ДОМ ДЕНЬГИ

Торг на повышение

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

(Окончание. Начало на стр. 1)

«Она опасалась, что проводка не выдержит, но при этом все предложения потенциальных жильцов о замене проводки тоже отвергала»,— объясняет причину столь необычного поведения хозяйки риэлтор.

Главное — цена

Новый вариант для меня Алина нашла довольно быстро. Позвонив через полчаса, риэлтор предложила посмотреть «однушку» в 14-этажном кирпичном доме на Беговой улице, 28. Квартира сдается за 40 тыс. рублей в месяц. От метро «Белорусская» дом находится довольно далеко — больше 20 минут быстрым шагом. Да и качественный евроремонт оказался лишь свежим косметическим, но ощущение от квартиры осталось приятное: чисто, новая мебель из IKEA. На мой взгляд, цена была вполне привлекательная для данной квартиры. Сдавалась она уже два дня, но, надо заметить, ажиотажа вокруг этого объекта не было. «Срок экспозиции напрямую связан со стоимостью: чем дешевле, тем больше спрос,— объясняет Евгений Скоморовский.— А качество объекта, как правило, имеет уже вторичное значение». Например, на дешевое жилье, расположенное у МКАД, арендатора иногда можно найти за полчаса, а хороший показатель для «однушки» в центре — три-четыре дня.

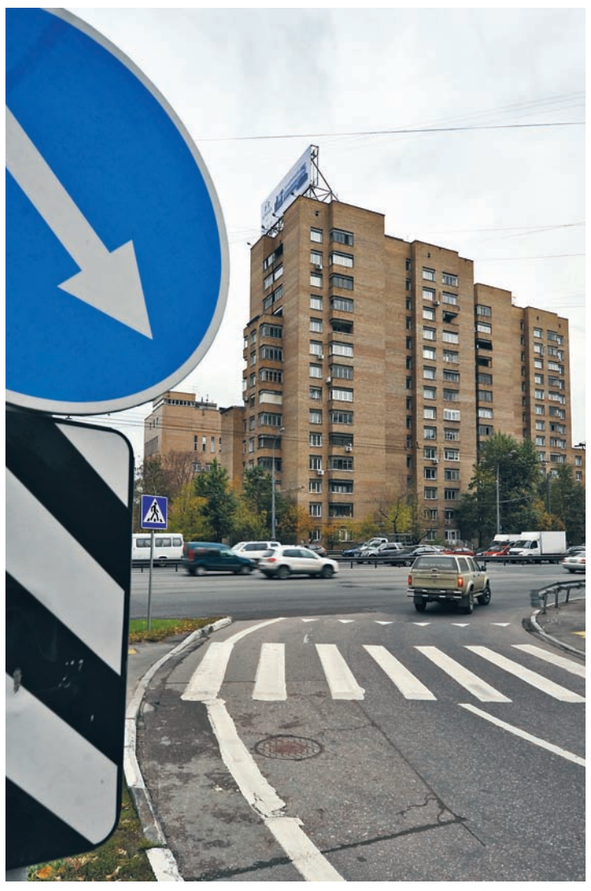
По словам директора отделения компании «МИЦ-недвижимость» Инны Игнаткиной, 80% потенциальных арендаторов интересуются однокомнатными квартирами на окраинах столицы ценой до 30 тыс. рублей в месяц. Так, на квартиру в районе Люблино за 24 тыс. рублей в месяц выстроилась очередь, несмотря на то что сдавала ее чета алкоголиков и жилье было в ужасном состоянии. В то же время, по данным управляющего партнера агентства недвижимости Spencer Вадима Ламина, в начале октября в экспозицию была выставлена хорошая квартира на Большой Дорогомиловской за 40 тыс. рублей, но на то, чтобы ее сдать, понадобилось четыре дня. «И это довольно быстрый результат»,— заметил риэлтор. Что касается бизнес-класса, то там срок экспозиции, как замечает замдиректора департамента элитной недвижимости компании Est-a-Tet Гульнара Рахмангулова, составляет примерно один-два месяца».

«Дедушкин» вариант

В поисках ажиотажа я решил поискать квартиру на окраинах Москвы. Наибольшим спросом среди квартиросъемщиков, по словам Елены Иванцовой, пользуются районы запада и юго-запада. Обратившись в компанию МИЭЛЬ, я попросил подобрать «однушку» в шаговой доступности от метро «Молодежная» в пределах 30 тыс. рублей. Но чем дешевле, тем лучше! В базе агентства нашлось две квартиры, соответствующие моему запросу. Квартиру на улице Павлова, 26 сдавали за 30 тыс. рублей плюс оплата коммунальных услуг, а на Рублевском шоссе, 109/6 — на 2 тыс. рублей дешевле.

Первой риэлтор МИЭЛя Вадим показал мне квартиру в доме 26 по улице Академика Павлова. Она оказалась типичным «бабушкиным» вариантом. С той лишь разницей, что ее хозяином был дедушка. На седьмом десятке он женился, переехал в квартиру супруги, а его жилье молодожены решили сдавать.

Проблемы с квартирой начались еще на пороге. С замком входной двери, надо заметить, старой и расшатанной, Анна Васильевна, риэлтор, представляющая интересы владельца, провозилась минут 20 и одолела его, лишь воспользовавшись нашей с Вадимом помощью. Перешагнув порог, я перенесся как минимум на полстолетия назад. Сразу в коридоре меня встретила ламповая радиола Rigonda-Mono, которую производили на Рижском заводе до 1970 года, на стене — выцветший ковер, явно ровесник радиолы.



«Однушка» в 14-этажном доме на Беговой улице за 40 тыс. рублей в месяц не вызывает ажиотажа у арендаторов... ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

...и 30 тыс. рублей за почти такую же, но с худшим ремонтом, у метро «Молодежная» — явно завышенная цена ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

В комнате явный перебор с ретро-мебелью: раскладной диван, кровать, гардероб, стенка с секретером, пара столов и неизменный сервант. На кухне — еще три серванта, заваленных советскими журналами и другими атрибутами прошлого. Вся квартира покрыта слоем пыли и мусора. «Ой, вы не видели, что здесь раньше было! Хоть половину вещей вывезли! — попыталась ободрить меня Анна Васильевна.— Может, попробовать поговорить с хозяином и что-то еще убрать?» Страшно представить, как квартира выглядела первоначально. Я посоветовал выкинуть все. «Владелец на это не пойдет,— вздыхает Анна Васильевна.— Хотя квартира уже месяц сдается, конечно, надо что-то делать». Вадим на прощание посоветовал сменить хотя бы замок входной двери, и мы отправились смотреть второй вариант.

По результатам собеседования

Когда подошли к подъезду дома 109/6 на Рублевском шоссе, там двумя группами стояли пять человек: пара средних лет с пожилым мужчиной и две молодые женщины. С одной из девушек Вадим поздоровался, шепнув мне, что это наши конкуренты. «Это что, аукцион будет?!» — я попытался для вида возмутиться. «Нет, скорее собеседование»,— поправил меня риэлтор. Сначала на просмотр пригласили пару, сопровождаемую пожилым агентом, затем девушек. Примерно после 20 минут ожидания попали в квартиру и мы с Вадимом.

Этот вариант оказался более привлекательным не только по цене. До метро «Молодежная» всего 400 м, чистая квартира, мебель 1990-х годов с вкраплениями из IKEA, косметический ремонт. Надо заметить, что квартира в экспозиции находилась больше 20 дней. Однако только сегодня утром хозяйка согласилась на дисконт. Цена была снижена всего на 2 тыс. рублей, но это вызвало ажиотаж среди арендаторов.

После осмотра риэлтор Ольга, представляющая интересы хозяйки, начала задавать вопросы: возраст, семейное положение, наличие детей, кем работаю. Все мои ответы она тщательно конспектировала. Хозяйка должна была в понедельник вернуться с дачи в Москву и выбрать лучшего кандидата. По обилию вопросов создавалось ощущение, что я устраиваюсь на высокооплачиваемую работу.

По итогам собеседования выяснилось, что у меня неплохие шансы снять эту квартиру. «Единственный момент: если вы будете проживать один, то кто будет убираться?» — озадачила меня риэлтор. «Да я не сорю»,— попытался отшутиться я. Шутка не прошла. «Не знаю, устроит ли такой ответ хозяйку, она относится к чистоте очень ревностно,— покачала головой Ольга.— Кстати, девушка, которая была перед вами, предложила за квартиру 29 тыс. рублей, что скажете?» Я посоветовал ей сдать девушке, попрощался и поехал домой, думая о том, как хорошо иметь собственное жилье.

Игра на повышение

В начале осени, когда спрос превышает предложение, аукционы не редкость. Как правило, цена фиксируется заранее, по телефону, а хозяева просто устраивают конкурс на лучшего квартиросъемщика. Но иногда проводятся и торги на повышение. Цена в этом случае может вырасти на 3–4 тыс. рублей. В основном, объясняет Елена Иванцова, хозяева жилья предупреждают об аукционе заранее, по телефону, но так бывает далеко не всегда. Одна из самых популярных схем, рассказывает генеральный директор Century 21 Star Realty M Марк Нелюбин, когда владелец квартиры заявляет потенциальному съемщику в день подписания контракта: «Вы мне нравитесь, однако другой съемщик предлагает мне на 2 тыс. рублей больше, сами понимаете!» Если наниматель заинтересовался квартирой, то он согласится на новые условия. «Конечно, такое поведение крайне непорядочно и ни к чему хорошему такие торги, как правило, не приводят,— замечает генеральный директор компании „Адресъ-недвижимость“ Вера Удачина.— Известны случаи, когда игра на повышение заканчивалась попросту дракой». Евгений Скоморовский обращает внимание на то, что если хозяин квартиры планирует сдавать ее надолго, то лучше наладить хорошие отношения со съемщиком, тогда как аукцион настраивает последнего на негатив. И как только цены пойдут вниз, то велика вероятность того, что квартирант переедет в другое место или потребует снизить цену.

Тем более что «высокий сезон» на рынке аренды в этом году уже заканчивается. Основной прирост спроса — 34%, по данным аналитиков «МИЭЛЬ-Аренды», пришелся на август, в сентябре этот показатель составил всего 1%. Средняя цена аренды однокомнатных квартир за последний месяц выросла на 5,4% и на начало октября составляла 30,6 тыс. рублей в месяц. Но стоит обратить внимание на то, что аналитики считают по базам предложений, не учитывая скидки. По словам же агентов компаний, специализирующихся на аренде, хозяева на волне «высокого сезона» действительно подняли цены. В частности, наем однокомнатных квартир на окраине подорожал на 1,5–2 тыс. рублей в месяц. Но сдать жилье по новым ценам трудно. Примером может служить квартира на Рублевском шоссе, где дисконт в 2 тыс. рублей, что составляет 6–7% от общей стоимости, вызвал ажиотажный спрос. И такие ситуации, говорят агенты, работающие на земле, сплошь и рядом. То есть, по сути, немного «подразнив» владельцев, спрос на аренду, а за ним и цены возвращаются к летнему уровню.

Денис Тыкулов,
главный редактор «ГдеЭтотДом.ру», специально для «Ъ-Дома»