



ПОКУПАТЕЛИ «ЭЛИТКИ» ЖДУТ ГОТОВЫХ РЕШЕНИЙ

АВТОР:
Элина Плахтина

В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ НА ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ ВЫШЛО НЕСКОЛЬКО ПРЕДЛОЖЕНИЙ С ГОТОВОЙ ОТДЕЛКОЙ И ДАЖЕ ЧАСТИЧНОЙ МЕБЛИРОВКОЙ. ЛЕТ ДЕСЯТЬ НАЗАД ДЕВЕЛОПЕРЫ УЖЕ ПЫТАЛИСЬ ПРЕДЛАГАТЬ ПОКУПАТЕЛЯМ ЭЛИТНЫЕ НОВОСТРОЙКИ ПОД КЛЮЧ. ЗАТЕМ ПОДОБНАЯ ПРАКТИКА СОШЛА НА НЕТ. ЗАСТРОЙЩИКИ ОБЪЯСНЯЛИ ЭТО ВЗЫСКАТЕЛЬНОСТЬЮ КЛИЕНТОВ — МОЛ, ПОДАВЛЯЮЩЕЕ БОЛЬШИНСТВО ВСЕ РАВНО ПЕРЕДЕЛЫВАЕТ КВАРТИРЫ ПОД СЕБЯ.

Теперь застройщики вновь обратились к такому формату, так можно ли говорить о формировании нового тренда? Насколько востребовано у состоятельных людей готовое для проживания жилье? Элитная квартира с готовой отделкой и меблировкой не является чем-то из ряда вон выходящим. К примеру, на Западе более 90 % новостроек продается в формате «въезжай и живи». Для подавляющего большинства западных покупателей приобретение квартиры «в бетоне» — нонсенс. Во многих странах продавать жилье

без отделки запрещено на законодательном уровне.

У нас же формат готового элитного жилья не прижился с самого начала. Эксперты отмечают, что на заре рынка элитной недвижимости покупатели, переезжая из типовых квартир, стремились создать индивидуальное пространство своей мечты — даже в ущерб удобству, времени и финансовым затратам. К тому же, уточняет управляющий партнер компании Soho Estate Ирина Егорова, в силу российского менталитета состоятельные жильцы все как один желали видеть



На Западе более 90% новостроек продается в формате «въезжай и живи». Для подавляющего большинства западных покупателей приобретение квартиры «в бетоне» — нонсенс



*Застройщики, боясь не угадать
вкусы потребителей, не хотели
рисковать, поэтому и не стре-
мились предлагать рынку квар-
тиры под ключ*

нечто уникальное и неповторимое. А работы даже самого именитого дизайнера, если он задействован в рамках целого проекта, вряд ли можно назвать эксклюзивными. Застройщики в свою очередь, боясь не угадать вкусы потребителей, тоже не хотели рисковать, поэтому и не стремились предлагать рынку квартиры под ключ. Как правило, это предложение предоставлялось как дополнительная опция — по желанию клиента.

Со временем сместились приоритеты покупателей элитных квартир, стала меняться и ситуация на рынке предложения. Богатые клиенты, удовлетворив свои эстетические потребности и реализовав творческий потенциал, постепенно перенимали западное

понимание комфортного и красивого жилья. Они начали более рационально подходить к вопросу приобретения недвижимости. «Для тех, кто совершает покупку сегодня, это уже не первое жилье, накопился определенный опыт — клиент не хочет тратить время, силы и нервы на то, чтобы подготовить квартиру для жизни. Во всяком случае, полноценный ремонт длительностью год-полтора — обременительная перспектива. Покупатель готов ограничиться декором интерьера, чтобы квартира приобрела индивидуальность», — поясняет директор по продажам компании Vesper Наталья Шичанина.

Таким образом сформировался спрос на квартиры с готовой отделкой. Правда, застройщики не очень спешили его удовлетворять. Но кризис 2008 года заставил некоторых из них пересмотреть стратегию. Как рассказывает управляющий партнер компании EliteCenter Карен Мелконян, многие девелоперы были не готовы снижать стоимость объектов, поэтому решили предложить покупателям квартиру с ремонтом, чтобы увеличить ее привлекательность. Таким образом, идея

Отделка в элитном проекте помимо авторства известного и желательного иностранного дизайнера должна быть вариативной, то есть представленной в разных стилях и цветовых решениях



заклучалась в том, чтобы сохранить высокий ценовой уровень и привлечь клиентов.

В теории все сложилось: желания потребителей и продавцов сошлись и нашли отражение в конкретном продукте — новостройке под ключ. Однако на практике ситуация оказалась несколько сложнее. Во-первых, победить отечественные стереотипы оказалось не так уж и просто: до сих пор покупатели элитных квартир жаждут видеть свое жилище эксклюзивным и уникальным. Во-вторых, наличие отделки увеличивало конечную стоимость элитной квартиры до 20 %. Хотя, как утверждает руководитель отдела городских продаж департамента элитной недвижимости Knight Frank Ольга Тараканова, стоимость отделки,



выполненной застройщиком, существенно ниже той, которую покупатель делает самостоятельно: в некоторых случаях экономия доходит до 40 %.

«При этом если новая элитная квартира выходит на продажу с полностью готовым ремонтом, то это не столько прибавляет к ее стоимости определенный процент, сколько говорит о том, что уменьшается вероятность торга. У девелопера не получится предложить интересную скидку при продаже такого объекта», — отмечает директор по продажам компании KR Properties Александр Подусков.

Еще одну весьма существенную причину, отбившую у состоятельных покупателей желание выбирать готовое жилье, называет генеральный директор агентства недвижимости Tweed Ирина Могилатова: «Наши девелоперы еще не научились делать правильную отделку, которая бы продавалась. И самое главное: довольно часто застройщики берут за отделку \$3 тыс., а делают на \$1 тыс. В итоге потребитель делает выбор в пользу квартир без отделки». Соглашается с коллегой и Ирина Егорова — по ее словам, на сегодняшний день

На заре рынка элитной недвижимости покупатели, переезжая из типовых квартир, стремились создать индивидуальное пространство — даже в ущерб удобству, времени и финансовым затратам



только один-два из десяти клиентов довольны предлагаемым ремонтом.

А вот по мнению Карена Мелконяна, квартиры под ключ на элитном рынке сегодня востребованы, о чем говорит постепенно возрастающее внимание к ним со стороны покупателей и хорошая динамика продаж. «Естественно, обязательным условием является отделка и мебель достойного уровня от известных дизайнеров и производителей», — подчеркивает эксперт.

Более того, отделка в элитном проекте помимо авторства известного и желательно иностранного дизайнера должна быть вариативной, то есть представленной в разных стилях и цветовых решениях. «Следует предусмотреть некую индивидуализацию отделки, основанную на предложенных вариантах с добавлением отдельных штрихов (компонентов). И конечно, материалы, которые используются в отделке, обязаны быть только натуральными и экологически чистыми», — добавляет руководитель департамента жилой недвижимости компании Welhome Жанна Лебедева. Эксперты уверяют, что при соблюдении

Многие девелоперы были не готовы снижать стоимость объектов, поэтому решили предложить покупателям квартиру с ремонтом, чтобы увеличить ее привлекательность

всех этих условий успех квартирам с готовой отделкой гарантирован.

Подтверждают эту позицию и в компании «Баркли», которая в одном из своих проектов реализует квартиры под ключ. «Опыт реализации квартир с отделкой в Белой башне проекта Barkli Park демонстрирует высокий интерес со стороны покупателей, который подкрепляется данными: на сегодняшний день реализовано более 70 % жилья, а продажи стартовали в феврале 2012 года. Нередко клиенты интересовались возможностью сделать ремонт силами «Баркли» даже в тех объектах, где реализация квартир осуществлялась без отделки. Несколько раз эта ситуация повторялась и с дорогим жильем в Barkli Virgin House. По данным риэлторских агентств, на рынке элитной недвижимости спрос на квартиры с отделкой достигает 80 %, а количество заказов на столичные квартиры с уникальным дизайном составляет 15–20 % общего объема», — пояснили в пресс-службе девелопера.

Квартиры с готовым ремонтом помимо Barkli Park встречаются в ЖК «Резиденция “Чистые пруды”» в Подсосенском



Апартаменты и виллы — комплекс Tivoli Square, Лимассол, Кипр

Идея комплекса Tivoli Square была навеяна романтической архитектурой Рима XV века и стала современной интерпретацией знаменитого итальянского парка с каскадными водопадами, ландшафтным дизайном и садами на зданиях.

Великолепные виды, чудесная природа и удивительный морской климат помогают обрести чувство покоя и гармонии с окружающим миром, которые в сочетании с величественными домами, окутанными дымкой романтического настроения, делают знакомство с этим местом воистину незабываемым...

Виллы (3, 4, 5 спален)

Красивые детали и уникальный стиль жилых вилл Tivoli воплощают в себе вашу вечную любовь к жизни.

Минимализм в архитектуре помогает подчеркнуть чистоту элементов, используемых для разработки вилл, отличающих его от всего виденного вами.

Апартаменты и пентхаусы

Великолепный парк Tivoli Square станет одним из самых красивых мест у моря. Все роскошные апартаменты и пентхаусы будут отличаться элегантной архитектурой, изысканным дизайном и гармоничным сочетанием стекла, металла и дерева.



**Тел.: +357 25 43 10 18 (Кипр)
+357 99 41 59 04 (Кипр)**

**Web: www.apl-cyprus.com
www.apl-home.ru**

Цена: от €596 тыс.



В теории все сложилось: желания потребителей и продавцов сошлись и нашли отражение в конкретном продукте — новостройке под ключ

переулке, домах на Пречистенской наб., 17, и Остоженке, 9. Кроме того, апартаменты, реализуемые в проектах «Москва-Сити», продаются готовыми к проживанию. Правда, многие эксперты выносят апартаменты в «Москва-Сити» за рамки сегмента элитных квартир под ключ.

«Целевая аудитория этого продукта та же, что и у элитных квартир, но мотивы покупки иные. Как правило, это не первая и не единственная недвижимость, она не предполагает постоянного проживания и приобретается в качестве деловой квартиры. В этом случае дополнительные временные и финансовые вложения в ремонт совершенно нестати — покупатель хочет приобрести полностью

готовый продукт, поэтому в сегменте апартаментов премиум-класса на объекты с отделкой приходится более 80 % спроса», — комментирует Наталья Шичанина.

Уточним, что в «Москва-Сити» предложения с отделкой появились не столько из-за повышенного спроса на них, сколько из-за сложности технических работ в высотных зданиях, где неконтролируемые ремонты опасны и к тому же грозят управляющей организации значительными убытками.

На сегодняшний день специалисты оценивают объем квартир с отделкой на первичном элитном рынке в диапазоне от 7 до 15 % общего объема предложения. Тогда как доля спроса на этот продукт, по их данным, занимает от 20 до 30 %. Аналитики не берутся предсказывать, способен ли сегмент достигнуть европейских масштабов, утверждая лишь одно: в ближайшем будущем отечественные девелоперы, пусть и не массово, будут пытаться удовлетворить существующий спрос. Значит, на рынок выйдут новые проекты с готовой отделкой. Другой вопрос, будут ли они иметь успех у публики. ^(АН)

«По данным риэлторских агентств, на рынке элитной недвижимости спрос на квартиры с отделкой достигает 80 %, а количество заказов на квартиры с уникальным дизайном составляет 15–20 % общего объема»