



# РЫНОК АРЕНДЫ: УПРАВЛЯЙ И ВЛАСТВУЙ

АВТОР: Марина СКУБИЦКАЯ

**Аренда жилья давно стала повседневностью в большинстве зарубежных стран. У нас все стремятся к собственной крыше над головой. Съемная квартира воспринимается как нечто временное и вынужденное. Но своя жилплощадь при нынешних ценах доступна далеко не всем. Так что аренда жилья постепенно завоевывает позиции. Да и на самом рынке проявляются тенденции, больше характерные для западных стран.**

**И**менно эти тенденции, по всей вероятности, будут играть главную роль на московском рынке аренды в ближайшую пятилетку. Еще недавно круг нанимателей московского жилья был четко определен. Жители регионов, молодые семьи, желающие строить свое счастье без родительского надзора, иногородние, приехавшие попытаться счастья в столице, а также зарубежные специалисты, которым необходимо временное жилье в Первопрестольной.

## » СНИМАЮ ВСЕ!

Сегодня картина существенно изменилась. Активно снимают жилье студен-

ты, которые стараются обеспечить себе несколько более комфортное, нежели в общежитии, существование. Вполне естественным представляется аренда квартиры молодыми людьми, которые с согласия родителей или вопреки ему в возрасте восемнадцати-двадцати лет начинают взрослую жизнь. Нередко на съемную площадь, наоборот, уходит старшее поколение, оставляя молодые семьи в привычном пространстве.

Кроме того, даже обеспеченные собственным жильем москвичи стали сдавать свои квартиры и взамен арендовать другие — большей площади, более комфортные или в более привлекательном районе. Кстати, нередки случаи,



## СПРАВКА

### МАРИНА СКУБИЦКАЯ –

генеральный директор коммуникационного агентства «PR-стиль». Окончила МГУ им. М. В. Ломоносова.

Проходила обучение по программам «Эффективный менеджер по связям с общественностью», «Корпоративный PR», «Маркетинг», «Стратегии конкуренции и лидерства».

Занимала руководящие позиции в отделах рекламы и пресс-службах ведущих компаний российского рынка недвижимости. На протяжении многих лет возглавляла агентство недвижимости, которое специализировалось на аренде жилья. В 2007 году создала компанию «PR-стиль». В 2011 году в рамках конкурса Московской ассоциации риэлторов «Золотое перо» признана самым эффективным PR-менеджером Московского региона.

когда жилье снимается в зависимости от местоположения офиса главы семейства или школы для детей. При перемене места работы или учебного заведения арендуется другая квартира.

В последнее время одной из наиболее ярких тенденций на рынке аренды жилья стал так называемый коллективный наем. Если раньше квартиру снимала семья или одинокие граждане, то сейчас в качестве нанимателей зачастую выступает «группа товарищей» – числом, равным количеству комнат в квартире. Вместо того чтобы снимать однокомнатную квартиру, три девушки или трое молодых людей скидываются и арендуют «трешку». Таким образом, получается своего рода общежитие, только более комфортабельное, да и с возможностью выбора соседей.

Финансовая выгода такого предприятия тоже очевидна. Как известно, трехкомнатная квартира стоит гораздо дешевле, нежели три однокомнатных. Во-первых, меньше метраж (суммарная площадь трех «однушек» составит 100-120 м<sup>2</sup>, площадь не самой маленькой «трешки» — 70-80 м<sup>2</sup>). Во-вторых, спрос на однокомнатные квартиры все-таки

существенно выше, а значит, и ставка аренды для них больше.

Следует отметить, что владельцы жилья до недавнего времени относились к подобным жильцам достаточно настороженно, опасаясь, что в квартире сделают «притон» или «перевалочную базу». Однако сейчас большинство собственников поняли, что таким образом на аренде жилья экономят студенты старших курсов и выпускники вузов, молодые менеджеры и многие другие категории людей со стабильным заработком.

Не исключено, что наряду с такими «новыми общежитиями» станут развиваться и «новые дома престарелых». Уже





**Если арендная плата за однокомнатную квартиру в районе метро «Университет» в ноябре 2008 года начиналась от 40 тыс. руб. в месяц, то уже в феврале 2009 года эта планка упала до 25 тыс. руб.**

есть прецеденты, когда подобным образом снимают квартиру двое-трое одиноких пожилых людей. Это позволяет им помогать друг другу в быту, экономить на квартплате и извлекать дополнительный доход, сдавая собственные отдельные квартиры. Вполне возможно, что единичные случаи в течение пяти лет превратятся в массовое явление.

### » ПРОФЕССИОНАЛЫ И ДИЛЕТАНТЫ

На рынке аренды сегодня мирно сосуществуют сразу несколько категорий наймодателей. В зависимости от причин, побудивших их сдавать жилье, у них разные подходы к ценообразованию и пониманию собственных обязанностей в качестве владельцев сдаваемых квартир.

Первая группа — те, кто рассматривает квартиру как коммерческую недвижимость, то есть как инструмент извлечения стабильного арендного дохода. Обычно это люди, у которых была пустующая квартира, но есть и такие, кто специально приобрел квартиру с подобной целью. Практически все они — настоящие «профессиональные» наймодатели. Как правило, они делают косметиче-

ский ремонт после того, как съезжает очередной жилец, квартиры оснащены недорогой, но современной техникой, нередко хозяева официально оформляют все документы и исправно платят налоги. А выбор жильца сводится к простому выбору: платежеспособен или нет.

Все общение с коммунальными службами по поводу текущих кранов, протечек сверху и других неурядиц хозяева берут на себя. Впрочем, при этом они четко знают цену собственным усилиям и квартире: рассчитывать на скидки по арендной плате и случайные недорогие варианты тут не приходится. К тому же довольно высокий процент «профессиональных» арендодателей встречается среди владельцев жилья бизнес- и премиум-класса.

Полная противоположность первой группе — «дилетанты» — хозяева жилья, которое «стоит и есть не просит», то есть куплено по случаю или детям «на вырост». Главная задача таких хозяев, чтобы их квартира не приносила убытков и хлопот. Другими словами, они предпочитают уделять своей недвижимости как можно меньше внимания и времени, не особенно трепетно относятся к раз-

# Квартиры на Косыгина

*Семильный дом* ВОРОБЬЁВО

...и виды гарантируем.



220-26-60  
[www.vorobyovo.ru](http://www.vorobyovo.ru)

меру получаемой прибыли, довольствуясь тем, чтобы она была больше нуля.

Такие владельцы квартир лояльно относятся практически к любым жильцам, требуя лишь отсутствия конфликтов с соседями и самостоятельного решения возникающих в квартире проблем. Соблюдение этих правил сулит нанимателям ощутимые материальные блага:

без бытовой техники. Да и ремонт в них не было, скорее всего, очень давно. Разве что сами жильцы переклеят обои или побелят потолки.

Еще одна категория собственников, сдающих свои квартиры внаем, — это те, кого недвижимость кормит в прямом смысле слова. Наиболее распространенный вариант — пенсионеры, которые

**Позиция хозяев жилья, которое куплено по случаю или детям «на вырост», — квартира не должна приносить убытков и хлопот. Контакты с жильцами ограничиваются встречей в метро для получения арендной платы**

Одной из наиболее ярких тенденций на рынке аренды жилья стал коллективный наем. Если раньше квартиру снимала семья, то сейчас в качестве нанимателей зачастую выступает «группа товарищей»

арендная плата будет несколько ниже. Кроме того, количество визитов хозяина с ревизией сведено к абсолютному минимуму: нередко контакты с жильцами ограничиваются встречей в метро для получения арендной платы.

Правда, условия проживания в таких квартирах далеко не всегда идеальные. В большинстве случаев это квартиры, обставленные случайной мебелью,

проживают на даче или в другой квартире и сдают свои квадратные метры просто-напросто потому, что только на пенсию прожить не в состоянии. Понятно, что эта категория владельцев не может отремонтировать квартиру после выезда каждого жильца, да и обстановка в большинстве случаев ограничивается тем, что на риэлторском сленге называется «бабушкиной мебелью». А вот что касается



**Не последнюю роль в процессе сближения частных владельцев жилья и профессиональных управляющих может сыграть все возрастающая у широких масс популярность зарубежной недвижимости. Ведь владельцы «очень дальних дач» вынуждены пользоваться услугами специалистов. Более того, многие компании, которые предлагают приобретение апартаментов в дальних странах, одновременно берут на себя и управление. Соответственно, велик шанс, что эта технология приживется и на отечественной почве**

Даже обеспеченные собственным жильем москвичи стали сдавать свои квартиры и взамен арендовать другие – большей площади, более комфортные или в более привлекательном районе

оплаты, то договориться о ее снижении вряд ли удастся, даже при условии, что жильцы сделают ремонт за свой счет.

Стоит отметить, что такие арендодатели относятся к своей недвижимости примерно как к родным детям. Уверены, что их квартира — самая лучшая. А еще одна царапина на старой мебели способна обернуться отлучением нанимателя от жилья и гипертоническим кризом для хозяев. Впрочем, есть и несомненные плюсы. Часто такие люди являются владельцами больших квартир в хороших районах. А учитывая состояние квартиры и мебели, цена оказывается все-таки не заоблачной.

#### » ПЛАН НА ПЯТИЛЕТКУ

Скорее всего, в ближайшую пятилетку на рынке сохранятся все перечислен-

ные группы арендодателей. Конечно, последняя категория и рада бы уйти с рынка, перестав отдавать в чужие руки любимое «детище». Но пока доходы определенной части населения не дотягивают до прожиточного минимума, жилье для них останется единственным надежным источником финансирования.

Что же касается остальных владельцев сдаваемого жилья, то они все чаще будут обращать внимание на предложения профессиональных управляющих компаний. Такие услуги на рынке есть и сейчас, но именно в жилом сегменте (в отличие от торгового или офисного) не очень-то принято нанимать специалистов для управления квартирой. Однако «профессиональные» наймодатели, особенно те, кто владеют не только жилой, но и коммерческой недвижимо-



стью, предпочитают иметь дело с управляющими. Вероятно, через некоторое время их примеру последуют и другие владельцы арендуемого жилья. Тем, кто сдает квартиру по принципу «все равно пустует», именно профессионалы смогут обеспечить максимум дохода при минимуме хлопот.

Кстати, не последнюю роль в процессе сближения частных владельцев жилья и профессиональных управляющих может сыграть все возрастающая у широких масс популярность зарубежной недвижимости. Ведь владельцы «очень дальних дач» вынуждены пользоваться услугами специалистов. Более того, многие компании, которые предлагают приобретение апартаментов в дальних странах, одновременно берут на себя и управление. Соответственно, велик шанс, что эта технология приживется и на отечественной почве.

И самый животрепещущий вопрос — цена. Если сравнить сегодняшний рынок с рынком пятнадцатилетней давности, то станет ясно: несмотря ни на какие кризисы, стоимость аренды уверенно растет. В середине 1990-х однокомнатную квартиру можно было снять за \$100–

150 в месяц. А уровень \$400 соответствовал очень неплохой двухкомнатной квартире в престижном районе. Понятно, что сейчас за такие деньги нереально снять даже «однушку» на окраине.

Будет ли и дальше стоимость аренды расти в разы? Спрос по-прежнему высок, квартиру с хорошим соотношением «цена-качество» найти все так же непросто. Другое дело, что росту цен препятствует такой фактор, как платежеспособность нанимателей.

В мощной силе этого аргумента пришлось убедиться многим владельцам сдаваемых квартир в первой половине 2009 года. Тогда потерявшие работу или неуверенные в стабильности своих доходов жильцы стали массово пересматривать ставки. И если арендная плата за однокомнатную квартиру в районе метро «Университет» в ноябре 2008 года начиналась от 40 тыс. руб. в месяц, то уже в феврале 2009 года эта планка упала до 25 тыс. руб. Наниматели научились вполне эффективно противостоять аппетитам хозяев. Сейчас цены несколько выросли. Однако вряд ли в ближайшие годы произойдет серьезное увеличение арендных ставок. **ДН**

**«Профессиональные» наймодатели делают косметический ремонт после того, как съезжает жилец, их квартиры оснащены недорогой, но современной техникой, они оформляют все документы и исправно платят налоги**