

НА ВЫСОКОМ ФИНИШЕ ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ С ПОЛНОЙ ОТДЕЛКОЙ

ПОКА ЧТО РЕДКОСТЬ В ПЕТЕРБУРГЕ. ОДНАКО ТАКОЕ ЖИЛЬЕ ИМЕЕТ СВОЕГО ПОКУПАТЕЛЯ, ГОТОВОГО ПЕРЕПЛАТИТЬ В СРЕДНЕМ 150 ТЫС. РУБЛЕЙ ЗА «КВАДРАТ», ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ ГОТОВЫЙ ПРОДУКТ «ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС», ВЫПОЛНЕННЫЙ ПРИ УЧАСТИИ ИМЕНИТЫХ ДИЗАЙНЕРСКИХ БЮРО. ПРИОБРЕТАЯ ТАКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ НА ЭМОЦИЯХ, ПОКУПАТЕЛИ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ГОТОВЫ ПЛАТИТЬ БОЛЬШЕ, ЗАМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

Элитные объекты с готовой отделкой на первичном рынке в Петербурге можно пересчитать по пальцам одной руки. «Они составляют около 18% объема предложения на рынке», — уточняет Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

Одним из первых проектов элитного класса с отделкой в Петербурге был Novard Palace на набережной реки Фонтанки. Покупателям предлагалось выбрать один из трех стилей отделки: имперская классика, неоклассика и ар-деко. Стилистика направлений была спроектирована Роберто Молоном, автором дизайнов лондонского Savoy и других пятизвездочных отелей люксового сегмента. В жилом комплексе «Леонтьевский мыс» предлагались квартиры с интерьерами от всемирно известного дизайнера Филиппа Старка. В начале года было завершено строительство объекта One Trinity Place на Петроградской стороне с отделкой премиум-класса от бюро 1508 London: выбор был доступен из двух вариантов, в которых используются беленый дуб, стекло и итальянский мрамор.

«Разумеется, имеющиеся несколько проектов на рынке Петербурга не могут сформировать новую тенденцию. Клиенты до сих пор склонны к созданию собственного и уникального дизайна. К тому же девелоперы, имеющих в портфеле подобные кейсы, практически нет, из-за чего покупатель не готов покупать „кота в мешке“, несмотря на имеющиеся у застройщиков шоурумы. Низкий спрос, в свою очередь, не порождает роста предложения», — отмечает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers. Госпожа Московченко соглашается с коллегой: такое предложение сложнее реализовать, потому что покупатель хочет видеть воочию тот продукт, который он приобретает. Поэтому на начальных стадиях проекта темп продаж подобных квартир может быть несколько ниже.

Участники рынка солидарны в том, что главная сложность реализации таких квартир заключается в особенности самого сегмента. «Мы, например, всегда придерживаемся принципа свободных планировок, и расположение комнат в квартирах зачастую весьма условное — благодаря минимуму несущих стен. У покупателя должна быть возможность организовать пространство по своему вкусу, а с этим угадать сложнее. Кому-то нужен кабинет, кому-то три детских и игровая, а кто-то хочет создать собственный кинозал», — рассказывает Оксана Кравцова, совладелец и генеральный директор ГК «Еврострой».

Тем не менее среди целевой аудитории элитного сегмента есть покупатели, которым удобнее приобрести квартиру, сразу готовую для проживания. «Некоторым



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ОДНИМ ИЗ ПЕРВЫХ ПРОЕКТОВ ЭЛИТНОГО КЛАССА С ОТДЕЛКОЙ В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛ NOVARD PALACE НА НАБЕРЕЖНОЙ РЕКИ ФОНТАНКИ

просто не нужны лишние хлопоты, для них иметь уникальный дизайн-проект не так важно. Некоторые не живут в Петербурге постоянно, а приезжают сюда периодически — у них нет возможности заниматься отделкой самостоятельно. Именно у таких покупателей отделка может быть востребована в первую очередь», — объясняет Михаил Гуцин, директор по маркетингу группы RBI.

Леонид Рысев, генеральный директор компании VipFlat, также отмечает перспективность продажи элитных квартир с отделкой, поскольку «люди хотят жить здесь и сейчас». «Они устали от ремонта. Это сложное занятие, которое долго длится, тяжело прогнозируется и которым зачастую интересно заниматься лишь один раз в жизни», — рассуждает он. Кроме того, покупка недвижимости в доме, где все квартиры сдаются с отделкой, позволяет заселиться без риска в течение долгих лет жить на стройке. Другое дело, когда человек любит творить и созидать, обладая при этом достаточными ресурсами — временными и материальными. «Эта категория покупателей тоже существует. И они порой продают такие квартиры уже после ремонта, и даже с небольшой прибылью», — уточняет господин Рысев.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТРЕНД Если сравнивать предложение в Москве и в Петербурге, то можно заметить, что в столице

более половины элитных квартир, выставленных на продажу на первичном рынке, предлагается с полной отделкой. То же самое можно сказать и про европейский опыт. «Интересно, что в Европе, например в Лондоне, большинство элитных квартир продается с отделкой — это либо white box (то, что у нас называется „белая“), либо полная отделка „под ключ“. В последнем случае речь идет, конечно, о дизайнерской отделке высочайшего уровня — она может быть выполнена известными звездами мирового дизайна», — рассказывает господин Гуцин, добавляя, что меблировка зачастую идет «в подарок», особенно в последних квартирах в проекте. Полная отделка элитных квартир давно стала привычным предложением не только в европейских государствах, но и в США. «Все квартиры в элитных домах Майами сдаются с готовыми кухнями и санузлами, где уже были кафель и плитка, а также установлена сантехника. Осталось только покрасить стены и поставить мебель», — приводит пример господин Рысев.

ЦЕНА КОМФОРТА Отделка от застройщика позволяет четко понимать сумму, которая будет затрачена на ремонт, и получить готовый лот в определенный срок. «Отделка может увеличивать стоимость квадратного метра в элитных проектах на 30% и более в зависимости от материалов и привлеченного бренда или дизай-

нера», — указывает госпожа Конвей. Как правило, в отделке элитных квартир используются дорогостоящие натуральные материалы (ценные породы дерева, шпон, камень, мрамор, кожа, ткань), а также инновационные и экологичные. «Кроме того, над дизайном работают известные дизайнерские бюро. Стоимость отделки зависит от ее уровня, состава и существенно разнится между жилыми объектами. Нижняя граница — от 100 тыс. рублей за квадратный метр», — говорит госпожа Московченко.

Господин Гуцин соглашается, что, если застройщик может предложить клиенту отделку высокого уровня дизайна и исполнения, у части покупателей она, безусловно, будет востребована. «Например, мы в RBI не так давно обновили линейку отделок и теперь предлагаем не только пять современных вариантов дизайна, но и огромное количество опций кастомизации, цветовых сочетаний внутри каждого из них», — добавляет он.

По словам госпожи Кравцовой, в одном из элитных объектов компании в центре — клубном доме «Приоритет» — также предусмотрена опциональная отделка: клиент может заказать разработку дизайн-проекта от международного бюро. «Стоимость подготовки интерьера квартиры „под ключ“ в этом случае рассчитывается из показателя 170 тыс. рублей за квадратный метр площади», — сообщает эксперт.

При этом, объясняют участники рынка, покупка квартиры с отделкой от застройщика будет гораздо выгоднее, нежели выполнение аналогичного ремонта самостоятельно. «Например, в отделку квартир в One Trinity Place закладывалось около 150 тыс. рублей за квадратный метр. Если бы покупатель занимался ремонтом своими силами, то он бы ему обошелся более чем в 250 тыс. рублей за „квадрат“. За счет объема и оптовых скидок происходит значительное удешевление реализации качественно исполненного проекта при участии международного архитектурного бюро», — рассказывает господин Рысев. Вместе с тем эксперт усомнился, что опциональная отделка от застройщика может быть сопоставима с решениями «под ключ». «Во-первых, теряется преимущество заселения в дом, где не проводятся шумные работы. А во-вторых, большинство застройщиков ставит такие ремонты „на конвейер“, и их реализация не всегда выполняется на высоком уровне», — делится мнением он.

Эксперты солидарны в том, что покупатели элитной недвижимости зачастую приобретают квартиры на эмоциях, а качественно выполненный дорогой ремонт может их «подогреть». «И если эти эмоции позитивны и приятны, покупатель забывает о цене и платит больше», — заключают они. ■