ОТДЕЛКА ЖИЛЬЯ ПРИШЛА К ФИНИШУ

В УСЛОВИЯХ ВЫСОКОЙ СТОИМОСТИ МАТЕРИАЛОВ И ОТДЕЛОЧНЫХ РАБОТ ПОКУПАТЕЛЬСКИЙ ИНТЕРЕС К КВАРТИРАМ С ОТДЕЛКОЙ БУДЕТ ТОЛЬКО УВЕЛИЧИВАТЬСЯ. ПО ДАННЫМ ДЕВЕЛОПЕРОВ, СЕГОДНЯ ДОЛЯ ЖИЛЬЯ С ОТДЕЛКОЙ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ В НЕКОТОРЫХ ПРОЕКТАХ ДОСТИГАЕТ 90%. В СРЕДНЕМ ЖЕ ПО РЫНКУ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЖИЛЬЯ С ОТДЕЛКОЙ ПЕРЕВАЛИЛ ЗА 50%. НО В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ, ПРЕДПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ, РОСТ ДОЛИ ЖИЛЬЯ С ОТДЕЛКОЙ ЗАМЕДЛИТСЯ. ВЕРОНИКА АБРАМЯН



ЕВГЕНИЙ ЛАВЛЕНКО

ЕСЛИ РАНЕЕ ЧИСТОВАЯ ОТДЕЛКА, КАК ПРАВИЛО, ПРИМЕНЯЛАСЬ В КОМФОРТ-КЛАССЕ, ТО ТЕПЕРЬ ВСЕ БОЛЬШУЮ ДОЛЮ КВАРТИРЫ «ПОД КЛЮЧ» НАБИРАЮТ И В БОЛЕЕ ВЫСОКИХ СЕГМЕНТАХ

Коммерческий директор ГК «А101» в Петербурге Мария Орлова говорит: «Мы видим на рынке стремительный рост популярности квартир с отделкой и меблировкой. Если буквально в начале 2024 года доля квартир без отделки в продажах ГК „А101“ составляла 30%, а с отделкой — 70%, то теперь это соотношение составляет уже 10 и 90% соответственно. Причина проста: покупатель видит, что самостоятельный ремонт обойдется в среднем на 30% дороже, и голосует рублем».

Кроме того, отмечают эксперты, покупка квартиры с отделкой и меблировкой позволяет «зашить» стоимость ремонта в платежи по ипотеке, что очень удобно для клиентов.

Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований компании «Главстрой Санкт-Петербург», добавляет: «Согласно нашим исследованиям, доля предложения в 2024 году выросла на 4 п. п. по сравнению с 2023-м: в конце сентября примерно 54% квартир на рынке недвижимости масс-маркета были с отделкой. Плюсы готовой чистовой отделки очевидны: возможность быстрого заселения в квартиру после получения ключей, экономия при подборе и поиске отделочных материалов».

Состав отделки отличается в основном материалами и уровнем исполнения. На рынке существуют и более гибкие решения, например, отделка white box для тех, кто хочет самостоятельно выбрать дизайн будущей квартиры. Также в момент активного спада продаж некоторые застройщики, подстраиваясь под платежеспособный спрос, исключали или упрощали отделку, отмечает господин Ефремов. «Как мы видим по цифрам, общий тренд — стабильный спрос на квартиры с отделкой в сегменте масс-маркета»,— говорит он.

Количество вариантов отделки определяется, в том числе, внутренними процессами самой компании и объемами продаж. На потоке очень важны стандартизация и ограниченный набор вариантов. При этом современные тенденции готовят о том, что клиенты все больше приветствуют кастомизацию решений и рассчитывают увидеть ее в предложении от застройщиков. «В конечном итоге — это поиск баланса. В жилых комплексах компании „Главстрой Санкт-Петербург“ есть три варианта отделки: „Оптима“, „Комфорт“ и „White box“. При этом спрос вносит свои коррективы: меняется ряд решений в самой отделке (материалы и стиль), доли вида отделок пересматривается. Это итерационный процесс с учетом обратной связи от клиентов. Доля чистовой отделки, на наш взгляд, в ближайший год останется на том же уровне в сегменте масс-маркета. Сверху на нее давит уже цена квадратного метра жилья, а снизу — возможность обеспечить качество и объемы на должном уровне у каждого застройщика. Рабочая сила, связанная с чистовыми отделочными работами, пока также остается в дефиците»,— рассуждает господин Ефремов.

НА РЫНКЕ СУЩЕСТВУЮТ И БОЛЕЕ ГИБКИЕ РЕШЕНИЯ, НАПРИМЕР, ОТДЕЛКА WHITE BOX ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ САМОСТОЯТЕЛЬНО ВЫБРАТЬ ДИЗАЙН БУДУЩЕЙ КВАРТИРЫ. ТАКЖЕ В МОМЕНТ АКТИВНОГО СПАДА ПРОДАЖ НЕКОТОРЫЕ ЗАСТРОЙЩИКИ, ПОДСТРАИВАЯСЬ ПОД ПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫЙ СПРОС, ИСКЛЮЧАЛИ ИЛИ УПРОЩАЛИ ОТДЕЛКУ

Жилье с меблировкой так и вовсе теряет долю. По подсчетам господина Ефремова, с начала года доля предложений с полной или частичной меблировкой значительно сократилась: с 3,9% в январе до 0,3% на конец сентября. Причем резкий рост предложения таких лотов был отмечен в марте: 4,8% от общего числа квартир застройщики предлагали с мебелью, отмечает он.

«Меблировка — важный параметр готового решения для клиента, но есть ряд организационных и юридических ограничений, а также уровень текущих цен, что в результате показывает спрос на этот продукт только в диапазоне 3–5%. К сожалению, объем спроса на квартиры с меблировкой недостаточен для того, чтобы сравнивать стоимость „квадрата“ относительно других предложений. Плюс есть частичная меблировка и есть полная, а также существуют механики скрытого учета мебели в цене договора долевого участия. У девелоперов за счет крупных заказов напрямую от производителей мебели есть возможность сотрудничать с ними на особых оптовых условиях, поэтому максимальная выгода со стандартизированными пакетами меблировки от застройщика достигает 10–15%»,— рассуждает господин Ефремов.

Александр Шнурко, операционный директор ООО «Монзе», более оптимистично смотрит на перспективы меблированного жилья. «Доля квартир с меблировкой растет в последний год и будет расти дальше. Комплектация „под ключ“ выгодна и покупателям, и застройщикам, и мебельным компаниям. Популярность услуги меблировки становится хорошей поддержкой для локальных производств и стимулом продолжать выбранный курс на импортозамещение. Для застройщиков меблировка превратилась в дополнительный инструмент повышения продаж»,— уверен эксперт.

Для покупателей преимущество меблировки состоит в том, что они получают жилье, полностью готовое для заселения. «Кухня, системы хранения, кровати и диваны обходятся им на 20–30% дешевле, чем если бы они самостоятельно приобретали мебель в магазинах массового сегмента»,— подсчитал господин Шнурко.

Кроме того, транспортировкой и установкой занимаются подрядчики девелопера, что также экономит время, силы и средства собственников квартир. И наконец, мебель можно включить в льготную ипотеку и обойтись без потребительских кредитов с высокими процентными ставками.

«Иногда покупатели отказываются от меблировки, мотивируя это тем, что им важен индивидуальный интерьер, а застройщики предлагают типовые решения, которые повторяются во многих квартирах их дома. Однако сейчас даже в комфорт-классе застройщики стали предлагать на выбор несколько вариантов дизайна, а в сегментах бизнес и премиум вариативность давно стала нормой. Более того, в некоторых ЖК покупатели могут на свой вкус добавлять и убирать из проекта отдельные позиции, что также добавляет интерьерам индивидуальности»,— указывает господин Шнурко.

По его словам, удорожание при меблировке, как правило составляет, 5–10 тыс. рублей за квадратный метр. «Если речь идет о мебели высокого ценового сегмента, разница может составить 15 тыс. рублей за „квадрат“. Кроме того, разница в стоимости зависит от ряда других параметров: например, от используемых материалов, конструктивных решений, количества предметов мебели. В любом случае, она сравнительно невелика в масштабах общего бюджета покупки и с учетом льготных ставок по ипотеке»,— говорит эксперт.

Примечательно, что если ранее чистовая отделка, как правило, применялась в комфорт-классе, то теперь все большую долю квартиры «под ключ» набирают и в более высоких сегментах.

Екатерина Шмидт, коммерческий директор агентства недвижимости «Надо брать», говорит, что в сегменте «комфорт-плюс» и бизнес-классе практика передачи квартиры без отделки перестала быть обязательной и повсеместной, все чаще встречается отделка white box. Собственнику квартиры остается лишь реализовать дизайнерский проект.

«На одном из объектов бизнес-класса в Репино менеджер сказал, что их клиенты приезжают и в большинстве случаев готовы сразу дозаказать чистовую отделку. Застройщик предлагает несколько вариантов решений с различными цветовыми палитрами. Это значительно сокращает срок ожидания для покупателя и позволяет избавиться от принятий массы решений в процессе ремонта»,— рассказала госпожа Шмидт. ■