

дом где жить?

Аренда стала доступнее

Цены упали на треть

пространство для жизни

К началу февраля 2009 года цены на аренду недвижимости, по сравнению с летом 2008 года упали, по разным оценкам, на 20–35%. Участники рынка говорят, что объем предложения увеличился, выросли и сроки экспозиции квартир. В дальнейшем, полагают они, плавное снижение цен может продолжиться, однако сильному спаду спроса, а значит, и резкому падению цен препятствуют сложности с получением ипотечных кредитов — те, кто планировал приобрести жилье, в ближайшее время будут вынуждены довольствоваться арендой.

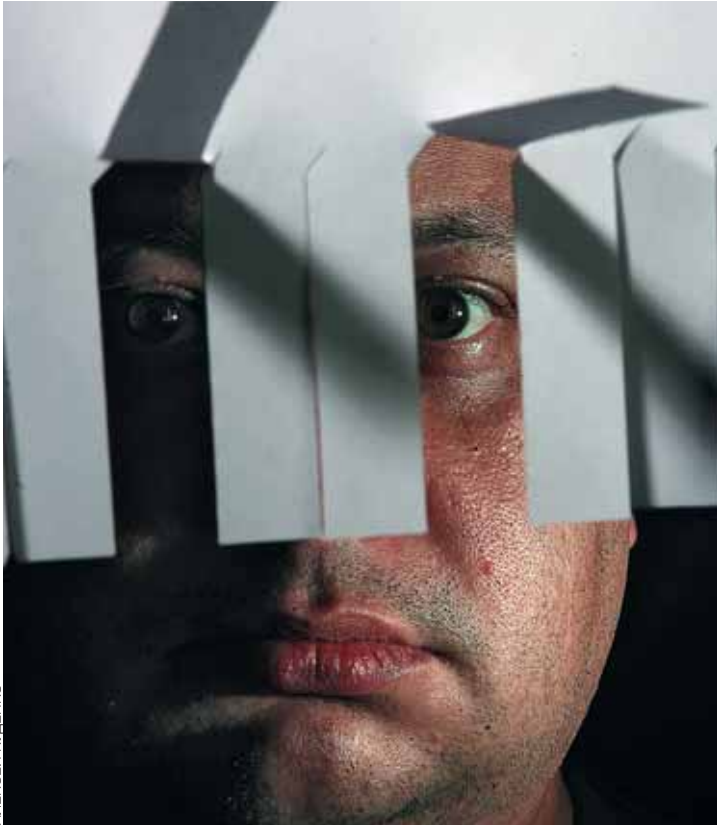
По оценкам Павла Созинова, вице-президента Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, за год количество сдающихся квартир увеличилось на 25–30%, и в результате предложение значительно превысило спрос. «Если в начале прошлого года да арендаторов было много, а объектов не хватало, то в начале 2009 года — избыток предложения и относительно небольшой спрос», — говорит господин Созинов. По данным Института недвижимости, по итогам прошлого года компании дали наиболее существенный ценовой прирост в структуре предложения по итогам прошлого года — от 8 до 20%. Наибольший прирост показал Приморский район, наименьший — Центральный, Петроградский и Адмиралтейский. Цена аренды комнаты варьируется вокруг 10 тыс. рублей в месяц. Однокомнатные квартиры предлагаются в диапазоне от 16 тыс. (Красносельский район) до 30 тыс. (Центральный район). Наибольший прирост цен — в недооцененном Красносельском районе, почти не отстают от него Центральный и Адмиралтейский районы: прирост цен за год — 5–7%. Двухками интересовались больше в Невском и Адмиралтейском районах — прирост цен составил 7–8%. Однако в первом случае цена — практически самая низ-

кая в городе (около 22–23 тыс. рублей), во втором — самая высокая — 35 тыс. Трешками мало интересуются в Выборгском и Василеостровском районах — стоимость аренды снизилась на 2–4%; в цене — Центральный, Адмиралтейский и Петроградский: там она увеличилась на 10–11% и достигла 45–50 тыс. рублей.

«За прошедший год стоимость аренды жилья увеличилась в среднем всего на 3–5 процентов. До середины лета цена найма жилья была относительно стабильна. С июля начался сезонный рост стоимости аренды. В конце лета однушки сдавались в среднем за 17 тыс. рублей, а двухкомнатные квартиры — за 24 тыс. рублей. Максимальной стоимости наем жилья достиг в октябре. Традиционно этот показатель не меняется до конца года, однако в ноябре стоимость аренды жилья в данном сегменте начала плавно снижаться. На начало февраля средняя стоимость аренды однокомнатной квартиры в спальных районах Петербурга составляла 15 тыс. рублей, двухкомнатной квартиры — 20 тыс. рублей в месяц», — сообщил Павел Созинов.

Анастасия Гребеняцкая, ведущий эксперт-аналитик департамента консалтинга GVA Sawyer по жилой недвижимости в Санкт-Петербурге говорит, что ставки аренды в кризисный период (с октября по январь 2009 года) снизились на 20%. «Однако участники рынка утверждают, что в процессе переговоров и торга между потенциальным арендатором и арендодателем стоимость аренды снижается еще примерно на 10–15 процентов (часто это стоимость коммунальных услуг). Таким образом, реальное падение арендной ставки в кризисный период составляет 30–35 процентов», — рассказывает она.

С ней согласен Илья Логинов, директор по маркетингу



За последние полгода выбор у потенциальных арендаторов жилья стал значительно богаче

компании «Мир недвижимости», — он также говорит о 35-процентном снижении цен.

Популярный район

По данным городской справочной по недвижимости «Квартирный вопрос», в первой половине февраля 2009 года в списке самых востребованных объектов у съемщиков жилья в городе лидировали однокомнатные квартиры Невского района Санкт-Петербурга. Их средняя арендная ставка держится на уровне 15,7–16,8 тыс. рублей в месяц. Они же являются самым недорогим вариантом в черте Петербурга.

В список наиболее часто встречающихся запросов от потенциальных съемщиков жилья за период со 2 по 6 февраля вошли также однокомнатные квартиры Приморского, Московского, Выборгского, Калининского, Кировского и Василеостровского районов. За съем однушки там аренда-

ры готовы платить от 15,7 до 18,6 тыс. рублей в месяц.

«Согласно поступившим в справочную «Квартирный вопрос» запросам, минимальная сумма, за которую петербуржцы готовы сдать свою собственную в аренду, начинается от 8,4 тыс. рублей (цена комнаты во Фрунзенском районе). Дороже всего арендаторам обойдутся однокомнатные квартиры в Приморском районе — за их аренду придется заплатить в среднем 17,7 тыс. рублей в месяц», — говорит Елена Колосова, руководитель проекта «Квартирный вопрос».

Светлана Алексашина, менеджер департамента аренды жилого фонда компании «Петербургская недвижимость» говорит, что можно найти предложения по комнатам за 7 тыс. рублей в месяц. «Так, например, только вчера через наше агентство сдали комнату в двухкомнатной квартире в том же Московском районе за 7 тыс.

рублей одинокой девушке. Если арендаторов больше, чем один, то стоимость аренды чуть выше — 9–10 тыс. рублей в месяц. Что касается динамики арендной платы в этом сегменте, то снижение примерно то же, что и на рынке квартир».

Кстати, Светлана Алексашина отмечает, что в последнее время все более явно прослеживается тенденция объединения арендаторов, причем не только в сегменте комнат, но и в сегменте квартир.

По данным директора департамента аренды жилого фонда АН «Бекар» Елены Исаенко, спрос на комнаты в коммунальных с начала кризиса вырос на 20%. Кризис заставляет искать наиболее экономичные варианты жилья, поэтому даже те, кто раньше вариант коммунальной квартиры не рассматривал, теперь к нему возвращаются.

Растянутые сроки

Татьяна Болбошенко, руководитель отдела аренды Агентства развития и исследований в недвижимости (АРИН) считает, что говорить о том, что увеличение предложения на рынке аренды произошло в основном за счет новых объектов, нельзя. «Оно увеличилось за счет того, что выросли сроки экспозиции квартир. А новое предложение в общем объеме незначительно», — отметила она.

По данным АРИНа, снижение стоимости аренды идет во всех классах. «К примеру, в классе элит некоторые наши клиенты уже начали искать более дешевые варианты. Многие просто найти им квартиры, которые были по комфорту не хуже, но готовы переехать ближе к окраине и за счет этого снизить величину арендной платы. Арендаторы жилья эконом-класса также стараются подобрать более дешевые варианты и, к примеру, готовы переехать в квартиру подальше от метро, если это позволит скинуть несколько тысяч рублей в месяц. Но только в том случае, если арендодатели отказываются идти на уступки по цене», —

говорит госпожа Болбошенко.

Также на снижение ставок аренды влияет увеличение предложения. Видя ситуацию на рынке недвижимости, многие из тех, кто изначально хотел продавать жилье, решили с этим повременить. А чтобы квартира не простаивала, решили сдать ее в аренду. В итоге если в начале декабря за 15 тыс. рублей в месяц можно было арендовать старенькую квартирку далеко от метро, то в середине января за эти деньги можно найти хорошую однокомнатную квартиру с евроремонтом на окраине города недалеко от метро.

«Влияния кризиса мы пока не ощутили. Но основное влияние ожидается в будущем, ведь проблема с ипотекой началась примерно с октября-ноября. Сейчас ипотечный кредит сложнее, чем несколько месяцев назад, поэтому те, у кого нет свободных денежных средств и нет возможности занять эти средства, будут арендовать жилье. Соответственно, если ситуация с ипотекой не прояснится и она не станет более доступной, можно прогнозировать увеличение количества желающих арендовать квартиру», — отмечает Татьяна Болбошенко.

Переориентация на загород

В Петербурге спрос на аренду элитного жилья по сравнению с 2008 годом несколько снижен, что связано с отсутствием предложения высокого качества. Так, в Центральном районе реконструированных домов крайне мало, поэтому 90% заявок на аренду элитных квартир — заявки на новое строительство с паркингом и прочей современной инфраструктурой. Такого предложения сегодня крайне мало (это все дома корпорации «Возрождение Санкт-Петербурга», Мойка, 11, и пр.).

«Помимо этого, сопоставимые цены аренды дорогой квартиры в центре города и аренды загородного дома провоцирует выбор покупателей в

пользу второго варианта, особенно у семей с детьми. Таким образом, спрос на квартиры в центре города формируют в основном московские и иностранные компании с их высокими требованиями к состоянию квартиры и дома.

Сегодня востребованы представительские квартиры с количеством спален не менее двух, хорошей, просторной гостиной. Как и на рынке продажи, кризис корректирует цены на рынке аренды. Сроки экспозиции квартир удлиняются, становится возможен дисконт, но на предложения исключительно в старом фонде», — говорит Елизавета Масалимова, руководитель направления элитной жилой недвижимости «Knight Frank Санкт-Петербург».

В течение 2008 года цены на аренду элитного жилья были примерно на одном уровне. «Был некоторый скачок в ноябре на 5 процентов, но в декабре ставка аренды снизилась примерно на 3 процента», — рассказала Татьяна Болбошенко. На конец 2008 года средняя величина аренды элитного жилья составляет порядка 100 тыс. рублей в месяц. Однако, к примеру, на Крестовском острове величина аренды может составлять и 200 тыс. рублей в месяц. Елизавета Масалимова говорит, что есть квартиры, которые сдаются и по 350 тыс. рублей в месяц.

Директор департамента аренды жилого фонда АН «Бекар» Елена Исаенко говорит, что в бизнес-классе однокомнатная квартира стоит 25–35 тыс. рублей, двухкомнатная — 35–50 тыс. рублей, квартира с тремя и более комнатами — 50–70 тыс. рублей в месяц. Аренда квартир элит-класса начинается от 100 тыс. рублей в месяц.

Елизавета Масалимова сообщила: «Если в декабре и январе спрос на аренду жилья упал, сейчас он начинает постепенно восстанавливаться параллельно адаптации к кризисной ситуации. Ведь, несмотря на кризис, потребность в хороших пред-

ставительских апартаментах для самых ценных сотрудников у многих компаний осталась, даже несмотря на значительные сокращения штата».

Паникеры и терпеливые

Участники рынка говорят, что всех арендодателей можно разделить на две категории. К первой относятся те, кто пока неохотно идут на уступки. Как правило им не нужно срочно сдать квартиру — они готовы ждать своего арендатора. Этот тип арендодателей редко готов идти на компромисс как по цене, так и по условиям. Для них условия «без детей и без животных» актуальны и они пока не готовы их смягчать.

Другой тип арендаторов — те, кому надо срочно сдать жилье в аренду. Т.е. им очень нужны деньги. «Именно они начали январь с паники. Мы наблюдали, как один и тот же объект 11 января выставили за 25 тыс. рублей в месяц, 12 января — за 24 тыс., 13 января — за 23 тыс. Т.е. снижение величины арендной ставки было по тысяче рублей в день. Безусловно, это не что иное, как паника. Но людей также можно понять. Ведь за последние месяцы 2008 года сроки экспозиции квартир выросли на 2–3 недели. Однако уже к 20-м числам января панические настроения прошли и арендодатели перестали демпинговать», — рассказала Татьяна Болбошенко.

«Большинство людей видят, что происходит на рынке недвижимости, и при подборе квартиры начинают активно торговаться по цене. И если хозяин не желает им уступить (в разумных пределах), они отказываются от предложенного варианта. В принципе, их можно понять, поскольку сейчас на рынке достаточно предложений эконом-класса по доступным ценам. И если на какой-то объект цена необоснованно завышена, проблем с поиском аналога возникнуть не должно», — заключает госпожа Болбошенко.

ЕЛЕНА КОРСУНСКАЯ

Чистый бизнес

Клининговые компании приходят в квартиры

сервис

Компании приходят в бизнес по уборке жилья, пытаются вытеснить с этого поля частных лиц. И если раньше клининговые фирмы предпочитали работать с корпоративными клиентами или крупными заказами на генеральную уборку, то теперь они готовы протереть пыль и в частных квартирах. В условиях экономической нестабильности даже мелкие заказы могут помочь компаниям удержаться на плаву.

Клининг — от английского слова clean (чистить, убирать) — не что иное, как уборка, но только не в привычном понимании. Клининг предполагает не просто уборку, а уборку профессионально, силами специализированных компаний. Возникла эта услуга в Британии, когда некоторые бизнесмены осознали, что на удовлетворении потребности в чистоте можно сделать неплохой бизнес. Они стали образовывать фирмы, занимающиеся исключительно мойкой, уборкой и чисткой всего и вся. Очень скоро название таких фирм — клининговые — распространилось по всему миру в своем англоязычном звучании. Сегодня клининговые компании обслуживают и частные квартиры, и загородные дома, и офисы компаний, и автоцентры, и развлекательные комплексы, и промышленные предприятия. Ассортимент клининговых услуг очень разнообразен — от чистки ковровина и мягкой мебели до мойки окон и фасадов промышленных альпинистами.

В Европе клининговая индустрия обслуживает своих заказчиков на €30 млрд в год, при этом 65% недвижимости находится в зоне ее сервисных услуг. Изначально клининговые компании создавались для и ориентировались на



Преимущество клининговой компании перед частниками заключается в специально обученном и сертифицированном персонале, использовании профессиональной уборочной техники, которую частники не могут себе позволить фото ДМИТРИЯ АЗАРОВА

корпоративных клиентов. Это весьма выгодное предложение для бизнесменов, не желающих набирать персонал для уборки, заниматься закупкой расходных материалов и спецодежды, а также обременять себя налоговыми вычетами за дополнительных штатных работников. Клининговые компании предлагают своим клиентам абонентское обслуживание, стоимость которого варьируется в зависимости от перечня предоставляемых услуг. Это может быть ежедневная поддерживающая уборка офисного помещения или комплексная уборка на выходные. «Сегодня 90 процентов нашего бизнеса составляют бизнес-центры и складские терминалы класса В/В+», — делится Сергей Забайдуллаев, генеральный директор клининговой компании «Роблеск».

Услуги для бесконечности

Для частных клиентов до недавнего времени клинин-

говые компании предлагали в основном услуги по генеральной уборке помещений (квартир и коттеджей). Генеральная уборка представляет собой разовую процедуру, при которой выполняется заранее оговоренный объем работ. Генеральная уборка может включать в себя следующие виды работ: влажная уборка всех видов полов (линолеумных, керамических, мраморных и паркетных), вакуумная чистка и мытье плинтусов, уборка устойчивых загрязнений с влажностойких стен, уборка пыли и загрязнений со всех видов мебели, обработка мебели полиролью, уборка пыли и загрязнений с ортехники и электробытовой аппаратуры. А также чистка ножек кресел, столов и стульев, вакуумная чистка мягкой мебели (пылесосом), влажная уборка зеркал и стеклянных поверхностей, уборка пыли и загрязнений с оконных рам и подоконников, уборка пыли

с карнизов, удаление пыли и чистка вентиляционных отверстий. По желанию заказчика этот список может расширяться до бесконечности. Ориентировочные цены на генеральную уборку составляют в разных компаниях от 50 до 110 рублей за квадратный метр. Но есть нюансы — для оформления заказа устанавливается минимальная сумма всех услуг. Например, 4–6 тыс. рублей.

После ремонта

Второй по популярности можно считать услугу по уборке помещений после ремонта, рассказали в компании «Арома-Клининг». Уборка после строительства и ремонта проводится с использованием специальных чистящих средств, оборудования и инвентаря. Смысл услуги в том, чтобы привести помещение в состояние полной готовности для дальнейшего регулярного пребывания в нем. При этом выполняется следующий спектр работ: удаление мелкий строительный мусор, проводится уборка поверхностей с помощью промышленного пылесоса, при необходимости организуется вывоз крупного строительного мусора (услуга является самостоятельной и часто заказывается отдельно), удаляется строительная пыль со стен и потолка, удаляются пятна и застаревшие загрязнения, проводится тщательная уборка санузлов. При необходимости организуется дезинфекция и дезинсекция помещений. Стоимость такой уборки в жилых помещениях — от 80 рублей за квадратный метр.

Сегодня, в ситуации, когда поток заказчиков снижается, клининговые компании не брезгают и мелкими разовыми заказами от частных лиц.

Так, если клиенту не нужна комплексная уборка квартир, отдельно может быть заказано мытье окон, лоджий, уборка помещений после праздничных мероприятий или уборка квартир после долгого отсутствия хозяев. По информации клининговой компании LVR, мойка окон обойдется в 80–100 рублей за квадратный метр при сезонном мытье (удаление уличной грязи и пыли), мытье окон после ремонта и строительства — от 130 рублей за квадратный метр. Химчистка ковровых покрытий, удаление сложных загрязнений пола с помощью дисковой машины или экстрактора — от 50 рублей за квадратный

метр в зависимости от метража и особенностей обрабатываемой поверхности. Чистка мягкой мебели — от 550 рублей за посадочное место.

Преимущество клининговой компании перед частниками — в специально обученном и сертифицированном персонале, использовании профессиональной уборочной техники, которую частники не могут себе позволить. «Кроме того, клининговые компании имеют возможность приобрести профессиональные химические составы, которые трудно или невозможно найти в свободной продаже. В любой крупной клининговой компании обязательно работает

технолог, специалист в области производства и применения профессиональных чистящих средств. Задача технолога — правильно подобрать химическое средство, для устранения определенного загрязнения не повредив основную поверхность.

По этой причине большинство частных заказчиков обращаются в клининговую компанию, чтобы максимально эффективно провести уборку квартиры или дома после ремонта», — подчеркнули в компании «Арома-Клининг». Многие клиенты, по словам клининговых компаний, заказывают генеральную уборку у специалистов раз в сезон, чтобы потом самосто-

ятельно поддерживать дом в чистоте. Однако если клиенту необходима ежедневная рядовая уборка квартиры, которая не потребует сверхусилий или спецтехники, он может легко найти частника, услуги которого обойдутся вдвое дешевле. К примеру, генеральная уборка однокомнатной квартиры площадью 40 м² после ремонта выйдет в 2–3 тыс. рублей вместо 6 тыс. За обычную уборку студентки или пенсионерки, предлагающие свои услуги по уборке, возмрут не более 500–600 рублей. Потенциальных работников можно в изобилии найти на любых сайтах бесплатных объявлений.

ДАРЬЯ КАРАМЫШЕВА



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

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. ВОЛОГА, 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. ПЕТРОЗАВОДСК, 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

РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ
WWW.ROS.RU