ДОМ

Краткосрочная радость арендодателя

Начался период, когда владельцы жилья могут заработать на туристах

индустрия гостеприимства

В Петербурге наступил туристический сезон. Как правило, именно в это время объем предложения на рынке краткосрочной аренды возрастает. При этом цены, как говорят эксперты, в летний период, вопреки законам рынка, не падают из-за роста предложения, а тоже растут — они поднимаются примерно на треть. А во время таких событий, как Петербургский экономический форум, который проходит в городе в июне, цены на краткосрочную аренду могут подскочить и в два-три раза.

Предложение жилья для краткосрочной аренды возрастает не только в силу спроса, но и потому, что начинается дачный сезон и петербуржцы перебираются жить в пригород. Чтобы квартира не пустовала, люди предпочитают сдавать свое жилье, пусть и всего на несколько месяцев. Делается это как в целях безопасности — за жильем будет постоянный присмотр, так и с целью дополнительного заработка. В теплое время года жилье чаще всего арендуется на срок от одного до пяти месяцев.

Цены за краткосрочную аренду разнятся довольно сильно: от 7 тыс. рублей в месяц за комнату на окраине и выше, в зависимости от качества арендуемого жилья. Основополагающими факторами ценообразования являются состояние квартиры, количество комнат, месторасположение, близость к метро.

В летний период среди приезжих основную долю занимают абитуриенты и студенты-заочники, которые приехали сдавать летнюю сессию, — они и являются основными арендаторами недвижимости. Жилье предпочитают снимать и гости нашего города — это многочисленные туристы, либо те, кто приезжает в Петербург в командировку. Пик спроса на рынке аренды приходится на июнь-июль.

«Если люди арендуют квартиру на краткосрочный период, они предполагают, что в ней будет все необходимое для комфортного жилья: в первую очередь мебель, посуда и спальные принадлежности. Средняя стоимость аренды однокомнатной квартиры в месяц сегодня составляет 15 тыс. руб. Таким образом, за сезон (четыре месяца) на сдаче одной квартиры в аренду можно заработать в среднем 60 тыс. рублей», — рассуждает Алла Казакова, руководитель отдела аренды АН «Итака».

Краткосрочная сезонная аренда обычно растягивается с мая по октябрь, причем первый и последний месяц обычно идут приложением по сниженной цене. «Безусловно, повышенным интересом пользуются курортные места. Здесь квартиры в многоэтажках рассматриваются в основном семьями с маленькими детьми, которым необходима комфортная среда. Так, цены на квартиры в Сестрорецке и Зеленогорске в сезон дорожают на 20–25 процентов при явном недостатке достойного предложения», — говорит Павел Созинов, председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости.

Светлана Алексашина, менеджер по аренде жилого фонда компании «Петербургская недвижимость», говорит, что в августе традиционно происходит всплеск спроса и на долгосрочную аренду, за счет приезда в город абитуриентов и студентов.

Помимо возрастания спроса на помесячную аренду растет спрос и на посуточную аренду.

Светлана Попова, маркетолог ЗАО «БФА-Девелопмент», отмечает: «Какие бы меры городскими властями ни принимались, в Петербурге пока не удается сгладить серьезные сезонные перепады в потоке туристов. Поэтому за три-четыре месяца высокого сезона отрасль принимающего туризма пытается выжать максимум. И на фоне очень высокой заполняемости отелей, а иногда и дефицита мест, расцветает и рынок краткосрочной аренды, особенно высокого ценового сегмента, находящегося в центральной части города».

Татьяна Болбошенко, руководитель отдела аренды АН «АРИН», говорит, что краткосрочная аренда рассматривается в качестве альтернативы гостиницам. «Пик спроса приходится на середину апреля. В конце месяца хороших предложений уже практически не найти, а в начале мая свободных вариантов совсем не остается. Основными арендаторами в этом сегменте являются туристы и иногородние абитуриенты. Петербуржцы тоже снимают квартиры в центре на праздники. Основное отличие среди этих категорий состоит в том, что приезжие резервируют квартиры заранее, а вот жители города хотят арендовать квартиру буквально послезавтра», — рассказывает она.

«Если сравнивать с началом года, то сегодня ставки на краткосрочную аренду выросли в среднем в два-три раза», — добавляет госпожа Болбошенко.

Светлана Алексашина говорит, что в обычное время диапазон цен на однокомнатную квартиру составляет 1000–1500 руб. в сутки, на двухкомнатную — 2000–2500 руб. в сутки. С увеличением количества спальных мест цена растет. «В период праздников и высокого туристического сезона (белые ночи) цены на посуточную аренду квартир в центральных районах города могут увеличиваться до двух раз. В остальных районах рост составляет порядка 30 процентов. В среднем снимают на 2–4 дня», — говорит она.

А заместитель директора АН «Бекар» Ирина Бузина полагает, что стоимость посуточной аренды квартир в дорогом сегменте в дни проведения Экономического форума в Петербурге может возрастать в три раза. «Причем такие объекты бронируются и оплачиваются заранее, как минимум за месяц. Существуют клиенты, которые готовы заплатить около 300 тыс. рублей за три дня проживания», — рассказала она.

«Предложение на рынке очень обширно, но стабильно. Отмечу, однако, что в последнее время конкуренция на рынке посуточной аренды стала еще жестче — появились многочисленные мини-отели, и многие желающие остановиться на несколько дней в нашем городе предпочли этот сегмент квартирам», — говорит госпожа Алексашина.

Эксперты при этом отмечают, что при всей привлекательности краткосрочной аренды для собственников квартир существуют в этом деле и дополнительные затраты — на уборку после отбытия гостей, обеспечение постельными принадлежностями, полотенцами и пр.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Охрана в прямом эфире

Борьба с квартирными кражами зависит от реакции секьюрити

безопасность

Меры по обеспечению безопасности жилья тем эффективнее, чем быстрее сигнал с датчиков поступает на пульт охраны или группы быстрого реагирования. Существует и используется несколько способов доставки сигнала: телефонная линия, радиосигнал, GSM и IP-соединение. У каждого из этих способов есть как преимущества, так и недостатки. Но одного сигнала мало — охранная структура должна обладать средствами для быстрого реагирования.

По словам Виталия Величкина, генерального директора охранного предприятия «Стриж» (группа «Армада»), самый доступный и относительно недорогой способ передачи сигнала — радио. Однако с точки зрения надежности этот способ самый уязвимый. Радиосигнал наименее защищен от постороннего вмешательства, его можно заглушить. Но и без специально организованных помех передача сигнала происходит с большой задержкой.

GSM заглушить сложнее, для этого требуется значительно более солидный объем оборудования, которое, к тому же, обходится дороже. Второе неоспоримое преимущество — радиус охвата; он больше, чем у радиосигнала. Радиосигнал работает только там, где установлены вышки охранной организации, а их число ограничено.

Для большей надежности приема и передачи сигнала используются сразу две линии: чаще всего телефон и GSM или радио, при отсутствии телефонной линии — GSM и радио или оптоволоконный кабель. Применение интернет-сигнала все еще ограничивает довольная низкая плотность сетей.

Вадим Попредкин, заместитель генерального директора, начальник службы пультовой охраны охранного предприятия «Стаф-секьюрити, утверждает: «Простого и дешевого способа передачи информации у частных компаний не существует, все способы имеют недостатки, которые влияют на надежность передачи сигнала». По его словам, самое простое и дешевое средство охраны предоставляет вневедомственная охрана (структурное подразделение МВД РФ). Ее специалисты пользуются телефонными линиями. Однако дешевизна достигается за счет государственных субсидий, так как безопасность жилья — в первую очередь социальный вопрос.

Стоимость передачи сигнала варьируется в зависимости от выбранного способа. Ежемесячная трансляция радиосигнала обходится в 50–1100 рублей в месяц, GSM-сигнала — 560 рублей в месяц с одного клиента, отмечает Виталий Величкин. Стоимость обслуживания зависит от сложности установленного оборудования и может составлять от 800 до 2500 рублей. При этом профилактические мероприятия можно проводить как каждый месяц, так и один раз в квартал.

ИТАР-ТАСС

Время прибытия группы на объект после срабатывания тревоги зависит от следующих факторов: от качества установленного оборудования, оперативности дежурного, качества связи

Самый доступный и в то же время надежный проект охраны квартиры предполагает наличие GSM- или радиодатчика, приемно-передаточной панели и антенны. Помещение рекомендуется оборудовать входным датчиком, а также датчиками для каждой комнаты. В зависимости от этажности может понадобиться укрепление оконных проемов и датчики разбития стекол. Общая стоимость GSM-канала с тревожной кнопкой обойдется от 14 до 20 тыс. рублей, в зависимости от того, предполагается круглосуточный мониторинг объекта или нет.

Наличие нескольких датчиков позволяет иметь более детальное представлении о ситуации при срабатывании сигнала тревоги. Сигнал поступает на пульт круглосуточной охраны. На экране дежурного появляется тревожный сигнал, схема помещения, расположение комнат. Если датчики есть в каждой из комнат, то дежурный может наблюдать перемещение нарушителя по помещению и передавать эту информацию группе реагирования. У специалистов группы есть такая же схема. При этом по мере развития технологий все больше охранных предприятий пользуются схемой не в бумажном виде, а на планшете.

Время прибытия группы на объект после срабатывания тревоги зависит от следующих факторов: от качества установленного оборудования, оперативности дежурного, качества связи. Для связи дежурного и группы реагирования, как правило, используются два канала — мобильная связь и радио. Отлаженная работа этих компонентов позволяет сократить время передачи информации на две-три минуты.

Второе необходимое условие эффективной охраны — это наличие у охранного предприятия экипажей для быстрого реагирования при срабатывании сигнализации. Вадим Попредкин отмечает, что, как правило, даже у ключевых игроков рынка (их в Петербурге не более пяти) нет в наличии более 25 автомобилей. Поэтому с учетом масштаба города и дорожной обстановки вероятность своевременного реагирования невелика.

При выборе охранного предприятия специалисты рекомендуют обращать внимание на то, где расположен ближайший автомобиль группы реагирования, и детально оговаривать время приезда. Как правило, охранные предприятия обещают время приезда не позднее пяти минут с момента срабатывания сигнализации. Однако добиться таких показателей можно, только если у предприятия есть договоры взаимодействия между собой. Об этом тоже лучше узнать до заключения договора.

С технической точки зрения более эффективную охрану можно обеспечить, если необходимая инфраструктура заложена на стадии строительства объекта. «Следует учитывать, что застройщик предоставляет в первую очередь технические возможности для реализации тех или иных решений по системе безопасности, а вот как и в каком объеме ими пользоваться — решают в итоге собственники», — отмечает Денис Бабаков, коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость. Северо-Запад». Набор составляющих системы безопасности всегда зависит от уровня объекта. Система безопасности на объектах элит- и бизнес-класса включает в себя прежде всего контроль доступа в дома, на прилегающую территорию и в паркинг. Он осуществляется при помощи домофонии, видеонаблюдения, охранной сигнализации. Помимо технических средств визуальный контроль ведут консьержи. Кроме того, устанавливается система пожаротушения в паркинге и пожарная сигнализация.

Главное отличие систем безопасности в объектах элит- и бизнес-класса — количество опций и их технологическое обеспечение. На элитных объектах используется оборудование ведущих мировых производителей, предусматриваются возможности для расширения системы контроля доступа и видеонаблюдения, установки дополнительных камер.

Специалисты отмечают, что физическая круглосуточная охрана сейчас используется на объектах только в исключительных случаях. Она обходится от 60 тыс. рублей в месяц.

Для охранных предприятий услуга предоставления охраны жилых комплексов малорентабельна, так как требует больших затрат, однако потребители не готовы нести расходы. На фоне реформы МВД ожидается реструктуризация службы вневедомственной охраны. Некоторые эксперты даже говорят о возможной приватизации охранных предприятий. В связи с этим возможно перераспределение игроков на рынке.

ИРИНА СИЛАЧЕВА

Агент из сети

правила игры

(Окончание. Начало на стр. 17)

Евгений Громов, менеджер агентства «Петербургская недвижимость», руководитель направления online-консультирования, говорит, что развитие интернета, его доступность позволяет доносить информацию практически до каждого потенциального клиента. «Особенность рынка аренды, как известно, — это оперативность работы риелтора, острейшая необходимость практически моментального отклика риелтора на желание клиента сдать или снять объект недвижимости. День-два, иногда несколько часов — это реальный срок проведения сделок по аренде жилья», — говорит господин Громов.

«Интернет и интернет-технологии играют большую положительную роль в информировании наших потенциальных клиентов о тенденциях роста и снижения цен, о некоторых юридических вопросах, что значительно облегчает наше взаимопонимание в сложных вопросах. Другими словами, современный клиент приходит к нам более подготовленным, и это приятно», — продолжает он.

При этом господин Громов отмечает, что конкуренция, в частности, с социальными сетями в вопросах аренды жилья, хоть и не является для компании серьезной проблемой, провоцирует профессиональный рост сотрудников, помогает им развиваться и не отставать от современных тенденций. «Персональные сайты, сайты-визитки, реклама в социальных сетях услуг под брендом „Петербургской недвижимости“, новые технологии, которые совсем недавно еще были неизвестны (online-консультирование, системы мониторинга посетителей сайта) — это лишь немногое, что внедряется в нашей компании, чему обучаются наши сотрудники, что успешно и эффективно используется в нашей работе», — рассказал господин Громов.

Виктория Мончинская, менеджер по рекламе ЗАО «БФА-Девелопмент», отмечает: «Движение по поиску альтернативных путей решения жилищных вопросов, в том числе и с помощью социальных сетей, только набирает обороты. Сейчас частенько люди снимают квартиры на „Литлване“ (forum.littleone.ru — популярный в городе ресурс. — **„Ъ“**), а подбирают покупку квартиры в строящемся доме через страницы объектов в соцсети „В контакте“. Говорить о кардинальном переустройстве рынка, конечно, еще рано, но определенная тенденция налицо. Предложение и реклама в целом становятся более персонализированными, мы постепенно уходим от необъяснимых схем работы. Появляются группы людей, желающих решить свои вопросы без участия агентств недвижимости: они готовы сделать часть работы самостоятельно и заплатить за услуги меньшую сумму денег».

Однако не все эксперты рынка настроены оптимистично. Константин Мамыкин, директор отдела жилой недвижимости компании Maris в ассоциации с CBRE, полагает, что на прибылях риелторов развитие социальных сетей все же скажется. Он считает, что так как потенциальные клиенты-арендаторы квартир (в большинстве своем) способны получить информацию из открытых баз данных в интернете, посредникам (риелторам) с каждым годом все труднее работать на рынке аренды. «Клиенты предпочитают взаимодействовать с арендодателем напрямую, так как не хотят оплачивать комиссионные агентству (50–100 процентов месячной арендной платы). Арендодатели понимают, что сдать квартиру без посредников они смогут гораздо быстрее. Аргументом в пользу риелторов могли бы стать реальные гарантии разрешения споров между сторонами в период действия договора аренды. Но агентства оказывают (по своей сути) только информационные и консультационные услуги. В перспективе количество договоров аренды на квартиры между физическими лицами с участием агентов может снизиться до 20–25 процентов от общего объема сделок», — говорит господин Мамыкин.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Тематическая страница отпечатана в типографии ООО «ПД ПРИНТ+» 196644, Санкт-Петербург, Колпинский р-н, пос. Саперный территория предприятия «Балтика», д. 6/4, лит. Ф. Заказ № 3748