. «Панорамные виды часто открываются с высоких этажей домов, расположенных в таких локациях. Но малозэтажное жилье тоже может отличаться хорошими видовыми характеристиками, например, если дом выходит окнами на парк или на воду», — считает Мария Литинецкая, управляющий партнер компании «Метриум» (участник партнерской сети CBRE).

Традиционно объекты с улучшенными видовыми характеристиками располагаются на набережных Центрального, Петроградского, Василеостровского, Приморского районов. По словам Игоря Кокорева, руководителя отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, наиболее ценные виды можно найти в традиционных премиальных локациях — на Крестовском и Каменном островах, где нередко сочетаются и виды на воду, и виды на парк, а также на территории «золотого треугольника» и в районе Таврического сада. Еще одним кластером, где сформировалось большое предложение видового жилья, стал Петровский остров, землю на котором застройщики активно скупали в течение нескольких последних лет. Причем диапазон предложения там также довольно широкий — от вида на исторический центр до вида на Финский залив.

Добавить ценности

Раз и навсегда решить проблему нехватки видовых территорий в Санкт-Петербурге невозможно, так как спрос на эти объекты всегда будет очень высок. Однако дефицит свободных пятен в других районах города решается редевелопментом. территорий на берегах водоемов, поскольку «серый пояс» Петербурга в значительной степени размещался как раз вдоль рек города. По мнению Елизаветы Конвей, директора департамента жилой недвижимости Colliers International, виды можно и нужно создавать. «С помощью архитектурных элементов, озеленения, работы с пространством», — поясняет она.

«Это сложный процесс, но на бывших промышленных территориях вполне реально не просто построить жилье, но и сделать эту территорию дружелюбной для жителей и гостей города, создав сеть парков, скверов и велодорожек», — считает вице-президент по развитию Glogax Development Денис Лебедев.

Сейчас аналитики компании фиксируют высокий спрос на земельные участки, расположенные в Невском, Красногвардейском и Калининском районах города. «В соответствии с Генеральным планом развития города там сконцентрировано наибольшее количество промышленных территорий, которые необходимо преобразовать», — замечает он. Заимствуя европейский опыт, данные объекты можно было бы перенести за городскую черту, тем самым освободив место для новой застройки. Так, в последние годы активизировалась застройка на Неве от Финляндского до Володарского моста, виды на Неву получают и многие покупатели квартир в Славянке, где ведется застройка южнее Рыбацкого. «Как такового дефицита видовых квартир нет, вопрос скорее к квартирам в престижных локациях и с хорошим видом», — рассуждает господин Кокорев.

С видом на море

Особая ценность в Петербурге — виды на морскую гладь. При этом виды на залив можно получить и в сравнительно доступном жилье — например, на юго-западе города, а если ближе к центру — то на застраиваемом намыве Васильевского острова, но здесь они будут стоить значительно дороже. «Намывные территории Васильевского острова в этом плане одна из лучших локаций, поскольку дает широкие возможности для реализации интересных проектов, в том числе в высокобюджетном сегменте», — говорит господин Лебедев.

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», объем предложения на намывных территориях на начало ноября текущего года составил 65 тыс. кв. м жилья, а объем продаж с начала года — около 50 тыс. «квадратов». При этом в консалтинговом центре указывают, что средняя цена квадратного метра здесь достигает 148 тыс. рублей, что на 9% выше средней цены по Петербургу в масс-маркете.

В настоящее время на намывных территориях Васильевского острова возводятся несколько знаковых для намыва проектов: ЖК Golden City (Glogax Development), ЖК «Морская набережная» («Группа ЛСР»), ЖК «Нахимов», «Магеллан», «Колумб» («Лидер Групп»). Среди других объектов, уже введенных в эксплуатацию, — ЖК «Светлый мир „Я — романтик”» и «Светлый мир „Тихая гавань”» (Seven Suns Development). Также в этом году здесь приобрела участок компания «Аквилон», а «Группа ЛСР» пополнила земельный банк на 143 га потенциально застраиваемой территории. Впрочем, сначала ее необходимо будет намыть: для этого понадобится приблизительно 8 млн куб. м песка. Таким образом, в продаже на намыве остается около 5 га территории, где можно построить еще чуть более 50 тыс. кв. м жилья, отмечают эксперты. Участники рынка уверены, что если девелоперы продолжат активно создавать здесь комфортную среду в рамках своих проектов, а также общественных пространств, то уже через несколько лет намывные территории закрепят за собой статус современной и престижной локации.

Мария Кузнецова



Если раньше отделка от застройщика была интересна покупателям масс-маркета, не выше уровня «комфорт», то сегодня квартиры с отделкой рассматривают и в бизнес-классе, и даже в премиуме

Ставка на зодчество

— архитектура —

Оптимальные решения

с13  Игорь Кокорев считает, что важно приглашать не только и не столько именитого архитектора, сколько архитектора, который сможет создать оптимальное решение для конкретного объекта. «Именитые архитектурные бюро нередко становятся таковыми именно за свои хорошие результаты работы», — уверен он.

Так, концепцию проекта Golden City разрабатывал консорциум голландских урбанистов KCAP + Orange Architects. По замыслу авторов, Golden City должен ассоциироваться с новыми стандартами архитектуры и стать новой достопримечательностью, а также местом проживания и отдыха для петербуржцев и гостей города. «Же сейчас он привлекает модных фотографов, которые выбирают Golden City как

новый символ города. Множество наград, в том числе международных, подтверждают правильность решения привлечь к работе именитых архитекторов и проектировщиков. Этой традиции Петербурга триста лет, город формировался под влиянием голландских и итальянских зодчих», — заключает господин Сыров.

Зачастую при привлечении к работе над проектом иностранного архитектурного бюро девелопер также подключает местного специалиста, который в курсе всех нюансов по получению разрешений на строительство, знает особенности прохождения всех инспекций и принципов согласования проектов на Градостроительном совете. «Как правило, процессы эти могут затягиваться, поскольку зарубежные архитекторы просто не могут понять, почему их архитектурные задумки необходимо переделывать из-за несоот-

ветствия чуждым для них нормам», — говорит Ольга Смоленская, архитектор, глава проектного объединения «Уникум». Успешным примером подобной профессиональной синергии, где каждая из сторон привносит в проект что-то свое, является сотрудничество KCAP + Orange Architects и бюро «А.Лен».

Собеседники издания подчеркивают, что в нашей стране достаточно много и своих профессионалов, способных реализовывать хорошие проекты, опираясь на западные решения. «Безусловно, нельзя отрицать, что иностранные архитекторы способны создать проект, заметное отличающийся от работы привычных местных специалистов. Но это работает только в том случае, если зарубежная команда бережно относится к истории места», — резюмируют эксперты.

Мария Кузнецова