

ФИНИШНАЯ ОТДЕЛКА СОХРАНЯЕТ ОБЪЕМЫ

РЕЗКИЙ РОСТ ЦЕН НА ЖИЛЬЕ, ПРОИЗОШЕДШИЙ В ЭТОМ ГОДУ, ПОКА СУЩЕСТВЕННО НЕ ПОВЛИЯЛ НА ДОЛЮ ЖИЛЬЯ С ОТДЕЛКОЙ, ПРОДАВАЕМОГО В СТРОЯЩИХСЯ ДОМАХ: ОНА, КАК И ПРЕЖДЕ, ОСТАЕТСЯ ВЫШЕ 60%, А У НЕКОТОРЫХ ДЕВЕЛОПЕРОВ ДОСТИГАЕТ И 90%. ОДНАКО ПОЛГОДА ДЛЯ ПОНИМАНИЯ, КАК СЕБЯ ПОВЕДЕТ СПРОС НА ТАКОЕ ЖИЛЬЕ,— СРОК СЛИШКОМ МАЛЕНЬКИЙ, ТАК КАК ПОКА ДОСТРАИВАЮТСЯ ОБЪЕКТЫ, НАЧАТЫЕ ЕЩЕ ДО КРИЗИСА. ВПРОЧЕМ, БОЛЬШИНСТВО ЭКСПЕРТОВ СКЛОННО СЧИТАТЬ, ЧТО СЕРЬЕЗНОГО ПАДЕНИЯ ПРОДАЖ ЖИЛЬЯ «ПОД КЛЮЧ» ОЖИДАТЬ НЕ СТОИТ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

По данным группы «Эталон», по итогам девяти месяцев 2022 года в Санкт-Петербурге и ближайших пригородах доля предложения квартир с отделкой оставалась достаточно стабильной — на них приходилось 62–64% от общего объема предложения. В большинстве случаев были представлены квартиры с чистовой отделкой: в январе — сентябре доля такого предложения колебалась в пределах 41–45%. На квартиры с предчистовой отделкой стабильно приходится 17–19% всего объема.

Ленария Хасиятуллина, вице-президент по продажам и маркетингу группы «Эталон», рассказывает: «В проектах „Эталона“ есть квартиры как с чистовой, так и с предчистовой отделкой. Например, в жилом комплексе „Монография“, который строится в Пушкинском районе, квартиры с отделкой можно приобрести по цене от 4,2 млн рублей. Отделка от застройщика — это удобная опция: покупателю квартиры фактически остается только решить вопрос с меблировкой и бытовой техникой — и можно заселяться в новую квартиру, сэкономив при этом достаточно много времени и сил. С учетом того, что отделка от застройщика обходится дешевле самостоятельного ремонта, это еще и экономит денежные средства. Важно также, что обычно готовая отделка включается в общий бюджет покупки квартиры и, соответственно, в сумму ипотечного кредита. Это делает приобретение квартир более доступным для покупателей с различными финансовыми возможностями и жизненными ситуациями».

Но как поведут себя продажи жилья с отделкой в ближайшие годы, пока девелоперы давать прогнозы не решаются, указывая, что строительный цикл слишком длинный и на рынок поступает жилье, спрос на которое был актуален два года назад, в момент начала реализации проекта.

Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, считает, что полгода — небольшой срок, чтобы произошли заметные изменения в структуре предложения жилья с отделкой и без отделки.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований петербургского офиса NF Group, согласна с коллегой: «Строительство жилого комплекса — это всегда долгосрочный проект, который реализуется несколько лет, поэтому серьезных изменений, в том числе и в отделке, за последнее время не наблюдается. Среди застройщиков наиболее популярными вариантами остаются черновая и чистовая отделки. За последние полгода значительно уменьшилась доля квартир с предчистовой отделкой — на 18% относительно аналогичного периода 2021 года. Наиболее популярным типом отделки во всех объектах в продаже в Петербурге является чистовая отделка, ее доля составляет около 40%. Доля объектов с полной отделкой серьезно не изменилась за последние два года».

Игорь Темнышев, региональный директор департамента управления строительными проектами Nikoliers, отмечает, что на фоне роста цен на стройматериалы большинство девелоперов не готово вкладываться в отделку помещений «под ключ», склоняясь к черновому варианту или white box. «При проектировании новых жилых комплексов застройщики уменьшают затратную часть финансовой модели на отделочные материалы либо при помощи удешевления стоимости отделки, либо путем полного отказа от нее в ряде корпусов», — указы-



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫМ ТИПОМ ОТДЕЛКИ ВО ВСЕХ ОБЪЕКТАХ В ПРОДАЖЕ В ПЕТЕРБУРГЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЧИСТОВАЯ ОТДЕЛКА, ЕЕ ДОЛЯ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 40%

вает он. Основной рост стоимости fit-out (отделки и инженерного оснащения) произошел за счет удорожания оборудования механических, электрических и слаботочных систем, а также затрат на общестроительные работы (включая рабочую силу и стройматериалы), которые формируют большую часть бюджета.

Владислав Фадеев, начальник отдела маркетинговых исследований и аналитики компании «Главстрой Санкт-Петербург», говорит, что предложение меняется не очень динамично, поскольку требуется время как на корректировку проектной документации, так и на то, чтобы изменилась структура на рынке в целом. «При этом первичным является изменение спроса на жилье с отделкой. Для клиентов, которые приобретают квартиру, конечно, важна цена, но еще более важным является то, что в квартирах с отделкой можно жить, а квартиры без отделки требуют дополнительных вложений в ремонт. Поэтому приобретение квартир без отделки лишь номинально выгоднее для клиента в сегменте масс-маркета. Конечно, если мы говорим об индивидуальных дизайн-проектах, то в таком случае клиенты покупают жилье без отделки, но это в большей степени характерно для бизнес-класса и выше», — рассуждает он.

Если в январе в структуре предложения в сегменте масс-маркета, по данным «Главстроя СПб», 55% приходилось на жилье с чистовой отделкой, то в октябре доля готовых к проживанию квартир увеличилась до 60%. При этом в структуре спроса на жилье с чистовой отделкой приходится более 70% сделок. «Эта тенденция будет сохраняться, как и крайне высокая доля сделок в сегменте масс-маркета с использованием ипотечных средств. В настоящий момент более 70% жилья приобретается с помощью ипотеки», — говорит эксперт.

В ОСНОВНОМ — ЭКОНОМ «У нас доля жилья с отделкой уже достаточно давно составляет 80–90%. Важным условием является возможность индивидуализации отделки — например, изменения цвета

стен — при дальнейшем проживании в квартире», — рассказывает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

При этом Виталий Коробов, генеральный директор Element Development, указывает, что в премиальном сегменте доля квартир с отделкой минимальна. «Покупатель хочет иметь возможность реализовать свою квартиру мечты и предпочитает индивидуальный дизайн», — объясняет он.

Сергей Степанов, директор по продажам объединения «Строительный трест», указывает, что в сегментах комфорт- и бизнес-класса окончательную отделку заказывает около 5% покупателей: большинство предпочитает самостоятельно заниматься дизайном будущей квартиры. «Поэтому в объединении „Строительный трест“ отделка квартир предусмотрена в качестве дополнительной опции, которая может быть включена в стоимость договора. Цена белой отделки (white box) составляет 10 тыс. рублей за квадратный метр, 29,5 тыс. рублей за метр стоит чистовая отделка в одном из двух вариантов. В чистовую отделку входят обои, натяжные потолки, плитка или ламинат, в зависимости от помещения, установка качественных межкомнатных дверей, сантехники, электрических розеток, выключателей и осветительных приборов, а также теплого пола в ванной комнате».

«В бизнес- и премиум-классе количество заказов с отделкой минимальное, в объектах комфорт-класса количество заказов с отделкой, так как мы не сдаем сразу с отделкой, достигает 18–20%. При этом все квартиры сдаются в варианте white box, то есть полностью подготовленными к чистовому ремонту. Выполнены все подготовительные работы, такие как возведение перегородок, стяжка пола, выравнивание стен и потолка, подводка электричества к розеткам», — поясняет Егор Федоров, директор по продажам группы «Аквилон».

Начальник управления маркетинга и продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Елена Гутман считает, что

объемы продаж квартир с ремонтом от застройщика падать не будут: «Количество жилых комплексов не уменьшается, а увеличивается в соответствии с запросами потребителей. Покупателям явно выгоднее приобрести квартиру уже с отделкой, поскольку у застройщиков есть возможности получать отделочные материалы и оборудование по оптовым ценам». Она добавляет, что конкуренция заставляет застройщиков стремиться каждый объект сдавать с более высокими качественными характеристиками. «Покупка квартиры с отделкой извлекает покупателей от необходимости самостоятельно заниматься подбором материалов, поиском рабочих, готовых воплотить замыслы в реальность. Наконец, стоимость отделки включается в общую сумму кредита при оформлении ипотеки, с использованием которой проходит сейчас подавляющее большинство сделок в сегменте масс-маркета», — подчеркивает эксперт.

МЕБЕЛЬ В ПРИДАЧУ Помимо финишной отделки, некоторые девелоперы предлагают жилье с уже встроенной мебелью. Однако доля таких предложений остается маленькой и серьезного роста не демонстрирует. Как говорит госпожа Хасиятуллина, такое предложение уже достаточно давно присутствует на рынке, но его доля невелика: всего 1–2% в 2022 году.

«Квартиры с отделкой и меблировкой больше распространены в нижних ценовых сегментах и актуальны для покупателей, которые, например, переезжают из других регионов, или планируют сдавать такое жилье в аренду», — объясняет она.

Господин Фадеев считает, что доля жилья с мебелью все же показывает небольшой рост в общем объеме продаж. «Однако в условиях непредсказуемости работы с поставщиками в долгосрочном периоде эта опция не очень востребована», — считает он.

Госпожа Гутман также говорит, что застройщики все более активно сотрудничают с производителями мебели, которые заинтересованы в получении дополнительных клиентов и конкурируют между собой. «У нас заключен договор с Первой мебельной фабрикой — известной компанией с большим опытом, имеющей собственные производственные мощности. Совместно со специалистами Первой мебельной фабрики мы разработали пакеты меблировки под каждый тип квартир в строящейся третьей очереди нашего жилого комплекса „Огни залива“. Пакеты максимально полные, они включают не только мебель, но и встроенную бытовую технику, то есть клиент получает квартиру, укомплектованную „под ключ“. Но если покупатель решит, что ему не нужен какой-либо элемент, предусмотренный в пакете, то он может от него отказаться, при этом для покупателя сохранится оптовая цена», — делится она.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», добавляет: «Предложение квартир с мебелью вернулось на рынок после небольшой паузы на уточнение ситуации с поставками и оборудованием, пересмотром номенклатуры. Его доля невелика, как и полгода назад. В комфорт-классе пересчитать девелоперов, предлагающих квартиры с меблировкой, можно по пальцам одной руки. Востребованы такие предложения прежде всего среди покупателей, живущих в съемном жилье. То есть заинтересованных в максимально коротких сроках переезда». ■