

ДОМ

www.kommersant.ru/region/spb

Понедельник 2 ноября 2009 №204/П (№4259 с момента возобновления издания)

Кризис внес небольшие коррективы в ценовой рейтинг районов Петербурга по предлагаемому жилью. Спальные районы, традиционно считавшиеся престижными, стали постепенно снижать стоимость жилья, и, напротив, в районах, ранее считавшихся аутсайдерами, наблюдается небольшая коррекция в сторону повышения. Причина в том, говорят строители, что в престижных районах, где строилось всегда много жилья, образовался переизбыток предложения. В менее популярных районах из-за того же кризиса уже стал образовываться небольшой дефицит жилья.

Кризис-уровнитель

пространство для жизни

Ольга Бойко, начальник отдела аналитики группы компаний «Аверс», говорит, что наиболее дорогими по стоимости вторичного жилья являются центральные районы: Петроградский, Василеостровский, Центральный и Адмиралтейский. «Исторический центр всегда пользуется спросом, независимо от кризиса», — констатирует госпожа Бойко.

«Самыми дешевыми и непопулярными районами остаются Красносельский (в силу минимальной транспортной доступности и непрестижности) и Невский (с учетом большого количества промышленных предприятий и локальных зон с повышенной криминогенной обстановкой). Также относительно дешевое жилье предлагается во Фрунзенском районе. Необходимо отметить, что на цены влияет качество предлагаемого жилья в этих районах и структура жилого фонда по типу домов (в основном это дома первых массовых серий — «хрущевки» и «брежневки»). По рынку нового строительства — аналогичная ситуация. Также необходимо учитывать тип строящегося жилья. В престижных районах строится жилье повышенной комфортности, бизнес и элита. В районах-аутсайдерах, что и понятно, типовое — в большей степени панельное и монолитное — жилье экономкласса», — продолжает госпожа Бойко.

Вера Серезина, директор управления аналитического маркетинга холдинга RBI (в него входят компании RBI и



Приморский район, традиционно являвшийся одним из наиболее дорогих в массовом сегменте, сегодня входит в тройку наиболее дешевых районов наравне с Невским и Красносельским

«Северный город») отмечает, что кризис внес некоторые коррективы в традиционный районно-ценовой расклад, поскольку

важным фактором стал объем предложения в районе. «Если объем предложения небольшой, то стоимость жилья будет

выше, если район насыщен новостройками — то, очевидно, средняя цена квадратного метра будет ниже. Так, Приморский

район, традиционно являвшийся одним из наиболее дорогих в массовом сегменте, сегодня входит в тройку наиболее деше-

вых районов наравне с Невским и Красносельским. Причина в том, что Приморский район сегодня активно застраивается.

Зато в тройку наиболее дорогих по стоимости (вместе с Василеостровским и Московским) попал Кировский район в связи с тем, что там сегодня наблюдается дефицит предложения. Цена за кв. м во Фрунзенском и Калининском районах, где жилье традиционно было недорогим, сегодня увеличилась, опять же в силу сокращения объема предложения в этих районах», — рассуждает госпожа Серезина.

Илья Логинов, директор департамента консалтинга и аналитики компании «МИР недвижимости» подтверждает слова коллег из холдинга RBI: «Чаще всего низкие цены обусловлены высокой конкуренцией. Так, в одном из самых престижных и популярных районов — Приморском — практически самые низкие цены только в Красносельском районе, где помимо высокой конкуренции и наименьший спрос. Традиционно Красносельский район не отличался популярностью и престижностью. Думаю, что в ближайшие 5–7 лет ситуация как в Приморском, так и в Красносельском районах не изменится — слишком большой объем перспективной застройки. Зато, когда будут выстроены все проекты комплексного освоения территорий, а также проекты транспортной сети, рейтинг популярности районов сильно скорректируется. Не исключено, что Красносельский район станет одним из самых популярных и дорогих, как, например, Юго-Запад Москвы», — полагает он.

(Окончание на стр. 14)

страница **14**

Риелторов подкашивают иррациональность
и специфика региональных рынков

страница **14**

Обратная сторона ликвидности
Популярное жилье упало в цене сильнее всего

страница **15**

Размытый пентхаус
Эксперты не определились в понятиях

страница **15**

Равный двум пожарам
Выгоды от переезда можно ждать два года

страница **16**

Условный рефлекс арендодателей
повысил стоимость съема жилья на 20%

EBEL

THE ARCHITECTS OF TIME



ЖИЗЕЛЬ НОСИТ
ЧАСЫ EBEL BRASILIA

Санкт-Петербург
Думская ул. 2, т. (812) 333-34-90
ул. Маяковского 1, т. (812) 273-51-59
Невский пр. 20 т. (812) 312-09-21
П.С., Большой пр. 46, т. (812) 235-07-66



П.С., Большой пр. 57, т. (812) 232-93-85
Владимирский пр. 3, т. (812) 713-22-84
Невский пр. 44 (Grand Palace), т. (812) 571-36-78
Москва, ул. Б. Якиманка 22, т. (495) 995-21-76
www.imperial-td.ru

ДОМ

Кризис-уравнитель

пространство для жизни

(Окончание. Начало на стр. 13)

Он согласен с мыслью, что люди чаще всего покупают квартиру там, где они привыкли жить. Так как в районах приблизительно равное количество населения, то и популярность районов примерно равна. «Но все-таки традиционно наибольшим спросом пользуются северные районы (Приморский, Калининский, Выборгский). Южные районы, кроме Московского, существенно менее популярны», — отмечает он.

Объем предложения влияет и на цены в центральных районах. «Из центральных районов наименьшей популярностью среди покупателей элитного жилья пользуется Адмиралтейский район, но из-за отсутствия конкуренции цены на первичном рынке в этом районе выше, чем, например, в активно застраиваемся Петроградском», — рассуждает господин Логинов.

Константин Костин, директор по развитию London Consulting & Management Company | ICMSJ отмечает, что стоимость жилья на вторичном рынке в Адмиралтейском и Василеостровском районах за период сентября 2008 года — сентябрь 2009 года снизилась в среднем на 20%, в Центральном — на 14%, меньше всего средняя цена упала в Петроградском районе — на 13%. «По сравнению с другими районами Петербурга, такую динамику можно считать позитивной», — говорит господин Костин. Центральные районы, считавшиеся самым дорогим до кризиса, сегодня на втором месте по стоимости жилья. В сентябре 2008 года кв. метр здесь оценивался в 123,3 тыс. руб., в январе 2009-го — в 109,3 тыс. руб., в сентябре 2009 года цена упала до 104,8 тыс. руб. «Самым востребованным в историческом центре Петербурга остается Петроградский район, стоимость метра здесь снижается наиболее плавно. В сентябре 2008 года здешний «квадрат» стоил 122,5 тыс. руб., в январе 2009-го — 117,5 тыс. руб., в сентябре — 106,4 тыс. руб.», — говорит господин Костин.

Сергей Дроздов, генеральный директор агентства «Петербургская недвижимость» считает, что нет в городе районов хороших и плохих. «Есть различное предложение и различный спрос. Кому-то интересно жилье в Красносельском районе, например, а кому-то такое предложение не подойдет. Например, если раньше в некоторых зонах этого района спрос формировался местными «аборигенами», то сейчас ситуация поменялась — здесь появилось достаточно большое число новых домов, добавился хороший жилой фонд, и картина

уже другая. Здесь есть ликвидные однокомнатные квартиры (причем дешевле, чем в других «спальниках»), которые сейчас пользуются наибольшим спросом на рынке, а значит, есть и покупатели», — отмечает он.

По словам господина Дроздова, в настоящее время Невский район — один из лидеров по числу сделок на вторичном рынке. Это связано с тем, что наиболее популярное жилье — небольшие однокомнатные и двухкомнатные квартиры — здесь дешевле, чем во многих других спальных районах. Правда, район также неоднороден. «Так, активный спрос и достаточно престижное и далеко не дешевое жилье располагается в районе станции метро «Проспект Большевиков». Также интересны квартиры в домах 137-й серии и кирпичных зданиях, построенных несколько лет назад в районе станции метро «Рыбацкое»: неплохой жилой фонд, близкое метро, а вот цены за счет удаленности этой зоны сравнительно невысокие. Популярны и квартиры в пятиэтажках и панельных домах 70-х годов в районе станции метро «Улица Дыбенко». А вот район «Пролетарской» и дома вдоль пр. Обуховской обороны спросом не пользуются за счет плохого качества жилого фонда и удаленности от центра», — говорит господин Дроздов.

По данным «Петербургской недвижимости», в сентябре текущего года, несмотря на общее понижение цен, однокомнатные квартиры в домах панельных серий 70-х годов постройки и кирпичных новых домах подорожали в среднем на 50 и 100 тыс. рублей соответственно. За последний месяц лидерами спроса среди районов оказались Приморский и Красносельский районы. В сентябре, как и в августе, наибольшим спросом пользовались комнаты в домах «старого» фонда в трехкомнатных и четырехкомнатных квартирах площадью 15–18 кв. м по цене 1,2 млн руб., однокомнатные квартиры в Приморском районе по цене 2,75–2,9 млн руб., в «старой панели» в Калининском районе по цене 2,6 млн руб. Среди двухкомнатных квартир наибольшей популярностью пользовались жилье в двухкомнатных хрущевках Московского района по цене 3,1 млн руб.

Михаил Бимон, директор консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что в районах «высокой степени популярности» средняя цена в сентябре 2009 года находится на уровне среднегодовой, исключение составляют Кировский район, где цена ниже среднегодовой на 3%, и Московский район, где средняя цена выше среднегодовой на те же 3%.

В районах «средней степени популярности» исключение в сентябре месяце составил традиционно Красногвардейский район, где средняя цена ниже среднегодовой на 12%. В Калининском и Фрунзенском районах средняя цена выше среднегодовой соответственно на 8 и 1%.

В некоторых районах «низкой степени популярности» разрыв в средней цене предложения за кв. м жилья уменьшился: в Красносельском районе, по сравнению с августом 2009 года, он составил 8%. В Невском районе средняя цена предложения за кв. м осталась выше среднегодовой на 2%, что объясняется достаточным количеством объектов строительства, находящихся на высокой стадии готовности.

По данным АН «АРИН», сегодня наиболее низкая стоимость кв. метра готового жилья в Красносельском, Невском и Фрунзенском районах — 67–72 тыс. руб., самые высокие цены в Центральном и Петроградском районах — около 105 тыс. руб. за кв. м.

Татьяна Кузьмина, руководитель отдела продаж «Строительного объединения „М-Индустрия“», также считает, что кризис может существенно скорректировать предпочтения покупателей. «В настоящее время для многих клиентов цена является определяющей: люди готовы ехать в Девяткино, Шушары, где за счет низких цен могут купить квартиру большей площади по сравнению с городскими районами», — отмечает госпожа Кузьмина. Екатерина Гуртова, директор по маркетингу ЗАО «ЮИТ Лентек» напоминает, что помимо престижных и непрестижных районов в каждом районе еще есть и наименее или наиболее популярные месторасположения.

С этой мыслью согласна и Татьяна Кузьмина: «Внутри каждого района есть наиболее популярные места для приобретения квартир. Это, как правило, дома рядом с метро, где имеется развитая инфраструктура: школы, детсады, поликлиники, медицинские учреждения, торговые центры, крупные сетевые магазины; или дома около зеленых зон, парков, скверов. „Изюмками“ можно назвать отдельные кварталы хрущевки или схожих по классу домов старой застройки, расположенные в удалении от метро и примыкающие к различным промышленным зонам или шумным транспортным магистралям, особенно те, где по каким-то причинам не ведется строительство новых объектов».

Вера Сереева считает, что дальнейшая ситуация с ценообразованием в районах во многом может зависеть от того, каким будет объем предложения в районе. «Безусловно, есть статистика, которую вряд ли что-то изменит: жилье в труднодоступных, удаленных от центра районах — Красносельском, Фрунзенском — всегда будет стоить дешевле жилья в районах, приближенных к центру, а северные районы — Приморский, Выборгский — благодаря своему обилию лесопарковых зон будут несколько дороже южных», — заключает госпожа Сереева.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Обратная сторона ликвидности

Популярное жилье упало в цене сильнее всего

Цены

Кризис показал, что ликвидное жилье имеет и свои минусы. Именно те квартиры, которые до 2008 года пользовались высоким спросом и стоили дороже всего, в период экономических трудностей упали в цене наиболее заметно. Впрочем, эксперты говорят, что сейчас ситуация стала меняться — при первых позитивных признаках в экономике ликвидное жилье снова стало дорожать — быстрее, чем все остальные виды недвижимости.

По данным Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, цена на однокомнатные квартиры на вторичном рынке за год снизилась на 26%, на двухкомнатные — на 25%, «трешки» подешевели на 23%, многокомнатные — на 18%. В среднем за год цена жилья в рублях снизилась на 24%, т. е. в месяц в среднем цены снижались на 2%. С начала сентября темпы снижения замедлились и составляют не более 0,1–0,2%, практически не меняясь в пределах погрешности. Средняя цена «квадрата» выставленных на продажу квартир на вторичном рынке — 82 тыс. руб., снижение за год — 25 тыс. руб.

«Быстрее всех подешевели переоцененные панельные квартиры — на 28%, медленнее всегда имеющие своего потенциального покупателя квартиры в старом фонде — всего на 18%. Аналогичная ситуация на „первичке“ — „однушки“ и „двушки“ просели значительно: „трешек“, первые — на 21%, послед-

ние — на 19%. Многокомнатные — всего на 12%. В то время как в среднем цена на рынке строящегося жилья за год снизилась на 20%, средняя цена предложения — 72 тыс. руб. за „квадрат“, — рассказал Павел Соколов, вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Он говорит, что наиболее конъюнктурные экономичные «однушки» всегда острее реагируют на изменения на рынке — сильнее всего проседают в кризис и динамичнее прирастают во время первой же «оттепели». Так, за последнюю неделю «однушки» впервые в этом году подорожали на 0,5%, многокомнатные квартиры никак не отреагировали на осенний стресс: продолжали снижаться — на 0,1–0,2% в рублях.

Сергей Дроздов, генеральный директор агентства «Петербургская недвижимость», говорит: «Несмотря на оживление рынка, я бы не советовал продавцам завышать цены на свои квартиры. Ликвидного жилья — „хороших“ однокомнатных квартир, на которые цена, действительно, растет, — в продаже мало. Покупательская способность населения в прежнем объеме еще не восстановилась».

Ольга Бойко, начальница отдела аналитики группы компаний «Аверс» говорит, что на вторичном рынке жилья менее всего подешевели многокомнатные квартиры (от шести и более комнат). На первичном рынке меньше всего подверглись коррекции цены на трех- и четырехкомнатные квартиры (по стоимости за 1 кв. м).

Заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов считает, что практически не дешевеют или дешевают медленнее остальных элитные квартиры, которые были не переоценены, цены на которые были адекватными. «Спрос на такие квартиры существует всегда, цены на них значительно не снижаются. Все остальные квартиры не застрахованы от снижения цен. При прочих равных условиях повысить стоимость квартиры можно несколькими способами — провести легкий косметический ремонт, привести в порядок лестничную клетку — закрасить надписи на стенах, вкрутить лампочки... Кроме этого, визуально площадь квартиры можно увеличить, освободив ее от мебели», — рассказывает он.

Илья Логинов, директор департамента консалтинга и аналитики компании «МИР недвижимости», уверен, что медленнее всего дешевеют квартиры в объектах с продуманной концепцией и четким уникальным позиционированием. «Проект, который нашел свою нишу, будет всегда выше рынка. Но это не единственные условия. Первостепенную важность имеют гарантии надежности. Сегодня верят гарантиям Сбербанка и города. К гарантиям других банков и страховых компаний пока очень слабое доверие. В то же время если объект поддерживается Сбербанком, то цены на него не просто не падают, а постоянно растут, и это практически не влияет на темпы продаж. Они стабильно высо-

кие. Второй важный ориентир для покупателей — это известность и надежность застройщика. Средние продажи по каждому объекту у компаний-лидеров в разы выше среднерыночных темпов продаж», — говорит господин Логинов. По его мнению, у компаний, которые сегодня испытывают трудности с реализацией и вынуждены снижать цены на квартиры, есть несколько путей. Первый — сотрудничать со Сбербанком. Этот банк готов сегодня профинансировать строительство 1 000 000 кв. м жилья. Важное условие — проект придется переводить под 21-й закон, а это трудоемкий и затратный процесс. Второй путь: сотрудничать с государством (продавая квартиры городу или участвуя в тендерах на строительство). В этом случае продажа части квартир городу по низким ценам даст возможность поднять цены на остальные квартиры, приобрести статус партнера города. Третьим вариантом может стать сотрудничество с крупными застройщиками, реализующими совместные девелоперские проекты. В этом случае придется разделить заработанные деньги и часто далеко не в равной пропорции. Наконец, девелопер может сотрудничать с брокерской компанией, которую знает и которая умеет продавать квартиры. «Но если риелторская компания ценит свою репутацию, то она не будет работать со всеми подряд застройщиками. Придется доказать свою способность выполнить обязательства по

строительству дома», — отмечает господин Логинов.

Екатерина Гуртова, директор по маркетингу ЗАО «ЮИТ Лентек», считает, что в условиях кризиса особенно актуальна отделка жилья, поскольку таким образом клиенты избавлены от лишних затрат как финансовых, так и временных.

Андрей Соколов, руководитель аналитического департамента Гильдии управляющих и девелоперов, рассуждает: «Если говорить о современном жилье экономкласса (кирпич-монолит и панель), то в кризис меньше всего дешевеют малогабаритные квартиры, расположенные в местах с привлекательной локацией — в зонах с хорошей транспортной доступностью и не очень далеко от центра. Особенно хорошо, если эти квартиры продаются покупателям уже с отделкой — как, например, в домах ГДСК. Наиболее сильно подешевели „хрущевки“, „корабли“ и „брежневские панели“ — на 20% с начала года. Современный кирпич-монолит упал на 18%, „сталинки“ снизились на 15%», — говорит господин Соколов.

В связи с тем, что наиболее сильно в цене просели проекты жилья бизнес-класса, многие начинают переформатировать такие проекты в экономкласс, есть проекты переделки обычного экономкласса — за счет снижения площади квартир, уменьшения количества двух-трехкомнатных квартир, уменьшения высоты потолков и др.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Риелторов подкашивают иррациональность

и специфика региональных рынков

посредники

Риелторский бизнес остается в России делом локальным. За почти два десятилетия существования в России не появилось ни одной крупной транснациональной компании. Попытки выхода в регионы предпринимаются регулярно, однако существенных успехов в создании бренда, который знают все и которому доверяют все, пока так и не достигнуто. Причиной этого, как говорят специалисты, является «односторонняя» миграция — из регионов в крупные города поток потенциальных покупателей жилья не иссякает даже в кризис. А ехать из столиц в глубинку желающих не было ни в трудные, ни в «тучные» времена. Кроме того, на рынке жилья, в отличие от рынка коммерческой недвижимости, где, например, западные компании чувствуют себя гораздо увереннее, гораздо более сильно развит «иррациональный фактор».

Вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области Павел Соколов отмечает, что рынок недвижимости в российских регионах — локальный и во многом специфичный. «Миграционные процессы односторонности — дешевая рабочая сила пополняет ряды гастарбайтеров в промышленных центрах, что, безусловно, влияет на рынок аренды в определенном сегменте, но без легализации рабочей силы, без развития

ипотечного кредитования не предполагает серьезного влияния на объемы сделок. В то же время не менее 15% сделок на петербургском рынке проходят с участием иностранных покупателей, т. е. около 10–15 тыс. семей в год пополняют число петербуржцев. Однако лишь сотая часть трудовых мигрантов, готовых временно или постоянно осесть в Петербурге. Объемы межрегиональных сделок ничтожны, поэтому агентство, специализирующиеся только на этом сегменте рынка, практически нет. Разовые сделки риелторы стараются проводить с постоянными проверенными партнерами. „Варяги“ из других городов практически не приживаются, т. к. риелторские бренды мало раскручены, а стандартизации менеджмента в агентствах в разных регионах добиться не удается», — говорит господин Соколов.

Олег Пашин, заместитель генерального директора компании «Петербургская недвижимость», согласен с мыслью коллеги о специфичности рынка: «Например, выход в Петербург московских девелоперов, равно как и других, „неместных“, компания, связан с рядом проблем. Часто в том числе и столичные строительные компании не имеют детальной картины ситуации на местном рынке и не знают его специфики. Причем важно не только общее понимание того, будет ли дорожать или дешеветь недвижимость,

но важно знать, дом какого класса будет наиболее „продаваем“ в этом конкретном месте, какие в нем должны быть квартиры, планировки, по каким ценам лучше их продавать, чтобы получить наибольшую прибыль в самые короткие сроки и выйти на плановую рентабельность», — говорит господин Соколов.

Сергей Дроздов, генеральный директор агентства «Петербургская недвижимость», отмечает, что специфика работы в регионах ощущается, стоит лишь отъехать на несколько десятков километров от Петербурга: «Даже в небольшой Гатчине, где у нас отделение агентства, есть свои особенности работы. Востребованы и используются спросом свои направления деятельности, а какие-то услуги не нужны. Надо быть более гибким и понимать, что не надо создавать на другом рынке свои правила игры, а нужно работать по правилам игры этого рынка».

Специалисты строительной компании STEP считают, что причина неразвитости транснационального рынка риелторских услуг связана также с тем, что небольшие агентства недвижимости не в состоянии осуществить масштабную региональную экспансию из-за ее дороговизны. А крупные компании, планирующие выход в новые регионы, сталкиваются с кадровой проблемой, актуальной для многих отраслей. «К

примеру, когда STEP начал строительство завода в Череповце, компании пришлось высаживать десант петербургских специалистов, так как некоторые вакансии не удалось закрыть с помощью местных жителей. Для агентства недвижимости такая схема невозможна: покупатель больше доверяет местному риелтору, с которым уже имел дело, либо которого ему посоветовали знакомые. Поэтому агентства недвижимости вынуждены покупать специалистов со сложившейся репутацией и собственной базой контактов, что еще больше увеличивает их затраты. Таким образом, стоимость выхода на рынок достаточно высока. С другой стороны, при сложившихся ценах на недвижимость, когда квадратный метр в Москве в несколько раз дороже, чем в любом городе-миллионнике, крупным компаниям выгодно развиваться в столице.

Риелторский бизнес в Москве обеспечивает более высокий доход и окупается быстрее, чем в регионах. Резюмируем: пока будет сохраняться сложившаяся ценовая ситуация при существующем высоком спросе на столичную недвижимость, массовой экспансии на региональные рынки не предвидится», — заключают в STEP.

Андрей Тетухин, председатель совета директоров АРИН при этом указывает на то, что в сегменте коммерческой недвижимости развитие внутри-

российских и международных риелторских брендов идет проще: «Структура работы здесь все же более смещена в сторону рационального мышления, рациональной покупки. Больше укладывается в экономическую эффективность и расчет, а цифры у всех одинаковые. Локальный специалист привлечет более точные и корректные цифры, но законы физики справедливы для всех. Область жилья значительно более иррациональная. Здесь люди зачастую покупают недвижимость исходя из своих ощущений: „Нравится и все“. Здесь рациональные законы действуют в значительно меньшей степени».

Илья Логинов, директор департамента консалтинга и аналитики компании «МИР недвижимости», считает, что международные компании не имеют успеха на рынке жилья по причине того, что они неизвестны населению. Кроме того, их названия часто непривычны для запоминания, что усложняет формирование известности. «На рынке коммерческой недвижимости ситуация иная. Корпоративные клиенты очень тщательно анализируют партнеров, проводят тендеры. Опыт, знания, портфель проектов международных компаний являются серьезными преимуществами их работы на рынке. Известность здесь не играет роли», — резюмирует он.

РОМАН РУСАКОВ

Район	Цена USD	Цена руб.
Василеостровский	2670	81 136
Кировский	2414	73 345
Московский	2373	72 117
Калининский	2263	68 754
Выборгский	2223	67 541
Фрунзенский	2158	65 564
Красногвардейский	2119	64 400
Приморский	2092	63 582
Невский	2060	62 586
Красносельский	2007	61 001

Источник: данные холдинга РВБ



**СТРАХОВОЕ
РОССИЯ
ОБЩЕСТВО**

СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО «РОССИЯ» ПРИНИМАЕТ НА СТРАХОВАНИЕ:

- ♦ ВАШУ КВАРТИРУ, ДОМ ИЛИ ДАЧУ
- ♦ ОТДЕЛКУ И ОБОРУДОВАНИЕ
- ♦ ДОМАШНЕЕ ИМУЩЕСТВО, ЦЕННЫЕ ПРЕДМЕТЫ

А ТАКЖЕ

- ♦ ГРАЖДАНСКУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРИ ЭКСПЛУАТАЦИИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

2010 ПОДПИСКА

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛИЦА ДИВЕНСКАЯ, ДОМ 3
(812) 336 3467, 336 3030

г. АРХАНГЕЛЬСК, ул. ПОМОРСКАЯ, д. 2, (8182) 20 15 79
г. ВЕЛИКИЙ НОВГОРОД, ул. ГАЗОН, д. 7/1, (8162) 73 84 84
г. ВОЛОГДА, ул. ГЕРШЕНА, д. 56, (8172) 72 32 70, 72 31 71
г. КАЛИНИНГРАД, пр. МОСКОВСКИЙ, д. 50, (4012) 72 15 50, 72 15 55
г. МУРМАНСК, ул. ПРОФСОЮЗОВ, д. 24, (8152) 45 12 34, 45 44 73, 47 65-82
г. ПЕТРОВЗАВОДСК, ул. ДЗЕРЖИНСКОГО, д. 3, (8142) 76 50 06, 76 30 36
г. ПСКОВ, ОКТЯБРЬСКИЙ ПР., д. 50, к. 1 (3 этаж), (8112) 79 35 07, 79 35 08
г. СЫКТЫВКАР, ул. ПЕРВОМАЙСКАЯ, д. 70, (8212) 24 46 76, 44 77 74

качественная
бизнес-информация
с доставкой в офис

Дарим подарки для постоянных подписчиков.

Подробнее на www.kommersant.ru/region/spb

- Оформите подписку на газету «Коммерсантъ» удобным для Вас способом:
 - через редакцию;
 - через альтернативные агентства;
 - через Почту России.
- Дополнительная информация о подписке по телефону: (812) 271-36-35, fomina@spb.kommersant.ru

- Вместе с газетой «Коммерсантъ» Вы получаете:
 - еженедельное глянцево приложение
 - «Коммерсантъ Weekend»;
 - цветные тематические бизнес-приложения;
 - ежеквартальный журнал о товарах и услугах «Коммерсантъ КАТАЛОГ».

ДОМ

Равный двум пожарам

Выгоды от переезда можно ждать два года

Коммерческая недвижимость

Экономические сложности последнего года заставляют владельцев бизнес-центров активнее искать арендаторов и прибегать к переманиванию их у конкурентов. Независимо от мотивов, перед каждой компанией, принявшей решение о поиске нового офиса, стоит необходимость просчитать, сколько будет стоить переезд. Специалисты говорят, что даже если дисконт в новом офисе по стоимости аренды будет значительно выше, затраты на переезд окупятся не ранее, чем через полгода. А могут окупиться и до двух лет.

Филипп Леонов, коммерческий директор ИСГ «Сплав», отмечает, что в период экономического спада существовал большой спрос на объекты коммерческой недвижимо-

сти. «Фирмы расширялись, переезжали в новые просторные офисы, появлялись новые игроки на рынке, которым также были необходимы площади для ведения бизнеса. За последний год ситуация кардинально изменилась. Многим компаниям пришлось пересматривать свои бюджеты и статьи расходов, в связи с чем произошли и уменьшения арендуемых ими площадей в бизнес-центрах, некоторые из них вовсе прекратили свое существование или были вынуждены менять свои офисы на более дешевые, новых фирм на рынке аренды мало, поэтому наблюдается общий спад в сфере офисной недвижимости. В этих условиях собственникам бизнес-центров, управляющим компаниям

приходится приспосабливаться к нынешним условиям, вступать в диалоги с арендаторами, предлагать условия, которые устроили бы обе стороны. Некоторых игроков рынка коммерческой недвижимости, кризис вынудил прибегнуть к ужесточению маркетинговой политики, которая сводится к демпингу цен и прямому переманиванию арендаторов конкурентов. Для арендатора сейчас существует возможность значительного улучшения своих площадей за счет переезда в бизнес-центры более высокой классности. Однако существуют некоторые риски: стоимость самого переезда и вероятность того, что через некоторое время ставки аренды, которые изначально привлекли клиента, будут повышены», — говорит господин Леонов.

Директор по управлению NAI Besag Наталья Скаландис говорит, что для того, чтобы переманить арендатора, бизнес-центр должен предложить условия, при которых затраты арендатора на переезд и аренду по итогам года не только окупятся, но и будут ниже нынешних расходов на аренду. «Соответственно, в зависимости от арендатора и текущих условий аренды переманивающий бизнес-центр должен предложить ставку на 3–16% ниже той, по которой арендатор сидит сейчас», — говорит госпожа Скаландис.

«Данные нашего маркетингового исследования в III квартале показали, что для того, чтобы арендатора удержать, арендодатели снижают заявленные ставки на 10–30%, для крупных якорных арендаторов дисконт может состав-

лять до 50%. В среднем по бизнес-центрам классов А и В дисконт составляет 40–60%. Однако все эти скидки, как правило, не афишируются, чтобы, во-первых, не обрушить рынок, а во-вторых, чтобы другие сидящие на объекте арендаторы не потребовали аналогичных скидок», — отмечают в NAI Besag.

Помимо скидки, бизнес-центры закупают арендаторов увеличением арендных каникул на срок от двух недель до месяца, дополнительными местами на парковке (плюс одно-два места), дополнительными платными и бесплатными услугами (учет рабочего времени сотрудников с помощью калиток на входе, платежные терминалы и т. п.). При прочих равных арендатор выберет тот бизнес-центр, в котором есть возмож-

ность оплаты счетов, заказа билетов и прочие услуги.

Важно также количество операторов на объекте. Сейчас многие арендаторы вынуждены существенно переплачивать за связь из-за того, что в бизнес-центре на условиях эксклюзива работает один оператор. В таком случае наличие в офисе центра нескольких (хотя бы двух) альтернативных операторов станет существенным аргументом в пользу переезда. Сам же переезд стоит от 1,5 до 3,5 тыс. рублей за одно рабочее место. Это зависит от количества рабочих мест в компании (крупной компании могут сделать скидку), планировки бизнес-центра, в который переезжает компания (сложная планировка может затруднить, к примеру,

проведение коммуникаций), количества коммуникаций для проведения.

Все зависит от численности

Стоимость переезда зависит в первую очередь от количества сотрудников и площади арендуемого помещения. Для примера, специалисты компании Maris Properties in Association with CBRE предлагают рассмотреть самый распространенный вариант — офис компании N численностью 15 человек, занимающий 100 квадратных метров в бизнес-центре класса В+ и планирующий переезд в офисный центр такого же класса, но с более низкой арендной ставкой. Все затраты на переезд можно условно разделить на прямые и косвенные.

(Окончание на стр. 16)

Размытый пентхаус

Эксперты не определились в понятиях

Вид сверху

В последние годы нередко можно встретить предложения о продаже пентхаусов. Однако, как говорят эксперты, в Петербурге предложение жилья, которое бы могло подойти под классическое определение «пентхауса», единично.

Эксперты говорят, что настоящие пентхаусы могут быть расположены только в доме класса de luxe. Основные требования: квартира на последнем этаже здания, которая не имеет общих внешних стен с другими квартирами дома, что подразумевает панорамный вид на все четыре стороны; собственные лифты или лестницы, отдельные системы инженерного обеспечения, в частности индивидуальные системы вентиляции и кондиционирования; второй свет, высокие потолки, до 6–8 м в холле; большая открытая терраса с великолепными видами

на город, воду или парковую зону. Генеральный директор компании «Петрополь» Марк Лернер говорит, что для пентхауса обязательными требованиями являются панорамное остекление, наличие открытой видовой террасы, собственный лифт или отдельный вход, автономные системы инженерного обеспечения, высокие потолки (не менее 3,5 м). Возможно наличие бассейна, зимнего сада. Илья Логинов, директор департамента консалтинга и аналитики компании «МИР недвижимости», говорит, что пентхаус — это, по сути, «дом на крыше небоскреба», то есть единственная квартира на этаже, имеющая вид на все стороны света. «Открывающийся вид может быть на море, на центр города, реку, на горы. В любом случае этот вид должен завораживать. Именно ради этого вида покупатели пентхаусов готовы переплачивать огромные деньги и жить в

многоквартирном доме. Как правило, эта квартира имеет роскошные террасы по 100 и более метров, высокие потолки — до 5 метров. Площадь такой квартиры начинается от 200 метров и доходит до 600 метров. Лифт поднимается прямо в квартиру. Таких предложений в Петербурге единицы. Стоимость такого жилья за квадратный метр минимум в 2–3 раза выше, чем стоимость квартиры с похожими видовыми характеристиками этажом ниже», — говорит господин Логинов.

Вера Сереева, директор управления аналитического маркетинга холдинга RBI (в него входят компании RBI и «Северный город»), в качестве примера разницы в цене приводит дом на Тверской ул. (Центральный район): цена за кв. м двухуровневой квартиры со свободной планировкой общей площадью 235 кв. м — \$15 000, цена за кв. м в пентхаусе в этом же доме общей площадью 280 кв. м — \$28 572.

Ольга Бойко, начальник отдела аналитики группы компаний «Аверс», считает, что классических пентхаусов в городе нет вообще. «По американским меркам пентхаус — это практически целый отдельный дом, коттедж на крыше. В крайнем случае — это единственная квартира, которая расположена на верхнем этаже жилого здания, полностью остекленная, с шикарным видом, с отдельным лифтом и т. д. То, что позиционируется как пентхаусы, — достаточно удачно расположенная квартира на верхнем этаже дома с отличными видовыми характеристиками», — говорит Ольга Бойко. По ее мнению, наиболее близко к пентхаусам стоят квартиры в ЖК «Новая звезда» на Песочной набережной (RBI), в ЖК «Аврора» (Источник-строй), ЖК «Мойблан» («Строймонтаж»), в доме по ул. Кораблестроителей, 32 («Эталон-ЛенСпецСМУ»), в доме на наб. Робеспьера, 4

(«Возрождение Санкт-Петербурга»), в ЖК «Дом у моря» на наб. Мартынова («Возрождение Санкт-Петербурга»).

Константин Костин, директор по развитию London Consulting & Management Company | LCMC, также согласен, что классических пентхаусов в общепринятом понимании в нашем городе нет и не было. «Причина, по которой таких объектов у нас нет, по сути, в отсутствии платежеспособного спроса на такое специфическое жилье. Вернее, это отсутствие желания у покупателей значительно переплачивать за то, что им не совсем понятно, не известно, возможно, совсем не так уж комфортно и уж тем более не традиционно. Тем более сейчас, когда экономическая ситуация не самая лучшая», — говорит господин Костин.

Вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области Павел Созинов говорит, что многие

владельцы последних этажей, рекламировавшихся застройщиками как видовые или даже выдававшихся за пентхаусы, после сдачи дома бывают неприятно удивлены наличием всевозможных труб, электрооборудования и прочих элементов инженерной мысли, наиболее отчетливо проявляющихся в подвалах и на верхних этажах. «Удивляют и сквозняки, возникающие зачастую из-за недостаточного опыта возведения высотных домов, отсутствие мусоропроводов. В то же время цена на видовые этажи часто дифференцируется застройщиками в зависимости от высоты. «Панорамные» квартиры в новых домах в спальных районах, как наиболее дорогие, штучные объекты, редко быстро находят своего покупателя, тем более что по цене они вступают в конкуренцию с новыми «невидимыми» квартирами в более престижных центральных районах», — рассуждает господин Созинов.

О размытости понятия «пентхаус» говорит и Татьяна Кузьмина, руководитель отдела продаж «Строительного объединения „М-Индустрия“». Она считает, что пентхаусы могут располагаться не только в элитных, но и в домах бизнес-класса. При этом она полагает, что стоимость кв. метра в пентхаусе может быть сопоставима или даже ниже стоимости метра в обычной квартире, так как речь идет о продаже больших площадей. «Сегодня такую продажу можно сравнить с торговлей крупным оптом. Например, в комплексе „Поэма у трех озер“ из-за текущей рыночной ситуации мы пришли к решению перепроектировки потенциальных пентхаусов на несколько одно- и двухкомнатных видовых квартир. Именно потому, что стоимость квадратного метра на такие квартиры сейчас выше», — поясняет она.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

КОНТЕКСТ

ПАРКИНГИ

В Пулковском увеличится количество автостоянок

Комитет по транспортно-транзитной политике Петербурга провел исследование рынка парковочных услуг в аэропортах Европы, Москвы и Санкт-Петербурга. Оно показало, что в рамках реконструкции аэропорта «Пулково» количество парковочных мест в будущем хабе должно возрасти в пять раз. В настоящее время в аэропорту «Пулково» представлены различные варианты парковки автомобилей: платные парковки, бесплатные места для парковки, многоэтажный паркинг. Весь парковочный комплекс двух терминалов рассчитан на 1 700 машино-мест, из которых примерно 250 — это парковочные места на неохраемых бесплатных парковках. Пассажиропоток аэропорта в 2008 году составил 7,1 млн пассажиров.

В рамках проекта развития аэропорта «Пулково» к концу 2013 года будет построен новый централизованный пассажирский терминал из расчета пассажирооборота 17 млн пассажиров в год, а парковочный комплекс аэропорта будет существенно модернизирован и расширен до 7200 машино-мест. Кроме того, в непосредственной близости от нового терминала будет построена бесплатная стоянка для краткосрочной остановки автомобильного транспорта.

Парковочные комплексы аэропортов крупнейших европейских городов, как правило, рассчитаны в среднем на 10 000 машино-мест.

Что касается стоимости парковки, то стоимость одного часа стоянки как в российских аэропортах, так и в европейских составляет порядка 2–3 евро (в российских — 100–120 рублей). В аэропорту Heathrow зафиксирована достаточно высокая стоимость 1 часа парковки — 6,6 евро, немного меньше в аэропортах Парижа и Франкфурта — 4 евро. В зарубежных аэропортах очень популярна услуга бесплатного первого часа стоянки. В аэропорту Санкт-Петербурга и Москвы такое бесплатное пребывание на стоянке не более 15 минут.

Оставить машину на открытой охраняемой стоянке терминала «Пулково-1» на неделю составит примерно 2100 рублей, на стоянках столичных аэропортов (близо расположенных к терминалу) — от 3500 рублей, а на парковке в Хельсинки, в аэропорту Vantaa — 32 евро (1400 рублей). Самыми дорогими среди зарубежных аэропортов оказались аэропорты Парижа (Charles De Gaulle) и Лондона (Heathrow). Недельная стоянка здесь обойдется автовладельцу в 130 и 119 евро соответственно. Роман Русаков

DIADEMA
CLUB HOUSE
de Luxe

КРЕСТОВСКИЙ ОСТРОВ
ДЛЯ ТЕХ, КТО ПРИВЫК
К САМОМУ ЛУЧШЕМУ

Архитектурное бюро Земцов, Кондиан и партнеры



www.diademaclubhouse.ru

Вид из окон на Елагин остров

Константиновский пр., участок 1
(южнее пересечения Депутатской ул. и ул. Вакуленчука)Безупречный дом на Крестовском:
продумана каждая детальПентхаусы с собственными лифтами и террасами
Wellness-центр / Тренажерный зал

Подземный паркинг / Не менее двух машиномест на каждую квартиру

Зимний сад с лобби-баром, ресепшн и променадом

Круглосуточная охрана / Системы контроля доступа

Отделочные материалы высочайшего качества

КРЕСТОВСКИЙ
ОСТРОВ
ПРЕДЛАГАЕТ
СВОЙ
ЛУЧШИЙ
ПРОЕКТ

+7 (812) 995 55 66

управляющая компания

«КРЕДО-ИНВЕСТ»

+7 (812) 363 22 22

эксклюзивный агент



ДОМ

Равный двум пожарам

Выгоды от переезда можно ждать два года

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

(Окончание. Начало на стр. 15)

К прямым затратам относятся мебель, вещи сотрудников, оргтехника, сборка-разборка, упаковка, перевозка, телефония (прокладка телефонных линий, подключение и настройка АТС, а также компьютерная разводка, установка Интернета, планирование, прокладка локальной сети, подключение оргтехники, перенос и настройка сервера), ремонт, перепланировка, другие возможные затраты (комиссионные агентам, оплата депозита, штрафные санкции за досрочное расторжение договора). К косвенным затратам относятся: непредвиденные расходы — поломка мебели, оргтехники во время переезда; потерянное время сотрудников — минимум один рабочий день; другое (юридическое оформление, смена юридического адреса, смена налоговой инспекции, информирование клиентов и партнеров о смене адреса, изготовление визиток, рекламной продукции с новым адресом).

На стоимость транспортировки имущества существенное влияние оказывают габариты мебели, а также необходимость перевозки стойки ресепшен, комнаты переговоров, кухни, складских комнат и т. п. При организации переезда существует возможность снизить расходы на самостоятельную перевозку части вещей, их упаковку и сбор. Также расходы могут быть снижены, если пользоваться услугами не профессиональных мувинговых (от англ. «to move»), а транспортных компаний.

Мувинговые компании рассчитывают стоимость перевозки имущества, исходя из количества рабочих мест. Перевозка мебели сотрудников обойдется в сумму от 1 800 до 2 800 рублей за одно рабочее место (в зависимости от размера и конфигурации

рабочих мест). Таким образом, учитывая, что переезд осуществляется с помощью профессиональной компании, затраты составят от 27 000 до 42 000 рублей (15 рабочих мест).

Одной из статей расходов при переезде является вопрос телефонии (прокладка телефонных линий, переподключение номеров и настройка АТС) и Интернета (планирование и прокладка локальной сети, перенос и настройка сервера). Стоимость данных услуг может сильно варьироваться в зависимости от конкретных условий. Важным пунктом может стать присутствие «своего» оператора в бизнес-центре, куда планируется переезд. В таком случае достаточно только переподключить телефоны и сделать разводку телефонных линий в офисе. Большинству компаний важно сохранить прежние телефонные номера, однако в некоторых случаях более выгодным окажется подключить новые номера, чем потерять деньги на репрезентации или переключении.

Стоимость прокладки слаботочных сетей в новом офисе зависит от особенностей самого офиса (его размера и планировки, и от наличия уже проложенных сетей); от сложности самих сетей; от требований по безопасности и взаимодействию сетей.

Стоимость прокладки слаботочных сетей составляет от 6 300 до 8 400 рублей на одно рабочее место (при условии подводки Интернета и телефона на каждое рабочее место). То есть для стометрового офиса — от 95 000 рублей. Однако зачастую арендодатель готов выполнить эти работы за свой счет.

В зависимости от состояния помещения, в которое переезжает компания, может встать вопрос о необходимости ремонта или переплани-

ровки. На практике крайне редко встречается ситуация, когда не требуется хотя бы минимальная перепланировка, тем более — косметический ремонт. Самый экономичный ремонт (покраска стен, замена ковролина, установка перегородок из гипсокартона) обойдется в сумму от 300 000 рублей для стометрового офиса. Кроме того, возможно, потребуются более существенные затраты на ремонт, если будет необходимо перенести вентиляцию, сносить действующие перегородки и возводить новые.

Существует практика зачета стоимости расходов по ремонту в счет арендной платы. Кроме того, арендодатель иногда предоставляет арендные каникулы, однако согласование этих условий требует отдельных переговоров.

Наряду с расходами по организации переезда компании арендаторы почти всегда сталкиваются с необходимостью оплаты страхового депозита при подписании договора аренды на новое помещение. Как правило, депозит составляет сумму, равную двухмесячной арендной плате, которая зачитывается за первый и последний месяцы.

При досрочном расторжении текущего договора аренды (в случае если компания переезжает в новый офис, не дождавшись окончания срока действия текущего договора аренды) часто требуется оплата штрафных санкций арендодателю. Сумма штрафных санкций зависит от условий текущего договора аренды и составляет в среднем от одной месячной арендной платы до шести.

При переезде могут возникнуть непредвиденные расходы. Они могут касаться, например, поломки и порчи имущества компании, случившихся в процессе транспортировки.

Переезд, даже профессионально подготовленный и организованный, занимает немало времени, поэтому компании стараются организовать его в выходные дни. Но даже в этом случае временные потери сотрудников, связанные с упаковкой личных вещей, документов, оргтехники на старом месте, установкой и отладкой оборудования на новом, вряд ли составят меньше одного рабочего дня.

Наконец, при смене местоположения компании требуются менять и юридический адрес, а соответственно и вносить изменения в учредительные документы, что требует не только временных, но и материальных затрат.

Помимо внесения изменений в официальные документы, необходимо проинформировать партнеров и клиентов о смене адреса и заказать новые визитки, внести изменения в рекламную продукцию и др.

Почти полмиллиона

Таким образом, даже при минимальных затратах, переезд небольшой компании (15 человек, 100 кв. м) обойдется не менее чем в 421 500 рублей (перевозка мебели и оргтехники, стоимость прокладки слаботочных сетей, минимальный ремонт).

«Закономерен вопрос: стоит ли переезжать при необходимости столь значительных расходов? Экономика, основанная на разнице арендных ставок, может окупиться за период от шести месяцев до двух лет», — говорят в Maris Properties in Association with CBRE.

Таким образом, по мнению специалистов Maris Properties in Association with CBRE, переезд будет оправдан в следующих случаях: при переезде из офисного центра класса А в офисный центр класса В+. В этом случае можно сэкономить около 40 000

рублей в месяц при аренде стометрового офиса. В таком случае переезд окупится за 11 месяцев. Следует учитывать, что существует большое количество предложений качественных новых офисных центров класса В+ в пределах центра города, которые по большинству характеристик и местоположению не уступают офисным центрам класса А. Второй вариант, при котором оправдан переезд, — при переезде в офисный центр той же категории, но с меньшей арендной ставкой. В данном случае сэкономить можно от 30 000 рублей в месяц при аренде стометрового офиса, и переезд окупится примерно за 14 месяцев.

«Самый быстро окупаемый вариант — переезд в офисный центр более низкого класса в помещении меньшего метража. Рынок коммерческой недвижимости в настоящий момент можно назвать рынком арендатора. Появилась возможность выбирать: все чаще можно найти свободные площади по более привлекательным арендным ставкам в престижных бизнес-центрах в центральных районах города. И наряду с арендной ставкой все большее значение приобретает качественный менеджмент, профессиональная команда управленцев бизнес-центра, способная быстро и эффективно решать все встающие перед ней задачи», — говорят в Maris Properties in Association with CBRE.

В текущей ситуации, когда арендные ставки снижаются, а предложение качественных помещений растет, переезд в новый офис является оптимальным способом сокращения расходов на аренду. Альтернативный вариант — переговоры с собственником арендуемого помещения о снижении арендной ставки с учетом обозначенных выше расчетов.

РОМАН РУСАКОВ

Условный рефлекс арендодателей

повысил стоимость съема жилья на 20%

Сезонный всплеск

Стоимость аренды жилья, весь последний год снижавшаяся, вновь стала расти. В сентябре ставки аренды наиболее ликвидных квартир увеличились примерно на 20%. Основная причина — в ожиданиях арендодателей осеннего всплеска спроса на аренду жилья.

По данным АРИН, на начало октября величина предложения по аренде однокомнатных квартир начиналась от 15 000 рублей в месяц, двух- и трехкомнатных квартир — от 18 000 рублей в месяц. «Однако за эти деньги выставлялось „убито“ жилье на окраине города», — говорит Татьяна Болбошенко, руководитель отдела аренды АН «АРИН». Ставки аренды на меблированные отремонтированные квартиры, оснащенные необходимой бытовой техникой, выросли примерно на 20%. Так, хорошие «однушки» в сентябре выставлялись по ставке от 22 тыс. рублей в месяц, «двушки» — от 25 тыс. рублей в месяц, «трешки» — от 27 тыс. рублей в месяц. «Дело в том, что последние несколько лет спрос на аренду жилья в начале осени увеличивался», — рассказывает Татьяна Болбошенко. — Поэтому мы обычно рекомендовали потенциальным арендаторам начинать искать для себя квартиру в феврале-марте — в эти месяцы можно было снять жилье по цене на 10–15% ниже сентябрьского уровня». Видимо, в надежде на это сезонное повышение арендодатели, которые давно сдают свои квартиры внаем, решили традиционно увеличить ставки аренды.

Другой причиной столь завышенных требований по величине аренды является желание собственников жилья изначально отсеять нежелательные для них группы потенциальных арендаторов. «Ряд владельцев хороших квартир не готовы сдавать свое жилье приезжим или студентам, которые могут испортить ремонт в квартире или мебель», — комментирует Татьяна Болбошенко. — Поэтому изначально завышают ставку аренды в надежде найти добросовестных обеспеченных

арендаторов». Однако такая категория арендодателей, как правило, имеет достаточный доход для того, чтобы не гнаться за арендатором, а ждать своего.

Надо отметить, что подобная категория арендодателей в принципе не ошиблась с прогнозами. «Безусловно, основное требование потенциальных квартирьесемщиков — „чем дешевле, тем лучше“, — говорит Татьяна Болбошенко. — Однако в сентябре действительно появилась определенная прослойка арендаторов, которые сразу указывали, что им нужна чистая квартира, в которой была бы вся необходимая мебель и бытовая техника и которая располагалась бы в относительно новом доме. И за такое жилье они готовы были платить от 25 000 рублей в месяц в зависимости от количества комнат». В основном это были семейные пары с детьми, бизнесмены. Тем не менее следует отметить, что именно в этой ценовой категории предложение все же превышает спрос. «Позтому шансов найти арендатора тем, кто сдает квартиры по завышенным ценам, с каждой неделей все меньше», — считает Татьяна Болбошенко. — Рано или поздно этой категории арендодателей все же придется снизить свои требования».

Также в сентябре было достаточно заявок от студентов. Первые запросы начали поступать еще в конце августа. «Однако для учащихся вузов на первом месте была стоимость аренды, поэтому они рассматривали только наиболее бюджетные варианты», — говорит Татьяна Болбошенко.

Если говорить об общей структуре предложения на рынке аренды жилья, то в АН «АРИН» на долю однокомнатных квартир приходилось порядка 50% от общего числа предлагаемых внаем квартир, на долю двухкомнатных квартир — порядка 30%. «Оставшиеся 20% разделили между собой трехкомнатные и многокомнатные квартиры», — говорит эксперт АН «АРИН». Если же говорить о спросе, то наибольшей популярностью традиционно пользовались однокомнатные квартиры (порядка 55% от обще-

го числа заявок, поступивших в АН «АРИН»). Около 35% от общего числа потенциальных квартирьесемщиков искали двухкомнатные квартиры. Остальные рассматривали варианты квартир с количеством комнат от трех и выше.

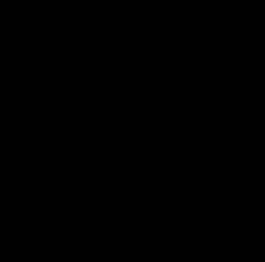
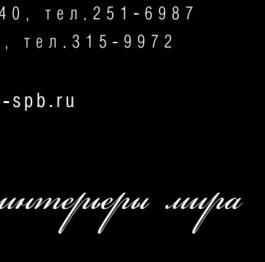
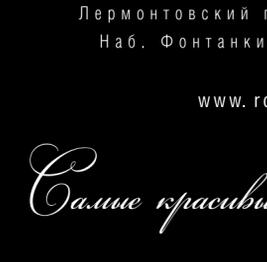
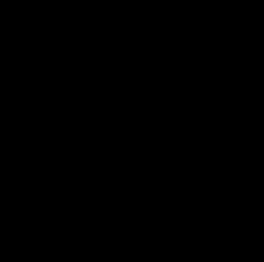
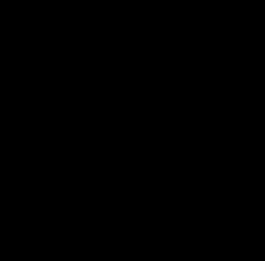
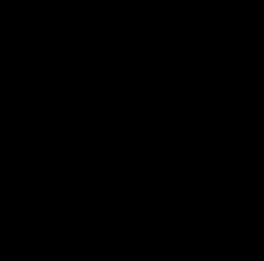
«Думаю, что в октябре разброс в величине ставок аренды между наиболее ликвидным и менее ликвидным жильем уменьшится», — прогнозирует Татьяна Болбошенко. — Те арендодатели, которые сейчас завышают свои требования по цене, будут вынуждены сделать скидку. Те, кто изначально предлагал квартиры по минимальным ставкам, видя ситуацию на рынке, наверняка захотят несколько увеличить стоимость аренды».

По данным службы «Квартирный вопрос», в списке самых востребованных объектов у съемщиков жилья на середину октября лидировали однокомнатные квартиры Приморского района Петербурга. Средняя арендная ставка для них составляет 15,9 тыс. руб. в месяц. В десятку наиболее часто встречающихся запросов от потенциальных съемщиков жилья за неделю вошли однокомнатные квартиры Московского, Невского, Выборгского, Калининского, Фрунзенского, Кировского и Василеостровского районов (по мере убывания). Арендные ставки на эти объекты колеблются в пределах от 14,5 тыс. руб. в месяц в Невском районе до 18,3 тыс. руб. в Василеостровском.

Популярностью у съемщиков также пользуются двухкомнатные квартиры Приморского района за 20,7 тыс. руб. и комнаты Невского района за 7,6 тыс. руб. в месяц.

Согласно поступившим в Городскую справочную по недвижимости «Квартирный вопрос» предложениям, минимальная сумма, за которую петербуржцы готовы сдать свою собственность в аренду, начинается от 7,7 тыс. руб. (цена найма комнаты в Кировском районе). Самая низкая средняя цена предложения аренды однокомнатных квартир оказалась в Калининском районе — 16,1 тыс. руб. в месяц.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ



ROSSI
LUXURY COLLECTION

Крестовский пр.15, тел.601-6818
Лермонтовский пр.40, тел.251-6987
Наб. Фонтанки 66, тел.315-9972

www.rossi-spb.ru

Самые красивые интерьеры мира



Профессиональный подбор мебели и текстиля для интерьера любой сложности. Инсталляция и проектирование домашних кинотеатров Hi-End.