

ДОМ ЦЕНЫ

Сдача без экспатов

Спрос на рынке аренды в Москве был ниже уровня предложения вдвое вплоть до середины лета, а затем плавно начал расти, и уже к началу школьного года разница между количеством собственников квартир и арендаторов заметно сократилась. Цены при этом не изменились, однако наиболее ликвидные предложения стали уходить значительно быстрее, чем раньше. Сентябрьская активизация спроса вполне может смениться «пустой» зимой, если только не будут сняты санкции западных стран, из-за которых столицу покинули многие представительства иностранных компаний, снимавшие квартиры для своих сотрудников.

— аренда —

Два не полтора

Сентябрь ежегодно становится урожайным месяцем для риэлторов и арендодателей, самые опытные из которых придерживают квартиры до этого времени, рассчитывая сдать их подороже. В лучшие годы к первому месяцу осени приплюсовывался еще и август. Те, кто собирался снять квартиру в преддверии нового учебного года, знали: лучше поспешить, иначе самые хорошие варианты по адекватным ценам расхватают другие.

В текущем году, несмотря на углубляющийся кризис, именно так и вышло. Весенние скидки, радовавшие арендаторов вплоть до конца мая, летом стали постепенно сходиться на нет. На просмотр ликвидных предложений стала выстраиваться очередь, и в августе некоторые хозяева квартир уже могли выбирать, кого они хотят видеть в качестве жильцов.

Вообще, такие объекты на рынке аренды пользуются большой популярностью, несмотря на кризис и переизбыток предложения, и не задерживаются в экспозиции, замечает Оксана Полякова, заместитель директора департамента аренды квартир «Инком-Недвижимости». По ее данным, предложение текущей осенью в полтора раза превышает спрос. «Однако разница уменьшается: летом она была двукратной», — замечает эксперт.

В экономклассе квартиры с хорошими арендными ставками действительно уходят с рынка, при этом новых объектов из этого же сегмента в базу стало поступать меньше, объясняет Михаил Лукьянов, директор по аналитике и инвестициям ЦИАН. В результате доля менее ликвидных объектов повышается: за август и сентябрь она выросла на 7–8%. «Об этом можно судить по сроку экспозиции квартир, который за последние два месяца снова вырос на 6%», — поясняет эксперт. По его данным, все это происходит на фоне растущего спроса — за сентябрь, например, число потенциальных арендаторов увеличилось на 5%.

Далеко и дешево, но большая

Сезонного повышения цен, впрочем, на которое надеялись арендодатели и которого боялись арендаторы, не случилось. Средняя стоимость однокомнатной квартиры как была, так и осталась на уровне 30 тыс. руб. в месяц, и сегодня охота идет за вариантами, номинированными в диапазоне от 20 тыс. до 25 тыс. руб.

Наименьшая стоимость, по данным ЦИАН, отмечена в Новой Москве и на некоторых конечных станциях метро, разумеется, не в пешей, а транспортной доступности. Аренда такой квартиры начинается от 16–18 тыс. руб., и за такую цену можно смело претендовать на однокомнатную квартиру 35–38 кв. м. Например, в микрорайоне «Новые Ватулины» (20 минут транспортом от станции метро «Теплый стан») за 17 тыс. руб. в месяц сдается именно такая квартира со свежим ремонтом и новой мебелью.

Тем, кто хотел бы снять двухкомнатную квартиру, надо рассчитывать на стоимость от 26 тыс. руб. в аналогичных локациях. Впрочем, встречаются варианты и дешевле — например, «двушка» без мебели, но с косметическим ремонтом в 15 минутах ходьбы от станции метро «Речной вокзал» выставлена одновременно в продажу и в аренду. Цена вопроса — 20 тыс. руб. в месяц. Однако стоит учесть, что новый собственник вовсе не обязательно продлит договор найма приобретенной им квартиры. Впрочем, сроки экспозиции квартир на вторичном рынке за последний год удлинились настолько существенно, что арендатор может рассчитывать и на год спокойного проживания.

Трехкомнатные квартиры стартуют от 30 тыс. руб. в месяц. За эту цену можно снять частично меблированную современную 75-метровую квартиру в поселке Некрасовка, причем в объявлении подчеркивается, что в конце текущего года в 200 м от дома откроется станция метро.

Кризис диктует владельцам квартир свои условия. Если есть желание взять на себя полную отделку квартиры в новостройке, то с ними с радостью заключат договор сразу на три года по цене 10 тыс. руб. в месяц хозяева «трешки» в Коммунарке. Надо сказать, что такие варианты могут соблазнить разве что тех, кто работает в ремонтно-строительных организациях, а также владельцев собственного бизнеса на строительных рынках. Но зато им такое предложение могло бы подойти практически идеально. Увы, на всех новоиспеченных хозяев новостроек «в бетоне» таких арендаторов не хватит, тем более что риски в сфере аренды, все еще самым непрозрачным сегментом рынка недвижимости, очень высоки.

Переход завершен

В высоких ценовых сегментах, если не считать трудных первых месяцев 2015 года, весь год, включая лето, был довольно стабильным. Количес-



Санкции и отток экспатов вызвали застой на рынке дорогой аренды

во качественных предложений остается высоким, и у потенциального арендатора сохраняется большая свобода выбора, отмечает Елена Куликова, руководитель отдела по работе с собственниками IntermarkSavills. «За этот год многие клиенты согласовали новые ставки на арендуемые квартиры или нашли новые варианты», — добавляет эксперт.

Некоторые хозяева квартир в бизнес-классе и сегменте «премиум» все-таки потеряли своих жильцов. Однако отток клиентов в большей части коснулся квартир, где арендная ставка была зафиксирована в валюте и собственники не были согласны фиксировать цену в рублях без привязки к текущему курсу. «На квартиры, где стоимость аренды зафиксирована в долларах, спрос снизился почти вдвое», — делится наблюдени-

ями Елена Юргенева, региональный директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank. — Причины очевидны: поскольку нет понимания, сколько доллар будет стоить завтра, арендаторам не хотят брать на себя обязательства по выплатам в валюте».

Логично поэтому, что таких арендодателей, которые настаивают на оплате в долларах, остается все меньше, переход на рублевое ценообразование практически закончился. «Собственники пересмотрели свои ожидания, смирились с текущей экономической ситуацией и сдавали дорогие квартиры в аренду по установленным на рынке ставкам», — рассказывает Юлия Ковалева, руководитель отдела аренды городской недвижимости Kalinka Group.

Не согласны на рублевую оплату разве что владельцы уникальных предложений, каких на рынке в любые времена насчитываются едини-

цы. И они находят своих арендаторов достаточно быстро, даже несмотря на стоимость, зафиксированную в валюте.

Так, абсолютный новый пентхаус с высококачественной отделкой площадью 240 кв. м, со стометровой террасой и панорамными видами на все московские достопримечательности в элитной новостройке на Якиманке предлагался в аренду по цене €20 тыс. в месяц. «Период экспозиции составил два с половиной месяца», — говорит Елена Юргенева, уточняя, правда, что до кризиса этот период не превысил бы три-четыре недели.

Таганка не в цене

По оценке специалистов Kalinka Group, в третьем квартале текущего года было заключено вдвое больше сделок, чем за аналогичный период прошлого года. «Отложенный спрос, который образовался в затнувшийся до июня период стабилизации цен и перехода рынка элитной аренды на российскую валюту, перерос в конкретные сделки», — сообщает Юлия Ковалева.

Ценового дна ставки аренды на элитную недвижимость достигли в феврале—марте текущего года, затем вошли в стадию стабильности и до недавнего времени не изменились. Если сравнивать ценовую ситуацию с прошлым годом, то можно заметить, что долларové цены снизились на 30–40%, при этом курс иностранной валюты вырос на 72%, так что налицо существенное снижение. Рублевые цены сохранились на том же уровне, причем в последнее время на лучшие предложения есть рост в размере до 10–15%.

Текущая средняя ставка аренды в высокобюджетных сегментах наблюдается в районе проспекта Мира: по данным IntermarkSavills, она составляет \$3,9 тыс. в месяц. Дороже всего по традиции квартиры в районе Старого Арбата и Пречистенки: здесь средняя цена предложения равняется \$6620 в месяц.

Если говорить о наибольшем проседании цен, то в лидерах Таганка и район Красной Пресни, где снижение за год составило 59% и 52% соответственно.

Требуется лояльность

С конца прошлого года предложений на рынке стало больше, причем по качеству стали предлагаться как хорошие варианты, так и «битые» квартиры, которые особым спросом не пользуются, разве что на них делают нетрадиционно большой дисконт. Возможно, все дело в том, что в теку-

щем году на рынок аренды вышли те собственники, которые ранее планировали продажу квартиры, а также те, кто держал дополнительную жилплощадь, что называется, «про запас», не нуждаясь в доходе от нее.

«Эта тенденция к лету замедлилась», — говорит Юлия Ковалева, — но на рынок успело выйти гораздо больше именно некачественных предложений, которые очень плохо сдаются и не пользуются спросом». В итоге предложения, соответствующие требованиям арендаторов, адекватные по соотношению параметров цена—качество, иногда сдаются с первого показа.

В условиях возросшего выбора арендатор, естественно, принимает решение об аренде тех квартир, где собственники проявляют большую лояльность, замечает Елена Куликова. Причем дело не только, а иногда и не столько в цене, но и в качестве обслуживания. Сейчас в выигрыше только те собственники, которые идут навстречу личным просьбам будущего арендатора. К примеру, может потребоваться вывоз или замена части мебели, свежий косметический ремонт, организация дополнительного парковочного места, установка расширенного ТВ-пакета, высокоскоростного интернета, а также включение части коммунальных услуг в арендную ставку.

Ирина Калинина, управляющий партнер агентства недвижимости Point Estate, рассказывает о тенденции, которая наиболее ярко проявилась в течение всего 2015 года. Речь идет о желании все большего числа арендаторов пересмотреть текущие арендные договоры и получить за те же деньги более качественное и престижное жилье.

Одновременно другим важным трендом прошедшего периода стал приезд в столицу региональных менеджеров, а также возврат части экспатов в Россию. «Эта аудитория формирует спрос на достаточно высокие бюджеты — от 300 тыс. руб. в месяц», — замечает эксперт.

И все же даже сентябрьские цены если и демонстрируют рост, то только на отдельные предложения, и только в рублях. По всей видимости, требуется нечто большее, нежели импортзамещение и робкие попытки взаимодействовать с азиатским бизнесом. Например, снятие с России западных санкций. Иначе высокобюджетная аренда после окончания осеннего делового сезона продолжит снижаться дальше и, как это уже было, потянет за собой остальные сегменты.

Марта Савенко

Прощание с инвестором

— Москва —

Впрочем, по данным «Бон Тон», сегодня с учетом субсидирования от девелопера купить квартиру в кредит реально за 5% годовых и не надо вкладывать сразу всю сумму. С другой стороны, повышается надежность вложений: кредитующая организация обычно стремится тщательно проверить риски недостроя.

Пентхаусы ищут хозяев

Стагнация породила еще одно явление на рынке жилья: увеличилась доля нераспроданных квартир в уже построенных и сданных в эксплуатацию домах. По данным «Метриум Групп», сейчас она составляет 18,8% от

всего объема первичного рынка эконом- и комфорт-классов, а в бизнес-классе занимает порядка 14%.

Некоторые проекты продаются годами. Как утверждает Софья Лебедева, в ЖК «Айвазовский», сданном в 2010 году, продается 130 квартир из 590. ЖК «Скай Форт», насчитывающий 2118 квартир, сдан в 2011 году, и до сих пор в продаже находится 207 квартир. В микрорайоне «Загорье», сданном в 2012 году, в продаже сейчас 1585 квартир, а всего их в этом жилом комплексе 4324.

По данным аналитиков Welhome, в элитном сегменте первичные продажи от застройщика до сих пор ведутся более чем в 50% введенных в эксплуатацию жилых комплексов. «В жилом комплексе „Литератор“, который сдан около года назад, сегодня в продаже от застройщи-

ца осталось 27 из 182 лотов в данном объекте», — замечает Анастасия Могилатова, генеральный директор компании. По сведениям Павла Трейваса, управляющего партнера Point Estate, в клубном доме Turandot Residences на Арбате, сданном в первом квартале текущего года, не продано более 80% площадей. В МФК «Негоциант» на Якиманке, получившем разрешение на ввод в эксплуатацию в марте прошлого года, не было ни одной продажи, говорит эксперт.

Сложнее всего продать пентхаусы, замечает управляющий партнер «Химки Групп» Дмитрий Котровский: они по своим ценовым и потребительским характеристикам относятся к премиальному классу и даже на активном рынке могут экспонироваться еще год-полтора

после ввода дома в эксплуатацию, замечает эксперт. А несколько московских пентхаусов искали своих покупателей более пяти лет после завершения строительства. В частности, до сих пор продается самая дорогая квартира в столице — пентхаус The Residence, занимающий верхние этажи «Дома на Мосфильмовской», который был сдан в 2011 году. Площадь лота — 1865 кв. м, цена — 3,2 млрд руб. Найдутся ли на стагнирующем рынке желающие купить такой объект — вопрос спорный. Но вполне возможно, что покупатели из Сирии, которые, по данным управляющего партнера IntermarkSavills Дмитрия Халина, в последнее время стали появляться на московском рынке, оценят такое приобретение по достоинству.

Марта Савенко



LIMASSOL MARINA

элитная недвижимость
яхтинг • рестораны • бутики

ЖИЗНЬ НА МОРЕ

Подплывите на яхте к порогу Вашего дома. Расслабьтесь на пляже и в спа. Посетите рестораны и бутики в центре одного из самых ярких и интересных городов Кипра.

Все это — жизнь на море.

Виллы готовы к заселению. Свяжитесь с нами:

Москва +7 495 643 1901
Санкт-Петербург +7 812 332 7118
Кипр +357 25 020 020

limassolmarina.ru