



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА.

РЕДАКТОР GUIDE «ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА»

ПОЛЬЗА ИЗБИРАТЕЛЬНОСТИ

Удивительно все-таки, насколько многогранно слово «комфорт» и какие разные словосочетания с ним существуют в совершенно отличных друг от друга сферах человеческой жизни. Психологический, экономический, политический, материальный, медицинский, бытовой комфорт... Под комфортом, конечно, подразумевается всякого рода стабильность и удобство, но, как говорят специалисты, для развития личности рекомендуется выходить из зоны психологического комфорта. Чтобы приобретать новый опыт и расширять свои горизонты. Но вот с бытовым комфортом все совсем по-другому. Выпасть из него могут позволить себе только маргиналы; человеку же обычному, социально ориентированному, лишиться вдруг бытового комфорта — это настоящему серьезное испытание, не сравнимое с отключением летом горячей воды. Поэтому в негу комфорта хочется погружаться, по мере материальных возможностей, все глубже и глубже, а также стремиться к еще большему удобству, уюту и технологичности своего места обитания. Вот и девелоперы подтверждают: покупатели квартир становятся все требовательнее. Они теперь знают, что к чему на рынке недвижимости и строительных материалов, жилье покупают не в первый раз и могут разобраться в качестве, дизайне и в архитектурных решениях. Поэтому, как говорят эксперты, дома и квартиры становятся все лучше — рынок вынужден идти навстречу потребителю. В малоэтажном домостроении картина примерно такая же. Рынок постепенно оживает, особенно если говорить о таунхаусах. Все больше людей хочет жить не только в своих стенах, но и под своей крышей. Хотя, честно говоря, возможностей для этого у среднестатистических граждан все меньше. Коттеджи, уже не говоря о виллах и дворцах, далеки от масс так же, как в свое время декабристы — от народа.

Тем не менее бытовой комфорт можно ведь обустроить и в отдельно взятом объекте, опять-таки вне зависимости от квадратных метров. «Наш уголок я убрала цветами...» Тут надо выбрать только оптимальное. Вообще, избирательность — черта, присущая человеческой зрелости. И, как любое по-настоящему ценное приобретение, она делает жизнь лучше, краше и радостнее. Вне зависимости от квадратных метров.

**КОЛОНКА РЕДАКТОРА**

СТРОИТЕЛИ ТОПЧУТСЯ НА ФИНИШНОЙ ПРЯМОЙ

КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ СТРЕМИТЕЛЬНО НАБИРАЛИ ПОПУЛЯРНОСТЬ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПЕТЕРБУРГА. СЕГОДНЯ, ПО РАЗНЫМ ОЦЕНКАМ, УЖЕ ТРЕТЬ ВВОДИМОГО ЖИЛЬЯ ГОТОВА ДЛЯ НЕМЕДЛЕННОГО ЗАСЕЛЕНИЯ. ОДНАКО ДАЛЬНЕЙШЕГО РОСТА ДОЛИ ЖИЛЬЯ С ГОТОВОЙ ОТДЕЛКОЙ ЭКСПЕРТЫ НЕ ОЖИДАЮТ — ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ, ОНА БУДЕТ УВЕЛИЧИВАТЬСЯ УЖЕ НЕ ТАКИМИ БЫСТРЫМИ ТЕМПАМИ, КАК РАНЬШЕ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ



КАТЕРИНА ПАВЛЕНКО

ПРИМЕРНО ТРЕТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЖИЛЬЯ ИНТЕРЕСУЮТСЯ КВАРТИРАМИ С ЧИСТОВОЙ ОТДЕЛКОЙ, ОСТАЛЬНЫЕ ДЕЛАЮТ РЕМОНТ САМОСТОЯТЕЛЬНО

На сегодняшний день доля квартир с отделкой в общем объеме предложения составляет 35–40%. Кроме того, в одном жилом комплексе могут продаваться квартиры и без отделки, и с полной чистовой отделкой. Таким способом застройщик привлекает к своему объекту как можно больше покупателей, имеющих различные требования к будущей собственной жилплощади.

Квартиры с чистовой отделкой интересуют стесненных в средствах покупателей, не готовых тратить на ремонт и снимать в это время другую квартиру. Также такой вид жилья интересен для инвесторов, приобретающих квартиру как средство вложения денег и получения дополнительного дохода. «Для таких людей выгоднее как можно быстрее сдать квартиру, поэтому им желательно получить жилье, пригодное для проживания, уже на этапе приемки квартиры по акту и получения ключей», — поясняет генеральный директор ООО «Дудергофский проект» Василий Вовк.

Неактуальны новые квартиры с полной отделкой для покупателей квартир в элитных домах. Здесь время ремонта не играет особой роли, у VIP-клиентов уже есть хорошее жилье. В элитных объектах и жилых комплексах бизнес-класса застройщики, как правило, не закладывают в проекты квартиры с отделкой, поскольку покупатели высокого ценового сегмента жилья предпочитают самостоятельно проводить ремонтные работы по индивидуальному или эксклюзивному дизайн-проекту.

ЧИСТАЯ ТРЕТЬ «Сегодня примерно третья часть всего жилья на первичном рынке предлагается к продаже с полной отделкой. Как правило, это объекты, которые относятся к сегменту эконом- и комфорт-класса — в панельных, монолитно-панельных и кирпично-монолитных домах. Квартиры с полной отделкой в нестабильной экономической ситуации всегда пользуются повышенным спросом со стороны покупателей. Несмотря на отличие в цене, именно эти объекты позволяют экономить

в итоге время, силы и деньги, потраченные на ремонт», — говорит Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС».

Денис Бабаков, заместитель генерального директора по реализации недвижимости группы ЛСР, подсчитал, что доля предложения квартир с отделкой в третьем квартале 2015 года в сегменте масс-маркет осталась приблизительно такой же, как и год назад. «Так, на квартиры с чистовой отделкой пришлось 35% (в 2014 году — 36%). На квартиры без отделки — 42%, с подготовкой под чистовую отделку — 15%. Квартиры со смешанным предложением, когда в комплексе представлены как квартиры с отделкой, так и без отделки, — 8%», — сообщил он.

При этом эксперты уверены, что кризис на объемы ввода жилья с отделкой не повлиял. «Качественная отделка как самого жилья, так и мест общего пользования — один из главных признаков класса строящегося объекта. И кризис — не повод в данном случае что-то качественное и до-