

Материал подготовила **Элина ПЛАХТИНА**

Специалисты рынка недвижимости единогласно признали рынок аренды **наименее пострадавшим** от кризиса. Однако и здесь не обошлось без потерь, как со стороны арендаторов, так и со стороны собственников квартир. Тем не менее, общие **показатели** у аренды **лучше**, чем у других сегментов рынка. Так в чем же секрет «**неубиваемой**» аренды, что помогло ей выжить, какие уроки пришлось усвоить сегменту и чего стоит ожидать от городского найма в новом сезоне. Это и многое другое обсуждают эксперты рынка.

НЕУБИВАЕМАЯ АРЕНДА С ЛИЦОМ ИНТЕЛЛИГЕНТА





Галина ТКАЧ

директор департамента аренды
компании IntermarkSavills

Сначала обозначим основные тенденции на рынке аренды высокобюджетного жилья Москвы. В течение первого полугодия 2010 года в этом сегменте продолжилась тенденция снижения объема предложения. На конец июня текущего года предложение сократилось на 31% к уровню июня прошлого года. Чему немало способствовал подросший спрос, формирующийся главным образом иностранцами. Кроме того, увеличился средний бюджет и средняя ставка – до \$6010 в месяц и \$580 за м² в год, соответственно. По нашим прогнозам, к концу году рынок вернется к докризисным показателям по всем параметрам.

В условиях отсутствия роста предложения на рынке высокобюджетного жилья и стабильного спроса, который, скорее всего, увеличится в период традиционно «высокого сезона» (сентябрь-октябрь), цена на аренду продолжит расти в пределах 2-3% в месяц. Однако не исключено, что качественные объекты, ввиду их дефицита, продемонстрируют более существенное повышение стоимости. ■



Константин КОВАЛЕВ

управляющий партнер компании Blackwood

Средний уровень арендных ставок в сегменте элитных квартир в кризис снизился на 5,7% по сравнению с докризисным уровнем, достигнув к концу июля 2010 года \$7,6 тыс. в месяц. В целом

кризисный период основных устоев рынка элитной аренды не пошатнул: людей, желающих снимать элитную квартиру в Москве, осталось достаточно много, и требования к таким квартирам были по-прежнему высоки. В настоящее время на рынке отмечается небольшое оживление. Пик активности ожидается в сентябре текущего года, что, очевидно, отразится и на ставках.

Стоит отметить, что в докризисные времена соотношение иностранных клиентов и русских составляло приблизительно 30/70. На сегодняшний день соотношение обращается в нашу компанию столько же, но качество таких клиентов значительно ухудшилось. Как правило, это русские, которые много и долго смотрят, но в итоге ничего не снимают. Качество же иностранных клиентов (несмотря на то, что их в два раза меньше) достаточно высоко, значительно увеличился процент сдаваемости экспатов. К нам обращаются экспаты, которые знают, что они хотят, и, соответственно, достаточно быстро арендуют жилье. ■



Вадим ЛАМИН

эксперт ГРМ, руководитель отдела аренды элитных квартир компании Penny Lane Realty

Цены на аренду элитного жилья медленно, но стабильно повышаются. По сравнению с январем этого года ставка увеличилась на 13% и сейчас составляет \$3,8 тыс. Самой крупной реализованной сделкой в первом полугодии 2010 года стала сдача квартиры в центре Москвы за \$25 тыс. в месяц. Что касается фактора сезонности, то сегмент аренды, пожалуй, как ни один другой сегмент рынка недвижимости подвержен ему. Наибольший спрос и одновременное увеличение арендной ставки наблюдается в конце лета – начале осени. Наиболее активными нанимателями в этот период являются студенты и иностранцы.

Но это изменения сезонные, не связанные с кризисом, который, в свою очередь, также привнес некоторые особенности на рынок



АВТОМОБИЛИ МОТОЦИКЛЫ АКСЕССУАРЫ ЗАПЧАСТИ СЕРВИС

АВТОМОТОЦЕНТР, ПЕРЕСЕЧЕНИЕ ЯРОСЛАВСКОГО ШОССЕ И МКАД
ТЕЛ. (495) 780-1000, 728-8077

ТЦ "МЕГА", ПЕРЕСЕЧЕНИЕ КАЛУЖСКОГО ШОССЕ И МКАД
ТЕЛ. (495) 775-3090

53 КМ МКАД, СТРОЕНИЕ 6 (МОЖАЙСКОЕ ШОССЕ)
ТЕЛ. (495) 589-2323

ТЦ "ТИШИНКА", ТИШИНСКАЯ ПЛ., Д.1, СТР.1
ТЕЛ. (495) 626-7139, 205-0810

АТЦ "МОСКВА", КАШИРСКОЕ ШОССЕ, Д.61, КОРП.3А
ТЕЛ. (495) 221-4224

"АВТОДИНА-САРАТОВ", УЛ. ЧЕРНЫШЕВСКОГО, Д.94
ТЕЛ. (8452) 588-080

дорогой аренды. Так, собственники стали более серьезно относиться к составлению договора аренды. Кроме того, многие из тех, кто до кризиса хотел продать свое жилье, пересмотрели продажу в пользу аренды. Еще одним существенным отличием этого года на рынке элитной аренды стало увеличение числа корпоративных клиентов. Количество компаний, арендующих жилье для своих сотрудников, возросло до 75% общего числа клиентов, что на 15% больше, чем в тот же период прошлого года. Соответственно, 25% нанимателей представляют частные лица. ■



Марина КОСЫГИНА

руководитель отдела аренды городского недвижимости компании «Калинка-Риэлти»

Снижение арендных ставок и снижение спроса на дорогие эксклюзивные объекты на рынке аренды элитного жилья мы отмечаем в течение всего прошлого года. Даже при возможности арендовать дорогое жилье, потенциальные арендаторы уже не готовы переплачивать за помпезность здания, качество ремонта от известного дизайнера, дорогую именную мебель и т. п. Сегодня вопрос цены стоит на первом месте. Увеличились и сроки экспозиции объектов. За прошлый год арендные ставки снизились в среднем на 20-30%, в отдельных случаях коррекция могла составлять до 50%.

К концу весны 2010 года ситуация на рынке аренды элитного городского жилья стабилизировалась: ставки перестали снижаться, но и роста пока не видно. Если до кризиса аренда трехкомнатной квартиры площадью 120-130 м² с двумя спальнями, двумя санузлами в доме с подземным гаражом в районе Остоженки составляла \$13-15 тыс. в месяц, то сегодня подобное предложение можно найти за \$8-10 тыс. Спрос на эксклюзивные дорогие квартиры по-прежнему невысок, даже несмотря на более чем 50%-ную коррекцию.

С начала года есть полное ощущение того, что рынок оживился, постепенно начал возвращаться спрос, растет количество

заключенных сделок. Думаю, эта тенденция получит развитие в течение всего 2010 года. Однако вряд ли можно ожидать в этом году возвращения докризисных арендных ставок. Скорее, можно ожидать их стабилизации. ■



Артем ЖАВСКИЙ

руководитель отдела консалтинга и аналитики компании «Азбука Жилья»

Уровень средних арендных ставок по итогам семи месяцев практически не изменился (относительно конца 2009 года). В конце лета—начале осени, с возвращением в Москву основного пула арендаторов — иногородних наемных работников и студентов, — ожидается сезонное увеличение спроса на аренду жилья, сопровождаемое ростом арендных ставок. Вероятнее всего, повышение уровня средней арендной платы осенью составит около 10%.

Наибольшей популярностью у нанимателей пользуются квартиры эконом- и комфортклассов, расположенные между ТТК и МКАД, либо в спальных районах Москвы, в зоне пешеходной доступности от станций метрополитена. Нельзя не отметить частичное перемещение спроса на аренду жилья в города-спутники Москвы и крупные районные центры среднего Подмоскья. Многие московские компании в целях экономии переводят сюда свои бэк-офисы и производственные подразделения. Экологическая ситуация в области ощутимо лучше столичной. При этом уровень арендных ставок в ближнем Подмоскье на 25-30% ниже по сравнению со спальными районами Москвы, в городах срединного пояса Московской области аналогичная разница достигает 40-45%. В настоящее время в Москве предлагается в аренду более 200 тыс. квартир. Приведение более точных показателей не представляется возможным, поскольку, в отличие от рынка купли-продажи, сделки аренды в большинстве своем не регистрируются. ■



Леонид МЕНШИКОВ

генеральный директор агентства недвижимости DOKI

С начала о ценах. На сегодняшний день аренда однокомнатной квартиры в экономсегменте обойдется в 23 тыс. руб. в месяц, двухкомнатной — 30 тыс. руб., трехкомнатной — 37 тыс. руб. В бизнес-сегменте цены стартуют от 37 тыс. руб. в месяц за однокомнатную квартиру и доходят до 70 тыс. руб. за трехкомнатную. В элитном — от 76 тыс. руб. за «однушку» до 142 тыс. руб. за «трешку». В кризис аренда значительно подешевела. Так, в экономсегменте стоимость аренды однокомнатной квартиры снизилась с 30-35 тыс. руб. до 20-25 тыс. руб., в дорогих сегментах падение арендных ставок составило 50% и более. Ставки упали, однако упали и доходы граждан. В результате опроса выяснилось, что около трети лиц в возрасте до 30 лет в кризис отказалось от аренды собственного жилья и вернулось в отчий дом. В остальном поведение арендаторов осталось прежним. Чего нельзя сказать об арендодателях. В начале кризиса собственники квартир стали устра-

“ Когда над Москвой стоял смог, некоторые владельцы квартир с кондиционерами стали сдавать койко-места. Так, один студент, воспользовавшись отъездом родителей, сдавал спальные места в своей квартире, чтобы заработать на отдых. Стоимость «ночевки» стартовала от 1 тыс. руб. ”

ивать арендные каникулы сроком до трех месяцев, кроме того, заключать договоры в долларах, а не в рублях, как это было на протяжении двух-трех лет до 2008 года.

Это если говорить об общих тенденциях, так или иначе связанных с кризисом. Однако отдельно стоит остановиться на изменениях, произошедших на рынке аренды этим летом. Во-первых, в июле спрос на краткосрочную аренду со стороны абитуриентов снизился на 30% — по причине спада рождаемости, зафиксирован-

ного в начале 90-х годов. Кстати, это, пожалуй, единственное проявление фактора сезонности на рынке аренды.

Во-вторых, в период, когда над Москвой стоял смог, некоторые владельцы квартир с кондиционерами стали сдавать койко-места. Как правило, такие «стихийные арендодатели» использовали сарафанное радио, чтобы гарантировать бережное обращение с квартирой, поскольку сдавали в основном квартиры бизнес-класса. Так, например, нам стало известно о случае, когда молодой студент, воспользовавшись отъездом родителей, сдавал спальные места в своей квартире, чтобы заработать на отдых. Стоимость «ночевки» стартовала от 1 тыс. руб.: в стоимость входили спальное место, комплект спального белья и полотенце. ■



Вера СЕМАНОВА

член Совета ГРМ, генеральный директор компании «МЭТР РОШЕ-Запад»

Кризис, безусловно, повлиял на арендные ставки. Однако в экономсегменте изменение цен было незначительным (1-3 тыс. руб.). Сейчас цены вернулись

к докризисным и снижаться не будут — для этого нет причин. В бизнес-классе цены снизились на 5-10%. Многие арендодатели готовы отказаться от залога. Кроме того, участились случаи, когда комиссию агентству платил собственник квартиры.

В элитном сегменте все зависело от вариантов. Некоторые собственники на время поиска арендатора на долгосрочную аренду сдавали квартиру посуточно. Снижение цен доходило в некоторых случаях до 30%. В настоящее время наблюдается незначительное повышение цен. Постепенно они вернутся к докризисному уровню. Если давать общий прогноз, то осенью ожидается рост стоимости аренды жилья в среднем на 10%. Затем, ноябрь — начало декабря, — стабилизация арендных ставок. Перед Но-

вым годом – небольшое увеличение цены по ликвидным вариантам и ее падение по квартирам с заведомо завышенными ставками. В новогодние каникулы – полная тишина. Весной – очередное оживление и повышение цен. Естественно фактор сезонности имеет место быть. Но, не стоит забывать, потребность в жилье у людей возникает вне зависимости от времени года, равно как и потребность в новых жильцах не подчиняется сезонности. В любое время хорошее предложение по адекватной цене имеет все шансы быстро найти своего арендатора. Если цена адекватная, вариант сдастся за один-два дня. ■



Наталья ЮДИНА

начальник отдела аренды «Московского Агентства Недвижимости»

Объем предложений по жилой аренде в столице с начала кризиса вырос в разы. Вызвано это было, с одной стороны, резким ростом предложения: от безвыходности свои квартиры и комнаты стали сдавать даже те, кто не сдавал их раньше никогда. В то же время заметно меньше стало клиентов на дорогие квартиры, а многие арендаторы жилья экономкласса перешли в сегмент совместной аренды или вовсе уехали из Москвы. Однако к лету 2009 года, когда экономика оживилась, наниматели начали постепенно возвращаться. В ближайшие месяцы стоимость аренды будет расти. Это циклический процесс: весной объем предложения возрастает за счет так называемых летних квартир, выставляемых отъезжающими на дачу москвичами. Цены при этом традиционно снижаются. А начиная с середины августа объем предложения резко сокращается:

дачники возвращаются в столицу, «летние квартиры» уходят с рынка до следующей весны. И в то же время вырастает спрос за счет студентов, приезжающих на учебу, а также оживающего после летнего затишья рынка вакансий. Это несоответствие спроса и предложения и рождает рост цен, пик которого приходится, как правило, на середину сентября. Скорее всего, к Новому году цены на дешевые квартиры подрастут на 5-10%. Рынок элитного арендного жилья более консервативен, поэтому значительного роста в этом сегменте мы не ожидаем.

В настоящее время в сегменте экономкласса однокомнатная квартира на окраине Москвы в пешей доступности от станции метро в среднем стоит 22 тыс. руб. в месяц. Аналогичная двухкомнатная квартира обойдется в 28 тыс. руб. в месяц. Наиболее дешевое жилье для тех, кто работает в Москве, можно найти в близлежащих подмосковных городах, таких как Химки. Здесь «однушка» стоит от 18 до 20 тыс. руб. в месяц. Стоимость самых дорогих квартир в Москве исчисляется суммой в \$10-15 тыс. в месяц. ■



Наталья СИМКОВА

заместитель руководителя управления аренды квартир компании «ИНКОМ-Недвижимость»

Арендные ставки снизились на 10-15% с октября 2009 года. В настоящий момент рынок вернулся на докризисный уровень. В июле 2010 года размер средних арендных выплат за наем жилья в Москве составил 31,9 тыс. руб. В настоящее время средняя стоимость аренды однокомнатной квартиры в Москве составляет 23,6 тыс. руб. Аренда двухкомнатной квартиры обойдется

в среднем в 33,7 тыс. руб. в месяц, трехкомнатной – 38,6 тыс. руб. в месяц. Сейчас мы наблюдаем постепенное увеличение ставок, что связано с сезонным фактором, который действует ежегодно с начала июля до конца октября. В этот период наблюдается рост ставок в среднем на 5% ежемесячно. По нашим оценкам, в ближайшие месяцы такая тенденция сохранится, и к середине октября размер арендных платежей в среднем увеличится на 10%.

Традиционно наибольшей популярностью среди арендаторов пользуются однокомнатные квартиры экономкласса площадью 30-35 м² стоимостью до 35 тыс. руб. в месяц. Почти все квартиры в данной ценовой категории сдаются со всей необходимой мебелью и бытовой техникой. ■



Светлана УЛИЦКАЯ

член Совета ГРМ, генеральный директор агентства недвижимости «КВАРТИ.РУ»

Арендные ставки в ходе кризиса опустились в среднем примерно на 30%, но постепенно возвращаются к докризисным показателям. С середины августа по середину сентября начинается ежегодный, известный всем риэлторам и опытным наймодателям (неслучайно многие из них придерживают свою недвижимость до указанного времени, чтобы сдать ее подороже) подъем арендных ставок на 10-20%. Пока все свидетельствует о том, что это произойдет и в этом году. Именно этот период и попадает под определение «фактор сезонности». Этот фактор не просто существует, он всегда принимается во внимание опытными игроками. Поквартально движение цен выглядит примерно так:

I квартал – небольшое оживление рынка происходит к концу января, после новогодних праздников. В относительно активном состоянии рынок пребывает до конца апреля.

II квартал – с началом майских праздников сектор аренды замирает, а цены опускаются до минимальных значений, отчасти в связи с появлением большого количества дешевых сезонных квартир.

III квартал – начало небольшого спроса, пик которого приходится на начало-середину сентября, рост арендных ставок может достигать 10-20%. Рост объема предложения сокращается, спрос растет.

IV квартал – с начала октября по середину ноября рынок держит августовские цены, потом они планомерно начинают опускаться примерно на 10%, к середине-концу декабря рынок практически замирает.

Кризис, опустив арендные ставки, ощутимо сказался и на поведении собственников квартир, которое в самый разгар кризиса больше всего походило на анекдот: «- Абрам, к нашей дочери Саре вечером придет свататься молодой человек. Так вот, не надо падать перед ним на колени, целовать руки и кричать: «Спаситель Вы наш!». Я, конечно, утрирую, но на моей памяти никогда собственники не были так гибки и лояльны: все меньше принимается во внимание национальный вопрос, залог разбивается или уменьшается, делаются всевозможные скидки на ремонт, покупку мебели или бытовой техники. Все понимали, что лучше уступить, но сдать квартиру и получать доход, чем остаться с носом.

А вот требования арендаторов стали более жесткими: наличие бытовой техники рассматривается как данность, а не как бонус, за который хочется платить больше. Принимается во внимание период, на который можно разбить залог.

Вообще, думается, что кризис сделал рынок более цивилизованным: необоснованно высокие цены отыграли вниз из-за снижения спроса, собственники стали более лояльными, арендаторы – требовательными, риэлторы – профессиональными, и в целом аренда наконец приобрела интеллигентное человеческое лицо. ■

СРЕДНИЕ АРЕНДНЫЕ СТАВКИ НА КВАРТИРЫ ЭКОНОМКЛАССА		
1-комнатные	2-комнатные	3-комнатные
От 18 тыс. руб./мес. Их немного на рынке, но они есть.	От 22 тыс. руб./мес.	От 30 тыс. руб./мес.
В среднем 22-25 тыс. руб./мес.	В среднем 25-30 тыс. руб./мес.	В среднем 35-40 тыс. руб./мес.

По данным «КВАРТИ.РУ»

СРЕДНИЕ АРЕНДНЫЕ СТАВКИ НА КВАРТИРЫ В МОСКВЕ			
	Экономсегмент	Бизнес-класс	Элитный сегмент
1-комнатные	23-27 тыс. руб./мес.	35 тыс. руб./мес.	от 50 тыс. руб./мес.
2-комнатные	30-35 тыс. руб./мес.	45 тыс. руб./мес.	80 тыс. руб./мес.
3-комнатные	от 35 тыс. руб./мес.	75 тыс. руб./мес.	100 тыс. руб./мес.

По данным «МЭТР РОШЕ-Запад»