

20 → Впрочем, Наталья Гольдберг, директор представительства компании «Форе-ном» в России, считает, что примерно 20% элитного жилья сдается без посредства агентств.

В городе уже есть несколько доходных домов с квартирами очень высокого качества. Они управляются профессиональными управляющими компаниями, и это вполне успешный бизнес. Кроме того, существуют проекты создания элитных доходных домов. «На наш взгляд, в городе существует дефицит качественного предложения. Элитные квартиры, которые сейчас присутствуют на рынке в старом фонде, не в полной мере отвечают современным требованиям клиентов: отсутствие парковки, лифта, плачевное состояние подъезда, неоднородный социальный уровень соседей. Квартиры в новых домах отвечают всем требованиям клиентов к качеству объекта, но не соответствуют их пожеланиям к месторасположению. Таким образом, проекты создания элитных доходных домов в центре (особенно в „золотом треугольнике“) обречены на успех. Конечно, при условии привлечения профессиональной управляющей компании. Тем более что исторически Петербург — город доходных домов», — говорит Наталья Гольдберг.

Если в экономклассе можно говорить о какой-то сезонности на рынке аренды, в частности сентябрь-октябрь — это пик сезона, то на рынке элитной недвижимости спрос на протяжении всего года значительно не меняется, и его нельзя назвать ажиотажным. «В нашем агентстве в месяц мы обрабатываем около 30 звонков, но зачастую требования у потенциальных арендаторов бывают завышенными для желаемой арендной ставки. Стоимость аренды на элитные квартиры с весны не изменилась, а летом даже немного снизилась. Но, думаю, значительного снижения стоимости в этом сегменте в краткосрочной перспективе не будет», — говорит Елена Журавлева, директор департамента аренды агентства недвижимости Home estate. Она добавляет, что если стоимость аренды квартиры угадана правильно, не завышена, то она долго не стоит. «Например, недавно мы сдали квартиру со стоимостью аренды 200 тыс. руб. в месяц меньше чем за неделю. Кроме того, тяжело сдать квартиры с большой площадью; все-таки наибольшим спросом пользуются одно-двухкомнатные квартиры и трех-

комнатные квартиры в центре, которые снимают семьи с детьми», — говорит госпожа Журавлева.

Наталья Гольдберг подсчитала, что в среднем в месяц через агентства снимается порядка 10–15 квартир стоимостью более 150 тыс. руб. в месяц. Она подтверждает, что в 2012 году цены на аренду премиального жилья были стабильны, значительных колебаний не было. Спрос тоже стабилен.

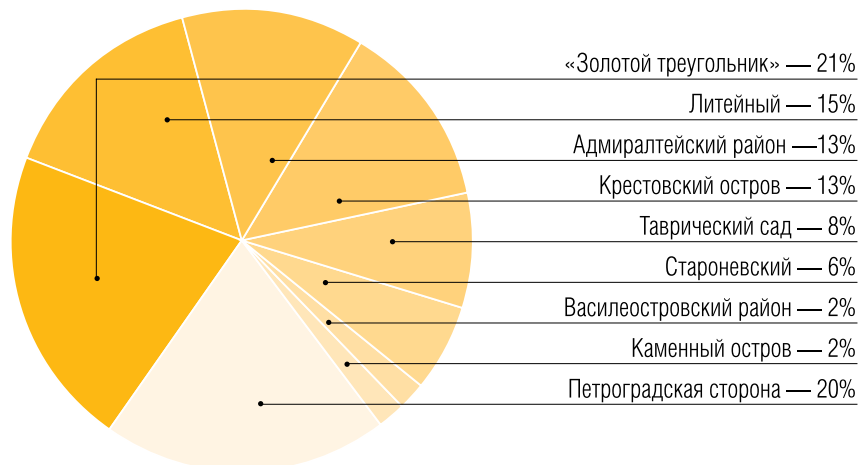
Елизавета Конвей говорит: «По нашей оценке, на рынке аренды элитного жилья в настоящее время ощущается нехватка квартир от 150 до 220 кв. м, с тремя спальнями, рассчитанных на семью». Она указывает на то, что цены на аренду пока еще не достигли докризисного уровня. «Качественного предложения в элитном сегменте мало. Наиболее востребованными являются Центральный район, Крестовский остров, а также квартиры с видами. Для арендаторов видовые характеристики даже более важны, чем для покупателей — так как покупателям за вид из окна приходится доплачивать, для арендаторов разница между видовой и невидовой квартирой не настолько велика, поэтому представительские квартиры пользуются наибольшим спросом».

Надежда Калашникова, директор по маркетингу компании Л1, говорит: «Аренда квартир с панорамными видами всегда обходится дороже примерно на 20 процентов. И те, кто покупают сегодня элитное жилье, чтобы потом его сдавать, окупят свои квартиры не за 10–12 лет, как обычно, а всего за 5–7 лет». ■

ЦИФРЫ

По данным Knight Frank St. Petersburg, в сентябре 2012 года средняя ставка аренды квартир на рынке элитной жилой недвижимости находилась на уровне \$4600 в месяц. Первенство по уровню арендных ставок удерживает Петроградский район: здесь они выше среднерыночных в 1,5–2 раза. Существенное влияние на это оказывает наличие значительного числа предложений квартир в новых домах, расположенных на Крестовском острове. В III квартале 2012 года в аренду предлагалось около 330 элитных квартир. При этом лидерство по объему предложения принадлежит зоне «золотого треугольника» (21%) и Петроградской стороне (20%). Самым распространенным вариантом является квартира площадью 130 кв. м с двумя спальнями.

ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ АРЕНДЫ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (ПО КОЛИЧЕСТВУ КВАРТИР, %)



ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK ST. PETERSBURG RESEARCH, 2012



В ПРОДАЖЕ ВИДОВАЯ КВАРТИРА В ЛЕГЕНДАРНОМ ДОМЕ

ИНТЕРЕСНЫЕ ФОРМЫ, ОБЪЕМЫ И ПЛОЩАДИ. КРУПНЫЕ ВИДЫ НЕВЫ И СМОЛЬНОГО



Дизайн-проект

Ryser Realty
Элитные квартиры

Лучшие квартиры доверяют продавать нам

Тел. +7 (812) 332-46-46

WWW.VIPFLAT.RU