



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Четверг 3 апреля 2014 №56 (5329 с момента возобновления издания)



www.kommersant.ru/regions/78

Цветные тематические страницы №13–20 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Рег. №01243 22 декабря 1997 года. Распространяются только в составе газеты. Подписчики получают цветные тематические страницы: «Дом», «Телеком», «Банк», «Страхование», «Стиль», «Рождество» и другие.

19 В настоящее время лизинговая схема на рынке жилой недвижимости России практически не используется, но в будущем у нее есть перспективы

20 Возраст жилого дома оказывает лишь косвенное влияние на стоимость недвижимости

Девелоперское сообщество уже не первый год говорит о необходимости создания единой классификации объектов недвижимости — как в секторе офисных и торговых объектов, так и в части жилья. Однако пока единых стандартов выработать не получается. И это, считают аналитики, говорит о том, что рынок до сих пор не цивилизован.

Расставить все по местам

— классификация —

В России до сих пор не существует единой и общепринятой системы классификации объектов жилой недвижимости, хотя попыток создать такую было великое множество. Деление недвижимости на классы каждый участник рынка производит достаточно субъективно. Безусловно, существует совокупность базовых критериев, которая позволяет в той или иной мере причислить объект недвижимости, к примеру, к классу «элит», «бизнес» или «эконом». Но границы между классами достаточно условны. Во многих случаях привязка объекта к более высокому классу — не более чем маркетинговый ход для привлечения большего числа потенциальных клиентов с высоким уровнем дохода и продажи квартир по более высокой цене.

Подчиниться правилам

Юлия Нигуль, руководитель отдела маркетинговых исследований консалтингового центра «Петербургская недвижимость», считает, что единая классификация для объектов недвижимости необходима. «Ее наличие свидетельствует прежде всего о том, что это цивилизованный рынок, где участники подчиняются единым правилам игры», — полагает она.

Покупателям подобная классификация может быть полезна

для того, чтобы ориентироваться в предложении. Во-первых, она дает возможность сопоставить характеристики и цены объектов на рынке и таким образом сравнить предложения и сделать выбор в пользу того или иного проекта. Во-вторых, наличие сертификата у проекта дает дополнительные гарантии, что объект соответствует всем требованиям в своем классе. И, таким образом, становится понятным соотношение цены и качества в данном проекте.

Наличие единой классификации важно и для девелопера. Еще на этапе приобретения участка важно понимание, объект какого класса можно возвести в данной локации и в данном окружении. Кроме того, классификация дает возможность девелоперу соответствующим образом оценить данные аналитических отчетов специалистов различных компаний и в конечном итоге правильно оценить конкурентное окружение. Также сертификация объекта дает застройщику важное преимущество — повышает доверие покупателей к его проекту и в конечном итоге помогает создать положительный образ конкретного девелопера.

На классификацию объекта могут влиять местоположение объекта, его окружение, архитектурное решение здания, высота потолков и оснащение объекта, включающее в себя наличие паркинга, оформление мест общего пользования

в доме, благоустройство территории, организацию безопасности и уровень лифтового оборудования. Безусловно, класс объекта напрямую влияет на позиционирование и продвижение объекта недвижимости.

«В нашей классификации выделяется три основных класса. Это элита, бизнес и масс-маркет. Последний включает в себя подклассы комфорт и эконом. Задачи классификации как раз ликвидировать размытость. Именно поэтому мы объединили два подкласса — эконом и комфорт — в общий класс масс-маркет. Границы именно между этими двумя категориями жилья наиболее размыты. В частности, во многих крупнейших проектах большинство качественных характеристик дают возможность причислить их к классу комфорт. Однако ценовая политика застройщиков, масштаб проектов и их местоположение позволяют отнести эти проекты к категории экономкласса. При этом аналогичные по качественным характеристикам объекты, которые являются точечной застройкой и строятся в обжитых районах, относят к классу комфорт», — рассказала госпожа Нигуль.

Маркетинговый инструмент

Впрочем, не все девелоперы склонны считать классификацию необходимой для рынка. Елена Карасева,

директор по маркетингу компании «Петростиль», говорит: «Мы считаем, что покупатель голосует рублем при выборе недвижимости, поэтому мы в большей степени ориентируемся на стоимость лота. Мы не считаем, что отнесение поселка к тому или иному классу является основанием для выбора покупателя. Покупатель выбирает место и конкретный проект, а точнее — проект в конкретном месте, поэтому условное разделение на классы с очень условными границами — это скорее вспомогательный, аналитический инструмент. На классность жилья и динамику смещения объемов предложения и спроса в каждом сегменте жилья обращают внимание профессиональные игроки рынка. Для нас эти показатели являются индикативными параметрами, на их основе мы определяем общие тенденции на рынке, но не более того. Для покупателя это скорее навигационный инструмент, но не инструмент для принятия решений».

Ирина Лютько, специалист отдела жилой недвижимости Maris | Part of the CBRE Affiliate Network, считает, что местоположение дома играет определяющую роль при выборе места проживания. «У нас в стране в последние годы проглядывается западная тенденция создания жилых кварталов, микрорайонов определенного класса, при которой месторасположение жилого квартала определяет все остальные каче-



Во многих случаях привязка объекта к более высокому классу — не более чем маркетинговый ход для привлечения большего числа потенциальных клиентов с высоким уровнем дохода и продажи квартир по более высокой цене

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu, говорит, что в России сегодня в каждом крупном городе разрабатывается своя система классификации недвижимости. Соответственно, в 90% случаев названия классов объектов не имеют никакого значения. «Классификация объектов жилья — это не законодательная инициатива, а своеобразный маркетинговый прием.

ственные характеристики жилья, однородность окружения, уровень комфорта, техническое оснащение, системы безопасности, социальную и транспортную инфраструктуры», — рассказала она.

С14

РЕКЛАМА

ВСЁ ЛУЧШЕЕ ДЛЯ ДЕТЕЙ

ДЮНА

НОВЫЙ ЖИЛОЙ



КОМПЛЕКС

ТЕЛЕФОН ОТДЕЛА РЕАЛИЗАЦИИ

320-12-00

г. Сестрорецк, Дубковское ш./ул. Токарева

ОТ 2,5 МЛН РУБ.



www.cds.spb.ru

Приглашение вступить в ЖСК «ЦДС-Сестрорецк». Приобретение квартир и предоставление рассрочки осуществляется посредством вступления в ЖСК «ЦДС-Сестрорецк» и уплаты взносов. Подробная информация о вступлении в ЖСК в отделах реализации. С информацией о застройщике и о проекте строительства можно ознакомиться на сайте cds.spb.ru