



Газобетон

Реклама

прежнем уровне с понижением на 10–20% по переоцененным объектам. Таких предложений в общем объеме порядка 50%. В то же время по отдельным объектам стоимость аренды может снизиться и на 30%.

«Цены в среднем по рынку региона стагнируют, резко выросли сроки экспозиции, — добавляет Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам». — В ряде случаев она превышает три-шесть месяцев».

Но, как считает госпожа Беляева, по очень качественным объектам (элитные жилой комплекс «Парадный квартал», жилой комплекс на Робеспьера, 4, дом «Ле Гранд» на Невском проспекте, 154, дом на набережной реки Фонтанки, 1, и другие реконструированные объекты) арендные ставки останутся практически на прежнем уровне. «Диапазон арендных ставок для элитных объектов в центре города варьируется от числа спален и локации. Так, в Центральном, Петроградском, Василеостровском и Адмиралтейском районах цена за квартиру с одной спальней составляет 80–130 тыс. рублей в месяц, за квартиру с двумя спальнями 110–200 тыс., за квартиру с тремя спальнями 140–300 тыс.», — говорит она.

МОНОПОЛИСТ В ПОДМОГУ Впрочем, как отмечают аналитики, некоторую поддержку рынку оказали структуры «Газпрома» — они активно открывали в Петербурге офисы (кстати, это же очень поддержало офисный рынок в городе), а менеджеры снимали премиальное жилье.

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», подтверждает: «Нынешней весной состоялся „большой переезд“ в Петербург из Москвы сотрудников офисов „Газпрома“. Это около 50 семей, которые арендовали квартиры в центре Петербурга с бюджетом 100–150 тыс. рублей в месяц».

Управляющий директор «Меридиан Девелопмент» Бюлент Сарыкайя говорит: «Согласно данным инвестгруппы Sesegar, в Москве доля квартир, арендуемых сотрудниками из стран, поддерживающих антиросийские санкции, за год сократилась с 70 до 20%. В отличие от столицы, петербургский рынок не сильно ощутил на себе отъезд экспатов — их место заняли специалисты госкорпораций, переведших свои офисы из Москвы в Петербург. Средняя ставка аренды элитной недвижимости в Москве сегодня составляет \$5,5 тыс. в месяц, в Петербурге — \$2,5 тыс.».

СНЯТЬ КОВРОЛИН Арендаторы в сегменте элитного жилья предпочитают исторические здания с всемирно известными открыточными видами или современные комплексы в центре города. В любом случае, вне зависимости от параметров дома, квартира должна быть со свежим ремонтом и парковочным местом, а здание — с красивой парадной.

Чаще всего арендаторы предпочитают квартиры, полностью меблированные и оснащенные всей необходимой техникой. Когда объект освобождается после предыдущего арендатора, в обязательном порядке проводится косметический ремонт.

Андрей Давыдов говорит, что у топ-менеджеров, арендующих жилье премиум-класса, есть специфические требования, в зависимости от их национальности. «Многие японские специалисты предпочитают выбирать жилье в соответствии с концепцией фэншуй. Распространенной среди компаний является практика аренды квартир в одном районе или даже жилом комплексе», — перечисляет он.

«Бывают случаи, когда выдвигается требование освободить жилые комнаты от мебели, а иностранцы в 80% случаев просят снять ковролин во всех помещениях, где он есть, включая спальни, и заменить его на деревянные полы», — рассказывает Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International, в Санкт-Петербурге добавляет: «Специфические требования у арендаторов действительно существуют, но скорее можно сказать, что они являются специфическими для рынка Петербурга. Потому что стандарты нашего премиального рынка в некоторых случаях могут быть ниже, например, московских (если речь идет о жилье для клиентов из Москвы). Как правило, у москвичей более высокие требования к инженерной составляющей, к обеспечению машино-местами, к уровню охраны, к уровню отделки парадных, что может стать решающим моментом при выборе квартиры. Важна инфраструктурная составляющая, особенно в том, что связано с окружением. Не все москвичи, например, готовы к превратностям нашего Центрального района, где зачастую соседи или окружающие здания могут выглядеть весьма невыигрышно по сравнению с теми же центральными районами Москвы, где дворы в основном находятся в довольно хорошем состоянии».

Для того чтобы арендаторы высокого класса могли удовлетворить свои запросы по требованиям к единому социальному окружению, некоторые компании покупают квартиры целыми блоками проводят в них ремонтные работы, а затем сдают в аренду ведущим специалистам иногородних компаний, говорит директор департамента жилой недвижимости NAI Besar Полина Яковлева.

«Насколько мне известно, финская компания Sato выкупает целые подъезды в жилых комплексах бизнес-класса с целью последующей сдачи в аренду», — приводит пример Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu.

Помимо арендных квартир, добавляет господин Сарыкайя, в обоих городах набирает популярность аренда номеров в апарт-отелях: в них присутствует необходимый проживающему уровень сервиса и не принципиально наличие вблизи социальной инфраструктуры. «В отличие от Москвы, Северная столица не может представить руководителям высшего звена квартиры в апарт-отелях уровня „бизнес“, в основном в Петербурге можно снять апартаменты класса „комфорт“ или „элит“. По состоянию на 01.07.2015 доля апарт-отелей класса „элит“ в объеме предложения первичного жилья Санкт-Петербурга составляет 1,1%, что соответствует общему уровню спроса на квартиры этого класса», — приводит данные он.

По опыту же Натальи Нивалайнен, менеджера административного отдела «Петро», JTI, рынок премиальных апартаментов достаточно сильно вырос за последние двадцать лет. «Найти квартиру, соответствующую требованиям компании, в 1994 году, например, было значительно сложнее. Теперь же появилось много площадей в недавно построенных домах, переоборудовано и отремонтировано больше квартир в старом фонде», — говорит она. ■

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ЕВГЕНИЙ ПАРЛЕНКО

МАКСИМ ЛЕВЧЕНКО,
управляющий партнер
ООО «УК „Форт Групп“»

Родился в 1978 году. В 2000 году окончил юридический факультет СПбГУ. В 2008-м получил образование в London Metropolitan University. В 2009 году вместе с партнерами основал Fort Group для управления мебельным центром «Грейт», который был куплен у «Адаманта». Сейчас в активе компании более 500 тыс. кв. м торговых площадей в Санкт-Петербурге, два бизнес-центра, элитный жилой дом. Последний значимый проект — ТРК Europolis. В ближайшее время компания планирует завершить строительство бизнес-центра Fort Tower и ТРК «Порт Находка II».



АЛЕКСАНДР КОЖКОВ

АНДРЕЙ ЛУШНИКОВ,
председатель
совета директоров группы
компаний «Бесть»

Родился в 1967 году в Свердловске. В 1991 году окончил Ленинградский кораблестроительный институт. После института работал на Выборгском судостроительном заводе, где до 1992 года занимал должность заместителя начальника цеха. В 1993 году создал агентство недвижимости АПЕК и управлял им. В 1997-м создал компанию «Бесть», осуществляющую инвестиционную и девелоперскую деятельность в сфере коммерческой недвижимости. В 2004 году создал компанию «МТЛ. Управление и эксплуатация недвижимости», а в 2007-м филиал МТЛ был открыт в Екатеринбурге.

Компания «Бесть» реализовала девелоперские проекты «Гранат», «Ресурс», «Мидель», «Таймс», «Авеню», «Марбел», построила деловой центр «Желтый угол», элитный жилой комплекс Omega-House.

АЛЕКСАНДР БОБКОВ, исполнительный директор проекта «Лахта-центр»

ИГОРЬ ВОДОПЬАНОВ, управляющий партнер УК «Теорема»

СЕРГЕЙ ВОРОНКОВ, генеральный директор ООО «Экспофорум-Интернейшнл»

ВЛАДИМИР ИВАНОВ, генеральный директор ЗАО «Содружество»

ДМИТРИЙ КУНИС, президент генподрядной компании Step

ЮССИ КУУТСА, региональный директор SRV в России

ИГОРЬ ЛЕЙТИС, президент холдинга «Адамант»

АЛЕКСАНДР ОЛЬХОВСКИЙ, вице-президент банка ВТБ, советник по инвестиционным проектам «ВТБ-Девелопмент»

ВЛАДИМИР СВИНЬИН, председатель правления ООО «Охта Групп»

АДАМ ТЛЕХУРАЙ, генеральный директор BTK Development

ТАНЕР ТОПЛУ, генеральный директор Renaissance Development

АНДРЕЙ ФОМЕНКО, президент ОАО «Финансовая холдинг-компания „Империя“»

МУССА ЭКЗЕКОВ, президент GC Development Group