

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Как важно быть готовым

— сектор рынка —

«Несколько лет назад запросы на подобные объекты составляли примерно 5% от общего количества, — делится наблюдениями Елена Исковских, директор департамента продаж Atlas Development. — Но за последние год-два их число увеличилось до 30–35%. Количество предложений, выводимое на рынок, этот спрос удовлетворить не может, подчеркивает эксперт.

У Евгении Пановой, руководителя департамента загородной недвижимости Vesco Realty, цифры еще выше. «Сейчас каждый второй клиент просит дом с отделкой, желательны новый и свежий, — говорит эксперт. — Раньше большая часть запросов была по коттеджам без отделки либо под финишную. Сегодняшний покупатель насытился процессом ремонта, прошел его не раз и помнит о трудозатратах и потерянном времени», — добавляет госпожа Панова.

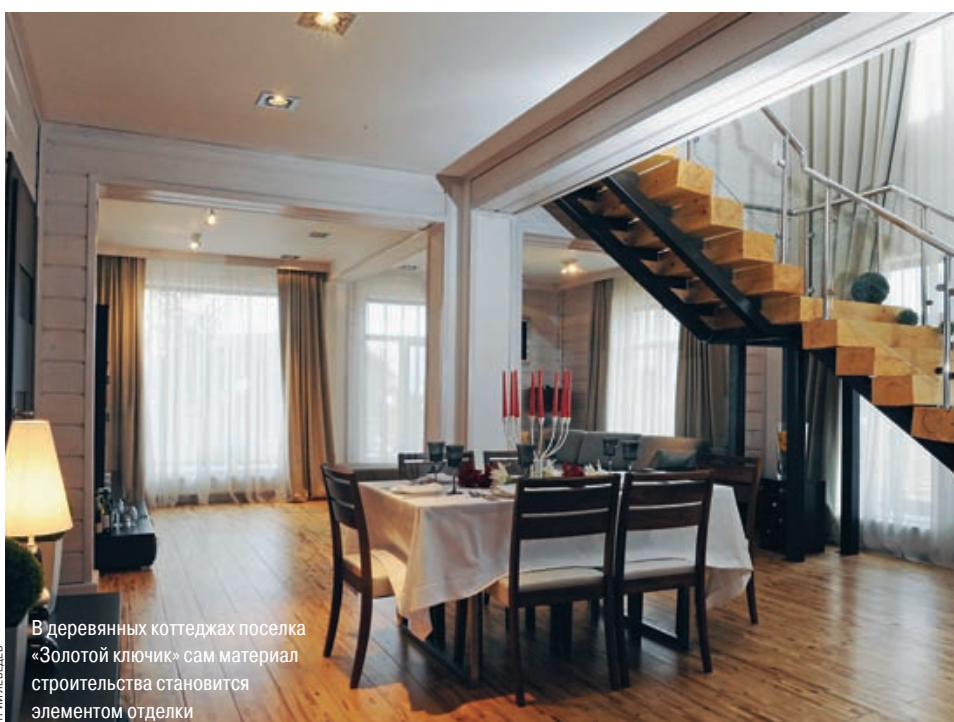
Сегодня дом «под ключ» является очень востребованным продуктом на загородном рынке, причем во всех сегментах, утверждает Луиза Улановская, руководитель департамента маркетинга и продаж «Газпромбанк Инвеста». По ее данным, около 55% поступающих заявок на приобретение дома содержат условие «купить полностью готовый объект», то есть не только с внешней, но и внутренней отделкой.

Чем выше бюджет покупки, тем больше вероятность того, что покупатель будет искать дом с максимальной отделкой, замечает Андрей Соловьев, руководитель отдела загородной недвижимости компании Knight Frank. А если рассматривать бюджет от \$3,5 млн до \$5 млн, то это обязательно должны быть дома «под ключ», добавляет эксперт.

С рынка такие дома уходят мгновенно: срок их реализации составляет меньше месяца, говорит Елена Исковских, так что даже их выход довольно трудно отследить, а уж говорить о росте предложения и вовсе не приходится. Пока с уверенностью можно сказать одно: того, что появляется на рынке, явно недостаточно для удовлетворения существующего спроса, считает эксперт.



В готовых домах поселка «Миллениум Парк» освещение является частью интерьера



В деревянных коттеджах поселка «Золотой ключик» сам материал строительства становится элементом отделки



В поселке «Гринфилд» особое внимание уделяют инсоляции

Кому это выгодно

Но сколько бы риэлторы ни рассказывали о том, как быстро продаются «дома для жизни», большинство девелоперов продолжают осторожничать и действовать с оглядкой в первую очередь на экономику проекта. Ведь неизвестно, как быстро можно будет продать дом с той или иной отделкой, а деньги-то уже потрачены.

Такие дома — это, в сущности, замороженные деньги, считает Наталья Карташова, заместитель генерального директора ОПИН. По ее мнению, вложившись в отделочные работы, застройщик увеличивает объем своих затрат в проект в полтора-два раза. «Как правило, выгоднее сначала продать объект недвижимости и только потом выполнять ремонтные работы на средства, вырученные с продажи, чем делать инвестиции в ремонт дома и ждать его реализации», — уверена эксперт.

Другие эксперты видят в проектах с отделкой «под ключ» не только затраты, но и возможную прибыль. «При грамотном подходе такие проекты вполне привлекательны как вложение средств, прибыль может сохраняться на уровне 25–30% в год и даже выше», — полагает Алексей Артемьев, директор департамента загородной недвижимости Tweed.

«Инвестиционная составляющая высока: от 15% до 50%, иногда и выше», — считает Марина Денискина, руководитель департамента жилищного строительства «Гео Девелопмент». Но и риски также очень высоки, напоминает она. Если неверно сориентироваться в тенденциях покупательских предпочтений, то можно попасть в ситуацию, когда объект будет выставляться на рынке дольше, чем предполагалось.

По мнению Елены Исковских, прибыль инвестора в таких проектах составляет 30% в год. Но ошибки с планировкой, стилистикой внутренней отделки могут увеличить сроки экспозиции с одного-двух ме-

сяцев до года. «Соответственно, и доходность снижается до 15% в год», — подытоживает эксперт.

Решение вложиться в отделку может стать своего рода спасательным кругом для тех девелоперов, которые столкнулись с низкой ликвидностью своих объектов. Сам по себе вид и интерьер дома, готового к въезду, действуют на покупателя куда лучше, чем очередная акция, маскирующая обычное снижение цен и вызывающая немало вопросов в духе «и что же у вас плохого?».

Если правильно организовать процесс, дополнительные инвестиции в отделку могут быть очень выгодными, подтверждает Евгения Панова. «Последние несколько бизнес-планов по этой тематике демонстрируют плюс 15–20% к аналогичному проекту без отделки», — добавляет она.

Фишки с собой

Пока еще дома «с начинкой» — продукт штучный, считают эксперты. Во-первых, угадать настроение и вкус покупателя — задача не из легких. Девелопер создал дом в стиле элегантной классики, а будущий жилец как раз вернулся из Японии и теперь хочет, чтобы в его новом коттедже царил покой Востока.

Впрочем, если дом построен добротно, в отделке использованы качественные материалы и к делу привлечены профессиональные дизайнеры, знающие целевую аудиторию и умеющие предугадывать веяния моды, то покупатель на него найдется, и очень быстро, полагают эксперты. Но пока так строить немногие. Лишь каждый десятый такой дом можно назвать ликвидным и конкурентоспособным, замечает Артур Имосян, руководитель отдела по работе с вторичной недвижимостью Villagio Estate.

Зачастую видно невооруженным глазом, что дом сделан на продажу, рассказывает руководитель департамента загородной недвижимости Contact Real Estate Ал-

су Хамидуллина. «Это касается как отделочных материалов, так и выбранной стилистики интерьера, которая совершенно не создает ощущения уюта», — делится наблюдениями эксперт.

На рынке, впрочем, есть и другие примеры, сочетающие правильное расположение, продуманный дизайн и функциональность с обязательным наличием чего-то особенного, как выражаются риэлторы, неких фишек. И все это предлагается по адекватной цене.

По рассказам специалистов Troika Estate, сейчас к продаже готовится дом, где обустроен бассейн с небольшим водопадом. В другом особняке до мелочей продуманы не только планировка и отделка, но даже подобранные сочетания стиля, цвета и запаха для каждой из спален. «Такие дома продаются быстро, часто они вообще не выходят на открытый рынок», — рассказывает директор департамента загородной недвижимости Troika Estate Евгений Дорсман. По его словам, в 2013 году именно таким образом были проданы два дома в Жуковке, причем ради одного из них пришлось устроить аукцион. Итоговая стоимость объекта превысила первоначальную на \$1,5 млн.

Контакт с продюсером

Все это создает идеальные условия не для девелоперов, которые традиционно зарабатывают на больших объемах, а для тех, кого Евгений Дорсман называет «продюсерами». В зону их ответственности входит полный цикл работ, начиная от инвестиций и маркетинга и заканчивая строительством и дизайном интерьеров. «Если в поселке есть такие дома, то это увеличивает его привлекательность для покупателей», — уверен эксперт.

Наверное, по этой причине на завершающей стадии строительства поселков большие девелоперы теперь приглашают «продюсеров» для создания «правильных» до-

мов. Покупка участка с подрядом, строительство классического кирпичного дома, отделка и меблировка обойдутся примерно в \$2 млн, подсчитали в Contact Real Estate.

Такой объект вполне реально продать за \$4–5 млн. «Как правило, речь идет о пяти-десяти таких проектах в поселке. Срок от начала строительства до реализации проекта составит около года. Соответственно, прибыль с десяти проектов может составить около \$15 млн в год», — резюмирует Алсу Хамидуллина.

Без риска и шума

Во всем цивилизованном мире премиальные дома предлагаются готовыми к проживанию, замечает Данил Куров, управляющий партнер архитектурной студии Civil Architects. Вариантов всего два: это finishing — с отделкой полов, стен, кухни, санузлов — либо furnishing — «под ключ», с мебелью. «Думаю, и мы двинемся по этому пути. Через три-пять лет загородные дома с отделкой будут восприниматься как норма», — считает эксперт. С этим согласна Луиза Улановская: «Через несколько лет останутся лишь немногие, кто будет предлагать «бетонную коробку без стен и полов».

Андрей Муравьев, руководитель департамента загородного жилья «НДВ-Недвижимости», напоминает, что помимо прочих у домов «под ключ» есть одно немаловажное достоинство: это наименее рискованная покупка. Да, стоимость такого дома все еще не вырастет, так что в качестве инвестиций он не подходит. Но для тех, кто подбирает дом для своей семьи и не нацелен на реализацию собственных уникальных дизайнерских идей, это действительно одно из самых безопасных и комфортных вложений.

Правда, надо оговориться, что все это справедливо в том случае, если по соседству не идет массовое строительство или отделка других домов. «Нет большого смыс-

ла покупать дом с отделкой на стройке», — считает Иван Потапов, директор по продажам ГК «Сапсан».

Направления национального тренда

Общий тренд последних лет на российском рынке — перетекание характеристик из более высокого класса в более низкий. Комфорт- и бизнес-сегменты постепенно переименовывают многие характеристики элитного жилья, например подземный паркинг, двухуровневые квартиры, террасы, панорамное остекление. В связи с этим в течение двух-трех лет стоит ожидать появления загородных домов комфорт- и бизнес-классов с отделкой, полагает господин Куров.

С этим согласна директор департамента розничных продаж группы ПСН Екатерина Тейн: «В экономклассе уже сегодня дома „под ключ“ очень востребованы, ведь зачастую после приобретения дома у людей просто нет возможности и времени делать ремонт, поэтому им проще получить полностью готовый продукт». Эксперт также напоминает о категории покупателей, которые продают городскую квартиру, чтобы переехать за город. Для них, безусловно, намного удобнее въезжать сразу в новый, отремонтированный дом. «Думаю, что такие дома в экономклассе даже расширяют аудиторию потенциальных покупателей», — резюмирует госпожа Тейн.

По данным Евгении Пановой, в комфорт- и экономсегментах уже появляются подобные предложения и активно продаются. «В любом сегменте загородного рынка дома „под ключ“ — это востребованный продукт с большим будущим», — не сомневается эксперт. Ведь большинству покупателей, переживших муки отделки в городской квартире, не хочется возиться еще и со своим вторым домом — просто не остается сил на самую жизнь.

А именно она сегодня в тренде.
Марта Савенко

Ф3-214 ИПОТЕКА

НОВОЕ ТУШИНО UP! КВАРТАЛ

КВАРТИРЫ ОТ 4 МЛН РУБ.

- Развитая инфраструктура
- Охраняемая территория
- Подземный паркинг
- Консьерж-сервис

- Панорамное остекление верхних этажей
- Спортивные и детские площадки
- Детские сады, школа, поликлиника
- Дизайн-проект в подарок

495 995 888 0

ЛИДЕР
ФИНАНСОВО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ

ЗАСТРОЙЩИК ООО «СОЮЗ АГРО» ПРОЕКТАНН ЛЕКЛАРИЯ НА САЙТЕ WWW.FSK-LIDER.RU ИПОТЕКУ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»