

«Речников Инвест» – застройщик городского квартала комфорт-класса «Ривер Парк» – открыл продажи ограниченного объема предложения с отделкой. На выбор представлены всего семь однокомнатных квартир «под ключ» в уже сданной и заселенной второй очереди комплекса. Стоимость ремонта от девелопера составляет всего 5 тыс. рублей за квадратный метр, что в 4-5 раз дешевле, чем самостоятельная отделка аналогичного качества. До конца июня при покупке квартиры «под ключ» застройщик дарит кондиционер. Партнер по реализации новостройки – компания «Метриум». Вторая очередь городского квартала комфорт-класса «Ривер Парк», расположенного на первой линии Москвы-реки в районе Нагатинский затон, была сдана осенью 2017 года. Продано 99% всего объема – в реализации осталось всего 13 однокомнатных квартир. Семь из них продаются с отделкой «под ключ». Напомним, все остальные квартиры второй очереди сдавались без ремонта и со свободной планировкой. Таким образом, у покупателей есть уникальная возможность приобрести жилье, готовое к заселению, не тратя несколько месяцев на дорогостоящие ремонтные работы. Стоимость квартиры «под ключ» начинается от 7,49 млн рублей за 36,7 кв. м. Максимальная цена достигает 7,75 млн рублей. Затраты на ремонт уже входят в озвученную сумму. За отделку «под ключ» клиент заплатит всего 5 тыс. рублей с каждого квадратного метра, что как минимум в 4-5 дешевле, чем сопоставимый по качеству и используемым материалам самостоятельный ремонт. При этом себестоимость отделки для самого застройщика составила порядка 18 тыс. рублей. Таким образом, у покупателей есть уникальная возможность приобрести квартиры с качественной отделкой по цене в несколько раз ниже себестоимости. Интерьер квартир с отделкой представлен в стиле современной классики, а также двух цветовых решениях: темном и светлом. Вне зависимости от выбранного варианта, во всех «однушках» установлены металлические входные двери, сантехническое оборудование, счетчики горячей и холодной воды, двухкамерные стеклопакеты на окнах. Полы в санузле и кухне выложены керамической плиткой, а в комнате – ламинатом. На стенах поклеены обои, а на кухне – фартук в рабочей зоне. Немаловажно, что проектом предусмотрено увеличенное количество розеток, чтобы удлинители не портили вид комнаты. Кроме того, в каждой квартире предусмотрен «теплый пол» в санузле, канализационный вывод для стиральной машины, а также трасса под кондиционер, который покупатель получает в подарок при подписании договора до конца июня. «Изначально весь объем предложения городского квартала был представлен без отделки, – говорит Лариса Швецова, генеральный директор компании ООО «Ривер Парк». – Однако с учетом пожеланий клиентов мы вывели ограниченный пул «под ключ» во второй очереди проекта. Это не первый подобный опыт – в корпусах первой очереди также велась реализация небольшого количества квартир с ремонтом, и все они были быстро распроданы. Выделение пула квартир с отделкой – весьма распространенная практика, особенно уже в готовых новостройках. Ведь сданные комплексы рассматривают в основном те, кто готов заселиться «здесь и сейчас» без длительных временных издержек. Но самое сложное, это, пожалуй, найти тот самый баланс между затратами и рыночной стоимостью отделки. К примеру, в нашем проекте мы не даем скидки, зато предоставляем возможность приобрести квартиру с качественной отделкой по цене черного ремонта. Это позволит нам реализовать сформированный отложенный спрос

со стороны тех, кто по разным причинам не готов приобретать жилье без отделки». Напомним, вторая очередь городского квартала комфорт-класса «Ривер Парк» включает три монолитных дома переменной этажности. Одна из ее особенностей – организация придомового пространства – территория приподнята над дорогой на три метра, поэтому прохожие с улицы не смогут попасть во двор. Доступ на территорию возможен только через консьержа. Во «дворе без машин» проведено ландшафтное озеленение, высажены взрослые деревья, смонтированы спортивные и детские площадки, разделенные не только по возрастам, но даже интересам. «Доля жилья с отделкой в старых границах Москвы составляет 14%, – отмечает Наталья Круглова, генеральный директор компании «Метриум», участник партнерской сети CBRE. – Причем в массовом сегменте каждая четвертая квартира продается «под ключ». И если для покупателей такой выбор – это способ сэкономить деньги и время, то для девелопера реализация жилья с готовым ремонтом – в первую очередь диверсификация предложения, а не источник получения дополнительного дохода. В условиях рекордной конкуренции продавцы попросту не могут себе позволить зависить цены на ремонт. Поэтому сейчас себестоимость отделки сопоставима с ее рыночной ценой, а в редких случаях оказывается даже ниже, что можно считать альтернативным вариантом «стандартному» дисконту».