

В ОЖИДАНИИ АРЕНДАТОРА

Сегмент долгосрочной аренды жилья в полной мере ощутил последствия ограничительных мер, связанных с пандемией коронавируса. И хотя эксперты отмечают, что как такового обвала рынка не произошло, ситуация пока остается нервной и нестабильной.

КСЕНИЯ ПОТАПОВА

По разным оценкам, в апреле и мае спрос на долгосрочную аренду квартир в Петербурге в зависимости от района сократился от 20 до 70%. Это объясняется тем, что иногородние арендаторы теряют работу и возвращаются в свои города. Кто-то переезжает в комнату, не имея возможности снимать отдельную квартиру, а некоторые вкладываются в ипотеку, опасаясь роста процентной ставки. Эксперты прогнозируют, что летом ситуация будет ухудшаться, так как часть арендаторов уедет за город. Впрочем, другие участники рынка считают, что спад спроса уже миновал. «Некоторые из собственников квартир сумели быстро сориентироваться и подстроиться под нынешние реалии, снизив стоимость аренды. Другие считают, что с завершением самоизоляции все резко изменится. По нашим данным, спрос уже возвращается на прежний уровень, однако арендные ставки падают. Такая тенденция будет наблюдаться и после выхода из режима самоизоляции, восстановление не будет быстрым. Объем предложений значительно превышает объем спроса, в основном в сегменте жилья комфорт- и бизнес-класса, основная часть которого финансировалась компаниями для своих сотрудников», — говорит Илья Максимов, генеральный директор агентства недвижимости Nedmax.

В целом предложение по долгосрочной аренде выросло в два раза, поскольку на рынок вышли посуточные квартиры. Эксперты отмечают, что цены на долгосрочную аренду квартир продолжают снижаться. В апреле цена на квартиру в центре города упала на 15–30% по сравнению с первым кварталом 2020 года. Теперь однокомнатную квартиру в развитом районе или двухкомнатную квартиру не у метро можно снять не дороже 15 тыс. рублей. Есть вероятность, что в некоторых районах города до конца августа стоимость аренды сократится на 50%.

Среди других изменений на рынке, как отмечает Марина Сторожева, директор по продажам комплекса апарт-отелей Valo, наблюдается увеличение лояльности к арендаторам: граждане других стран, отдаленных регионов, студенты и жильцы с питомцами испытывают меньше проблем с поиском жилья, чем раньше. При этом количество показов квартир из-за нежелания подвергаться риску заражения существенно уменьшилось. По этой же причине вырос срок их экспозиции. Если раньше квартира в центре города сдавалась в среднем за одну-две недели, то сейчас для этого требуется в 4–8 раз больше времени.

Николай Антонов, партнер, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью» (входит в ГК «Бест»), считает, что падение спроса и снижение цен — временное явление, связанное с тем, что люди из-за карантина ограничены в своих перемещениях и не могут прогнозировать доходы на ближайшие месяцы. Его нельзя считать тен-



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО ДОЛГОСРОЧНОЙ АРЕНДЕ ВЫРОСЛО В ДВА РАЗА, ПОСКОЛЬКУ НА РЫНОК ВЫШЛИ ПОСУТОЧНЫЕ КВАРТИРЫ

денцией, даже краткосрочной. Как только нормальное сообщение между регионами внутри страны будет восстановлено и деловая жизнь возобновится, количество запросов вновь начнет расти. Более того, в ближайшие два года эксперты предсказывают усиление трудовой миграции из бедных регионов. А Петербург — третий после Москвы и Московской области регион, сохраняющий экономическую привлекательность для жителей России, в том числе и благодаря относительно недорогой аренде жилья.

ТИХОЕ НАСТУПЛЕНИЕ На фоне кризиса на рынке долгосрочной аренды стала заметнее возрастающая конкуренция со стороны гостиниц и апарт-отелей. Эксперты соглашались, что они могут потеснить собственников квартир, но в споре последних двух отдадут первенство апарт-отелям. Как отмечает Алексей Мусакин, управляющий партнер Cronwell Hotels & Resorts, вице-президент Российской гостиничной ассоциации, длительную аренду активно используют преимущественно загородные отели с номерным фондом из коттеджей, а также несколько городских отелей нижних категорий, которые заключили договоры с компаниями, работающими с вахтовиками.

В целом проекты апарт-отелей, учитывая, что бизнес-модель некоторых из них построена именно на сдаче апарт-отелей на длительный срок, адаптировались к новой реальности гораздо легче, считают эксперты. Сейчас, как отмечает

госпожа Сторожева, их средняя загрузка составляет около 50%. «Например, наш комплекс апарт-отелей Valo полностью перестроил свой работу, сделав сейчас акцент именно на долгосрочную аренду. С целью максимизации загрузки к работе подключился отдел продаж, и теперь специалисты совмещают продажи юнитов со сдачей в аренду. В результате за апрель был подписан 61 договор долгосрочной аренды, за май — 65. А всего на длительный срок в отеле уже арендовано 150 из 386 доступных для этого номеров», — добавляет эксперт.

Ключевым моментом в выборе апарт-отелей для длительной аренды является сервис, сопоставимый с гостиничным, например, консьерж-сервис, room-service, служба ресепшн, уборка в номере, техническое обслуживание, транспортные услуги, хранение багажа. При этом номера, как правило, оснащены всем необходимым, начиная от гладильной доски и заканчивая посудомоечной машиной. «Таким образом, апарт-отели задают новый уровень в услугах долгосрочной аренды жилья, создавая тем самым конкуренцию для обычных собственников, при этом сохраняя комфортную стоимость аренды. Так, в апарт-отеле сейчас можно снять студию всего за 25 тыс. рублей с учетом всех эксплуатационных и коммунальных расходов», — делится господин Максимов.

В текущей эпидемиологической ситуации апарт-отели значительно выигрывают в сравнении с гостиницами, считают эксперты. «При длительном проживании

апартаменты имеют перед гостиничными номерами ряд преимуществ, таких как наличие кухонной зоны и бытовой техники внутри каждого номера. Гость может приготовить привычные для себя блюда, не выходя из юнита. Кроме того, в нашем проекте, например, сейчас можно заказать доставку из ресторана прямо в номер», — говорит Марина Сторожева. — Также одно из преимуществ проектов апарт-отелей — ассортимент номеров, которые подходят разным категориям арендаторов».

«При этом апартаменты зачастую удобнее квартир, поскольку их легко найти самостоятельно, не надо встречаться с собственником квартиры, платить комиссионные риелтору и обеспечивать платёж. Всегда можно подтвердить свои расходы, арендатора не выселят внезапно, здесь можно жить с детьми и домашними животными и не надо прятаться от соседей. Кроме того, и само помещение, и ответственность перед третьими лицами застрахованы собственником. Есть охрана», — добавляет Николай Антонов.

ПОСТКРИЗИСНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Как отмечалось, в связи с пандемией количество сделок по аренде значительно снизилось. Но эксперты настаивают на временном характере данной тенденции. «Аренда в Санкт-Петербурге всегда пользовалась спросом, в том числе среди иностранцев, которые приезжают сюда на постоянное или временное проживание. Рынок аренды подвержен сезонности, пик спроса приходится в основном на август и сентябрь. Но сегодня сложно сказать, как в этом году проявит себя эта сезонность, пока все находится в подвешенном состоянии. Неизвестно, что будет со студентами из других стран, которые составляют значительную долю среди арендаторов, а также с экспатами, приезжающими работать по контракту», — рассуждает Ирина Мошева, управляющий директор Moscow Sotheby's International Realty.

«Мы предполагаем, что рынок будет постепенно возвращаться к предкризисному состоянию только после августа в случае значительного улучшения эпидемиологической обстановки. Это обусловлено началом учебного года и делового сезона. Текущая ситуация станет драйвером развития рынка апартаментов», — добавляет госпожа Сторожева.

Господин Антонов уверен, что в долгосрочной перспективе апарт-отели потеснят «серый» рынок аренды жилья, став основой для рынка цивилизованной аренды жилья с повышенным уровнем комфорта. «При том уровне платежеспособного спроса, который наблюдался в конце 2019 — начале 2020 года, рынок апартаментов подойдет к насыщению в 2023 году, примерно на отметке 23,5 тыс. номеров. Будет ли он расти дальше, зависит от скорости роста экономики и доходов людей. Но конкуренцию за потребителя у собственников квартир апартаменты выигрывают без сомнений», — заключает эксперт. ■