

# ВЛАДЕЛЬЦЫ НЕ МОГУТ, АРЕНДАТОРЫ НЕ ХОТЯТ

АВТОР:  
*Елена Варванина*





НА РЫНКЕ ВЫСОКОБЮДЖЕТНОЙ АРЕНДЫ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЗНАЧИТЕЛЬНО ПРЕВЫШАЕТ СПРОС, НО НАЙТИ ПОДХОДЯЩЕЕ ЖИЛЬЕ ПРОБЛЕМАТИЧНО. ПРИЧИНОЙ НЕБЫВАЛОГО ПАДЕНИЯ СПРОСА СТАЛО НЕ ТОЛЬКО ЗАМЕТНОЕ СНИЖЕНИЕ ДОХОДОВ ТОПОВЫХ АРЕНДАТОРОВ, НО И МАССОВЫЙ ОТЪЕЗД ИЗ РОССИИ ИДЕАЛЬНЫХ НАНИМАТЕЛЕЙ ДОРОГОГО ЖИЛЬЯ — СОТРУДНИКОВ ЗАПАДНЫХ КОМПАНИЙ: СЕЙЧАС ЭКСПАТЫ СОСТАВЛЯЮТ НЕ БОЛЕЕ 5–7% ОБЩЕГО ЧИСЛА АРЕНДАТОРОВ ЭЛИТНЫХ КВАРТИР.

**К**оличество предлагаемых в аренду элитных квартир за последние два года выросло более чем на 40%. По данным компании Savills Россия, несмотря на наметившееся оживление спроса, на одного потенциального арендатора приходится 17 свободных квартир, тогда как весной 2014 года было не более 10.

Ситуация с ценами на не слишком прозрачном элитном рынке выглядит запутанной. В докризисный период стоимость аренды дорогого жилья, как правило, фиксировалась в долларах. Большинство аналитиков сходятся во мнении, что за последние два года цены в валюте снизились примерно на 40%. В течение этого периода владельцы элитной недвижимости постепенно переходили на рублевые ставки. На сегодняшний день в отечественной валюте экспонируется примерно 80% квартир.

*Состоятельные арендаторы все чаще интересуются сравнительно небольшими студиями, а вот спрос на многокомнатные квартиры заметно снизился*

Насчет динамики рублевых цен мнения экспертов расходятся радикально: одни приводят данные о росте, другие, напротив, говорят о заметном снижении. Объясняется это просто: арендодатели, пересчитавшие цены в рубли по текущему курсу, пополнили базу неликвидных предложений, а наиболее стоворчивые квартирновладельцы существенно понизили ставки.



Осенью 2015 года падение цен фактически прекратилось. Большинство собственников урезали свои запросы до минимума и не готовы торговаться даже при непосредственном заключении сделки. Дисконты не превышают 10%.

Несмотря на остановившееся падение цен, спрос медленно начал расти еще в конце прошлого года. «На временно затихшем элитном рынке активизация арендаторов произошла во второй половине ноября — первой половине декабря прошлого года, — отмечает руководитель департамента аренды городской недвижимости Kalinka Group Юлия Ковалева. — Это связано с реализацией отложенного спроса: клиенты, которые ждали снижения цен, ощутили, что дальнейшего падения не будет, и стали рассматривать различные варианты. В декабре–январе количество сделок по аренде было

*В итоге новые качественные квартиры вымываются с рынка мгновенно, а основную массу предложения составляет морально устаревший неликвид*

на 20–30% выше среднегодового показателя для этого сезона».

Спрос продолжил расти и в этом году. Наиболее оптимистичные данные приводит департамент аренды компании Savills в России, который зафиксировал в апреле максимальный уровень запросов за последние полтора года, а общий рост оценивается в 13%.

При этом риелторы указывают на изменившиеся предпочтения потенциальных



арендаторов. Многие из них умерили аппетиты и не жаждут каких-то излишеств. Кризис заставил даже состоятельных клиентов считать деньги и выбирать оптимальные варианты по соотношению цены и качества. Наиболее востребованными стали трехкомнатные квартиры площадью 120–150 м<sup>2</sup> и стоимостью 200–250 тыс. руб. в месяц — на них приходится около трети всех запросов. Чуть менее популярны двух- и четырехкомнатные квартиры: теми и другими интересуются примерно по 25% клиентов.

Примечательно, что состоятельные арендаторы все чаще интересуются сравнительно небольшими студиями, а вот спрос на многокомнатные квартиры заметно снизился.

Впрочем, приняв решение поселиться в квартире поменьше и подешевле, арендаторы

Неизменным остается лишь самое главное, простое и трудновыполнимое требование: свежий качественный ремонт и оптимальная меблировка квартиры. Именно этот пункт многие собственники дорогого жилья не готовы или не в состоянии выполнить

предъявляют все больше требований к качеству жилья. «Чтобы остановить свой выбор на той или иной квартире, арендатору необходимо посмотреть не менее пяти-семи объектов, на принятие окончательного решения уходит обычно месяц-полтора», — уточняет руководитель направления городская недвижимость компании Welhome Татьяна Дмитриева.

Клиенты придирчиво оценивают все характеристики предлагаемого жилья: статус дома, его окружение, архитектуру. В число обязательных требований входят подземный отапливаемый паркинг, охрана и видеонаблюдение, круглосуточное обслуживание, спа-салон, тренажерный зал и бассейн.

Кроме того, становятся популярными договоры «все включено», когда стоимость аренды включает все коммунальные услуги



с возможностью неограниченного расхода воды и электричества, безлимитный скоростной интернет и расширенные пакеты спутникового телевидения. По словам руководителя отдела по работе с собственниками Savills Россия Елены Куликовой, арендаторы стремятся за фиксированную ставку получить максимальное число дополнительных услуг — вплоть до уборки, глажки и посещения расположенного поблизости фитнес-центра.

Некоторые клиенты идут еще дальше, стараясь выжать максимум из арендуемой жилплощади. Риелторы рассказывают, что недавно к ним обратилась семейная пара, которая искала квартиру с двумя дополнительными комнатами «специального назначения». Жена мечтала обустроить личный салон красоты, а мужу требовалось отдельное пространство для занятий йогой — абсолютно пустая комната с зеркалами по периметру.

Удовлетворить подобную заявку сложно, хотя бывают курьезные совпадения. Подобное предложение долгое время фигурировало

среди объявлений самого низкого ценового сегмента: любителям физических упражнений предлагалось арендовать комнату в квартире, где одно из помещений было переоборудовано под тренажерный зал.

Многие клиенты забыли об экзотических причудах. Но некоторые упорно продолжают следовать модным тенденциям и собственному пониманию комфорта. По словам Юлии Ковалевой, самые яркие и многочисленные группы среди арендаторов с необычными запросами — «нумерологи» и «фэншуйсты»: «Первым важны цифры: номер квартиры, этаж — они их тщательно выбирают и не соглашаются на варианты, которые, по их мнению, неблагоприятны по сочетанию чисел. Вторые приезжают на показы с компасом, тщательно все проверяют и вымеряют».

Безусловно, желание клиента (тем более небедного) для профессионала рынка — закон, чего не скажешь о владельцах жилья. Радикально перестраивать дизайн квартиры, менять мебель или перевешивать дверные петли ради

Жена мечтала обустроить личный салон красоты, а мужу требовалось отдельное пространство для занятий йогой

Организатор

 URBANUS.RU

Независимый  
консультант

 PwC

Официальный партнер

 ГЛАВСТРОЙ  
DEVELOPMENT

 URBAN  
AWARDS  
2016



8-Я ЕЖЕГОДНАЯ ПРЕМИЯ  
В ОБЛАСТИ ЖИЛОЙ ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

**ЖДЕМ ВАШИ ЗАЯВКИ  
НА УЧАСТИЕ!**

[WWW.URBANAWARDS.RU](http://WWW.URBANAWARDS.RU)

Партнеры Премии:

 ГАЛЕРЕЯ ПРОЕКТО!В

 ЛИДЕР ИНВЕСТ

 СБЕРБАНК  
Всегда рядом

 ТЕКТА  
GROUP

 PSN  
group

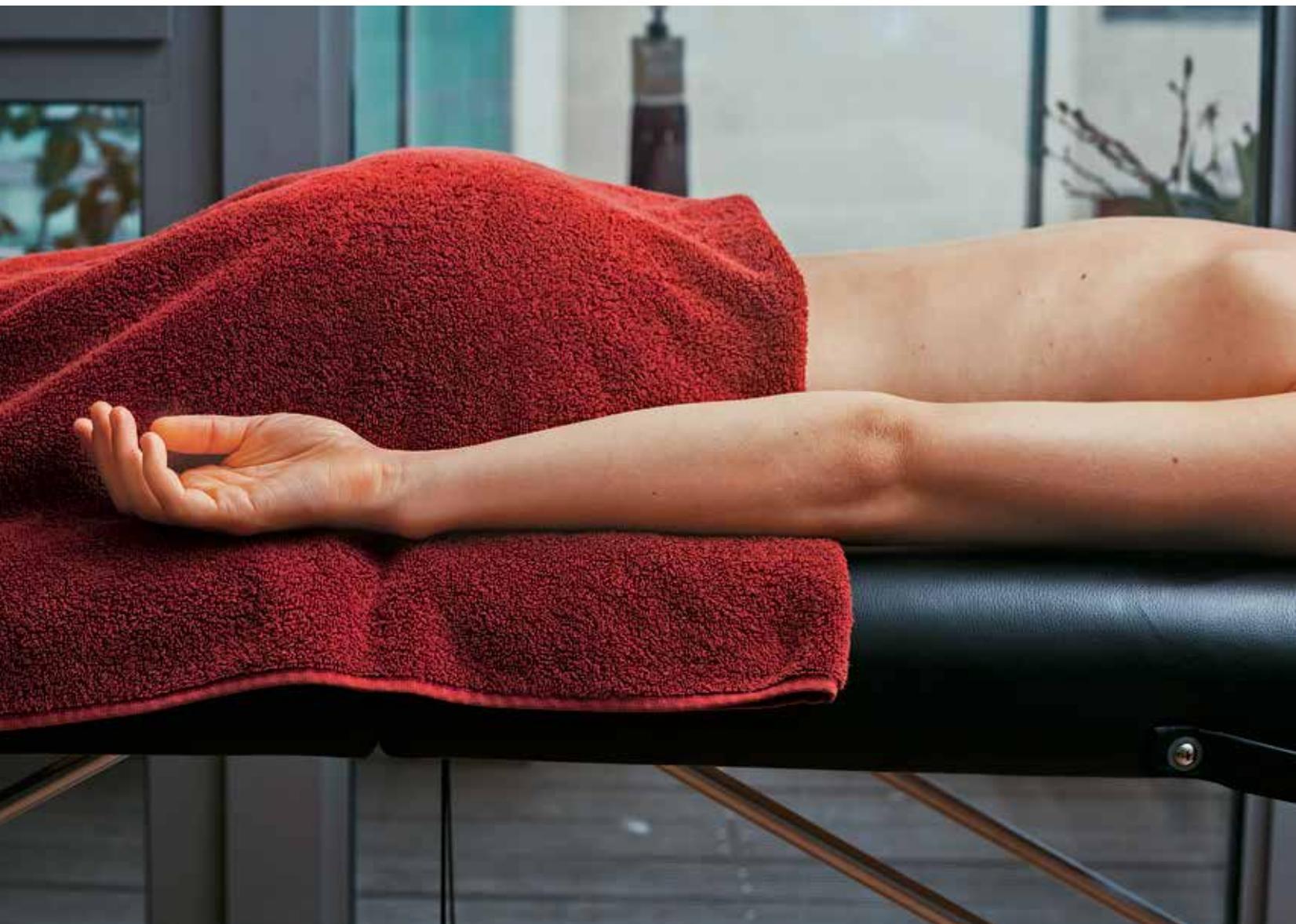
Партнеры номинаций:



чьей-то прихоти, да и связываться с чудачковатыми нанимателями мало кто готов.

Вновь начали появляться наниматели, которые не прочь заработать на арендованном жилье. Если в 1990-х в дорогих квартирах нередко обустраивали так называемые массажные салоны, то теперь им на смену пришел запрещенный игровой бизнес. Так, недавно в одно из агентств обратились клиенты, которые прямо заявили, что ищут квартиру для организации в ней покер-клуба.

Помимо стремления заработать некоторым арендаторам присуща сверхэкономия — например, на комиссии риелторам. Речь идет не только о снижении размера комиссии, но и о попытках откровенного обмана. Даже в сфере



высокобюджетной аренды нередки ситуации, когда после просмотра элитной квартиры потенциальный арендатор уходит, а затем пытается пообщаться с собственником напрямую, чтобы избежать оплаты риелторских услуг.

Поведение клиентов всегда будет зависеть и от экономических условий, и от веяний моды, и от личных предпочтений. Неизменным остается лишь одно — самое главное и простое требование: свежий качественный ремонт и оптимальная меблировка квартиры. Парадокс заключается в том, что именно этот пункт многие собственники дорогого жилья не готовы или не в состоянии выполнить. Ведь высокая стоимость ремонта и меблировки нередко ставит под вопрос рентабельность

обновления жилья. В итоге новые качественные квартиры вымываются с рынка мгновенно, а основную массу предложения составляет морально устаревший неликвид.

«Видавшие виды потертые апартаменты, пусть даже и в центре, мало кого прельщают, — комментирует управляющий партнер агентства недвижимости Spenser Estate Вадим Ламин. — К примеру, мы пока не можем подобрать для клиента четырехкомнатную квартиру в Хамовниках в бюджете около 400 тыс. руб. в месяц. Причем не выполняется, как правило, именно требование о современной отделке и мебели».

Так что при всем богатстве вариантов выбрать подчас не из чего. И рад бы в рай, да ремонта нет. (дн)