

ПРИЙТИ К ПРЕМИАЛЬНОМУ ФИНИШУ

КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ В СЕКТОРЕ ЭЛИТНЫХ НОВОСТРОЕК ТАК И НЕ ПОЛУЧИЛИ В ПЕТЕРБУРГЕ ШИРОКОГО РАСПРОСТРАНЕНИЯ. В СТОЛИЦЕ СИТУАЦИЯ СОВЕРШЕННО ИНАЯ: ТАМ ДОЛЯ ТАКОГО ЖИЛЬЯ, ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, ДОСТИГАЕТ 40%. В ПЛЮСАХ И МИНУСАХ ПРЕМИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ С ОТДЕЛКОЙ РАЗБИРАЛАСЬ ИРИНА КУТОВАЯ.

Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, говорит, что в Петербурге по-прежнему элитные объекты с полной отделкой носят единственный характер и не составляют заметную долю рынка, в отличие от Москвы, где тренд на квартиры в дорогих новостройках с отделкой более заметен. «Это не означает, что покупатели элитной недвижимости стали менее требовательны, они стали более прагматичны и рациональны. Покупатели не хотят тратить время на отделку, нести риски по стоимости, срокам поставки, выполнению и качеству работ. Помимо этого, новые объекты привлекают покупателей большим выбором квартир, стартовой ценой, возможностью длинной рассрочки платежей», — поясняет она.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», также отмечает, что рынок новой элитной недвижимости с отделкой в Петербурге практически отсутствует. «Есть единичные проекты, в которых предлагаются такие решения, да и то сама по себе отделка мало кого заинтересует. Продать элитную недвижимость в готовом для проживания виде можно только предложением уникальных решений. Разработанных, например, известным дизайнером в единичном виде, с законченным интерьером. Более того, дублирование решений внутри проекта уже будет минусом. Каждая из квартир в элитном доме должна представлять собой индивидуальный проект. Такой продукт создать очень сложно, и в большинстве случаев девелоперу целесообразнее не включать эти опции в предложение», — рассуждает эксперт.

МАЛАЯ ДОЛЯ Алия Ханбекова, руководитель отдела элитной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, говорит, что исторически для рынка элитного жилья в Петербурге было характерно преобладание объектов без отделки, эта тенденция сохраняется и в настоящее время. «По состоянию на третий квартал 2023 года на первичном рынке элитной жилой недвижимости Петербурга представлены только два объекта, предлагающих покупателям лоты с готовой отделкой: комплекс апартаментов Cheval Court от девелопера Vos'hod и жилой комплекс One Trinity Place (GHP Group). Их доля составляет около 6% от общего числа квартир и апартаментов, представленных в продаже. Доля квартир и апартаментов с предчистовой отделкой составляет 17%, остальные 77% лотов продаются без отделки», — приводит она данные.

Владимир Федоров, директор по продажам элитной недвижимости Richness Realty Investment Group, с такой оценкой согласен. Он подсчитал, что доля элитного жилья с отделкой на первичном рынке Петербурга не достигает даже 5%. «В числе топового предложения нового элитного жилья с отделкой можно выделить

ЦЕНА КВАРТИРЫ ИЛИ АПАРТАМЕНТА С ОТДЕЛКОЙ (КАК ПРАВИЛО, ЕЩЕ И С МЕБЕЛЬЮ) В ОДНОМ И ТОМ ЖЕ КОМПЛЕКСЕ МОЖЕТ БЫТЬ ВЫШЕ НА 50–60%. ВСЕ ЗАВИСИТ ОТ КЛАССА САМОЙ ОТДЕЛКИ, НЕКОТОРЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРЕДЛАГАЮТ ДВА-ТРИ ВАРИАНТА, ОТЛИЧАЮЩИЕСЯ ПО ЦЕНЕ



ПО СРАВНЕНИЮ С МОСКВОЙ, ГДЕ УЖЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ УСПЕШНО РЕАЛИЗУЮТСЯ ОБЪЕКТЫ КЛАССА DE LUXE С ОТДЕЛКОЙ, ПЕТЕРБУРГ ВСЕ ЕЩЕ СИЛЬНО ОТСТАЕТ. ВО МНОГОМ ЭТО СВЯЗАНО С БОЛЬШЕЙ КОНСЕРВАТИВНОСТЬЮ ПОКУПАТЕЛЯ

первую (и единственную) тройку: Cheval Court (новый московский проект на 12 апартаментов-резиденций с отделкой „под ключ“ и меблировкой от модного дома Ralph Lauren); One Trinity Place (на 175 квартир с высококлассной полной отделкой с использованием шпона ценных пород дерева и натурального камня и со встроенной мебелью. Архитектурный проект здания: британское архитектурное бюро Squire & Partners, дизайн интерьеров: британское дизайн-бюро 1508 London). В-третьих, это Zen Garden: 100 резиденций элит-класса с чистовой отделкой и мебелью и пять пентхаусов с террасами, индивидуальными лифтами и частным входом в спазону», — говорит господин Федоров.

Елена Варнавина, руководитель городского направления компании Villagio Realty, рассуждает о ситуации на столичном рынке: «Как ни странно, но пока доля элитного жилья с отделкой на рынке все еще не превышает 40%, хотя именно с ремонтом сейчас идут основные продажи во всех сегментах. С 2017 года доля такого жилья начала формироваться с нуля и каждый год росла, достигнув 40%, еще 30% — это white box, оставшиеся 30% — без отделки».

Директор по маркетингу Sense Диана Гайнуллина рассказывает: «В нашем будущем элитном проекте мы запланировали дизайнерскую отделку — как раз потому, что данный формат набирает все большую популярность в высоких классах. Клиенты, приобретающие недвижимость на начальном этапе строительства, хотя и на выходе получить уже максимально готовый продукт. Аналогичная ситуация и для клиентов, выбирающих недвижимость на высокой стадии строительства: у них нет времени ждать переезда, а также выделять силы и время на ремонт, они предпочитают делегировать этот момент профессионалам».

ИНТЕРЕС РАСТЕТ Ирина Тархова, руководитель направления элитных продаж Yard Group, полагает, что в последние годы на рынке элитного жилья Санкт-Петербурга наблюдается рост интереса покупателей к квартирам с уже готовой отделкой и меблировкой, обусловленный ограниченным предложением и недоступностью зарубежных отделочных материалов и мебели на розничном рынке. «Также поменялся портрет самого покупателя: молодых клиентов до 35 лет, которые „спешат жить“, в последние годы становится больше, и их запрос — варианты с готовой отделкой», — отмечает эксперт.

Она говорит, что, несмотря на сохранение редкого предложения квартир с готовой отделкой в сегменте de luxe, включенной в стоимость резиденций, в некоторых проектах отделочные работы от партнеров-дизайн-студий предлагаются в качестве дополнительной опции. «Так, например, в клубном доме ASTRVM от Yard Group мы предлагаем варианты финишной отделки квартир на выбор от именитых компаний, с которыми сотрудничаем. Для клиентов при покупке квартиры в элитном доме крайне важно создать эксклюзивный проект, соответствующий личным потребностям и ожиданиям», — подчеркивает госпожа Тархова.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», все-таки считает, что доля элитного жилья с отделкой в Санкт-Петербурге постепенно растет, особенно если приравнивать к такой недвижимости элитные проекты апартаментов в центре. «Однако по сравнению с Москвой, где уже несколько лет успешно реализуются объекты класса de luxe с отделкой, Петербург все еще сильно отстает. Во многом это связано с большей консервативностью покупателя, который привык приобретать жилье высокого класса и формировать его под свои желания и потребности, меняя функционал комнат,

привнося со своей командой дизайнеров новые идеи, в том числе и в части отделочных материалов», — поясняет она.

По ее словам, «Еврострой» также продолжает реализовывать квартиры в элитных объектах без отделки. «Но в качестве дополнительной опции мы предлагаем качественную дизайнерскую отделку в клубном доме „Приоритет“ на Воскресенской набережной. Ее стоимость составляет дополнительные 20% к цене квадратного метра. Исключением остается исторический дом „Три грации“ у Таврического сада, в котором мы как девелопер обязаны восстановить и отреставрировать все дворцовые интерьеры квартир и их декор».

Господин Федоров полагает, что цена жилья элитного класса с отделкой отличается от жилья без отделки на 150–500 тыс. рублей за квадратный метр.

Ольга Зыблая, директор по продажам и маркетингу клубных домов Turandot Residences & Artisan, отмечает, что девелоперы новых элитных проектов и тех, что в течение полутора последних лет вышли на рынок, очень осторожны в плане вывода квартир с отделкой. «Все чаще они отказываются от готового продукта, потому как в текущем меняющемся мире сложно выполнить проект „под ключ“ в том качестве, в каком заявляли на старте. Как правило, элитная квартира с отделкой стоит на 30–40% дороже той, что предлагается „в бетоне“, — обращает она внимание.

Госпожа Варнавина оценивает стоимость жилья с отделкой еще выше: «Цена квартиры или апартаментов с отделкой (как правило, еще и с мебелью) в одном и том же комплексе может быть выше на 50–60%. Все зависит от класса самой отделки, некоторые девелоперы предлагают два-три варианта, отличающиеся по цене». ■

