

Элитная недвижимость

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ПРОЕКТА

Премиум-жилье прирастает

бонусами — **с. 112**

Кризис не для всех — **с. 114**

С «Золотой мили» — за город — **с. 116**

Запад съехал, Восток вселился — **с. 118**



Реклама

Метаморфозы по высокой цене

Текст: **Наталия Павлова-Каткова**

Несмотря на кризис, на рынке элитного жилья в этом году рекордное количество новых проектов. При этом в них появились опции, ранее элитному сегменту не свойственные.

Террасы вместо метражей

«В начале года к выходу на элитный рынок было заявлено рекордное количество проектов – 15 адресов», – рассказывает генеральный директор компании Welhome Анастасия Могилатова. Пока в продажу вышли не все, тем не менее новинок много. Причина в том, что девелоперы, работающие в этом сегменте, стали мобильнее и научились быстрее реагировать на меняющийся спрос.

На рынке элитного жилья формируются новые тренды, ранее не характерные для высокобюджетного жилья. Один из них связан с желанием скомпенсировать покупателям постепенно уменьшающиеся габариты квартир. А этот процесс все еще продолжается. За последний год, по данным компании Point Estate, средняя площадь элитной квартиры сократилась на 13 кв. м (до 134 кв. м). При этом минимальные размеры квартир достигли уровня, более характерного для классов эконо и комфорт (например, в комплексе «Резиденция Тверская» – 26 кв. м, а в проекте «Современник» – 33 кв. м). Пытаясь визуально расширить сужающееся пространство, в квартиры и апартаменты запускают все больше воздуха, света и городских видов, поэтому площадь остекления становится все значительнее.

К примеру, в доме Nabokov на Остоженке (застройщик – компания Vesper) остекление занимает более 50% фасада. При этом стекло используется особое, с пониженным содержанием примесей железа, изготовленное по

Один из трендов на рынке элитного жилья – развитие общественных пространств.



технологии Optiwhite: оно не имеет никаких оттенков, присущих стандартным «бесцветным» стеклам, обладает идеальными цветопередающими свойствами и максимальной светопропускающей способностью. Правда, просто так взять и увеличить оконные проемы не всегда возможно, поэтому порой приходится придумывать особые решения, как это произошло, например, в комплексе «Grand Deluxe на Плющихе». «Архитектура этого здания, выдержанная в неоклассическом стиле, не предполагала большой площади остекления, – рассказывает первый заместитель генерального директора компании «Дон-Строй Инвест» Ирина Прачева. – Поэтому для сохранения гармоничного внешнего облика дома оконные проемы, выходящие на улицу, мы сделали традиционной ширины – 1,8 м. А чтобы удовлетворить пожелания клиентов, окна, смотрящие во двор, увеличили практически в два раза, до 3,5 м».

Компенсировав уменьшающиеся жилые площади, увеличивают не только окна, но и количество открытых пространств как в самих квартирах или апартаментах, так и вне их. «Например, если ранее террасы выступали принадлежностью только самых больших квартир, в основном пентхаусов, то под влиянием интереса клиентов к этой опции мы несколько пересмотрели свой подход, – говорит Ирина Прачева. – В новом проекте «Жизнь на Плющихе» мы специально спроектировали небольшие террасы площадью от 23 кв. м даже в достаточно компактных по размеру квартирах». В комплексе «Сады Пекина», который компания



ФОТО: РИА Новости

«Галс-Девелопмент» ввела в эксплуатацию в сентябре этого года, индивидуальные открытые пространства делать не стали, зато крыши корпусов превратили в огромный сад, где могут отдыхать все жители дома.

Квартиры с отделкой для ценителей времени

Еще один тренд вызван ускоряющимся ритмом жизни и желанием покупателей сэкономить свое время. В элитных новостройках чаще появляются квартиры с готовой отделкой. «В декабре 2015 года в элитных новостройках с отделкой предлагалось всего 18% площадей, а к октябрю 2016-го этот показатель вырос до 26%, — рассказывает управляющий партнер компании Point Estate Павел Трейвас. — Из всех проектов, вышедших на рынок в 2016 году, в четырех квартиры продаются с отделкой, а в ЖК «Реномэ» (проект компании Sminex) рассматривается такая возможность». В лидерах тренда — компания Vesper, производящая отделку во всех своих

комплексах. Еще дальше пошли в комплексе «Резиденция Тверская» (его ведет компания «Ковакс»). «Это пока единственный представитель сегмента, где апартаменты будут передаваться собственникам не только с дизайнерской отделкой, но с мебелью и текстилем», — говорит председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева.

«На Западе процент жилья с отделкой совсем другой — практически 90%, это сложилось исторически», — рассказывает генеральный директор агентства Tweed Ирина Могилатова. Но в России перенимать подобный опыт готовы далеко не все застройщики. «Ограничителем выступает более высокая цена — в среднем квадратный метр квартир с отделкой на 21% дороже, чем без таковой, — считает управляющий партнер компании Savills в России Дмитрий Халин. — Кроме того, покупатели нередко испытывают сомнения в качестве отделки и вкусе застройщика. Для проектов с длительным сроком строительства также есть риск морального устаревания некоторых отделочных материалов, моделей кухонь, инженерных систем даже в период строительства». Поэтому как быстро в дальнейшем будет нарастать тренд на готовые к проживанию элитные квартиры, пока не ясно.

Следующая особенность современных элитных комплексов связана с тем, что большинство их не просто новое строительство, а объекты реконструкции. Поэтому стиль хай-тек, характерный для элитной архитектуры нулевых годов, отошел на задний план, сменившись неоклассикой и различными видами модерна. По мнению старшего вице-президента компании «Галс-Девелопмент» Леонида Капрора, это абсолютно правильный тренд, поскольку элитный дом должен «исповедовать вечные ценности», популярные вне времени. Из таких в портфеле проектов компании имеется, например, «Театральный дом», включающий фрагменты отреставрированных фасадов доходных домов XIX века в стиле русский модерн. Еще больше подобных проектов у компании Vesper, которая не только сохраняет архитектурное наследие, но и учит своих покупателей пользоваться им. «Для жителей дома St. Nickolas на Никольской улице мы даже выпустили специальный мануал, — рассказывает генеральный директор и сооснователь компании Vesper Борис Азаренко. — Дом, являющийся памятником архитектуры, после реновации был оснащен передовыми инженерными решениями. Чтобы владельцам апартаментов было комфортнее пользоваться всеми возможными опциями, мы создали своего рода иллюстрированную инструкцию. Апартаменты сохраняют внутренние элементы декора, которые являются частью объекта культурного наследия, в мануале описаны их ценность и правила обращения с ними».

Впрочем, самые интересные тренды элитного рынка еще впереди. Причина в том, что элитная недвижимость неоднородна и состоит из двух подсегментов — более бюджетного премиум и максимально дорогого де-люкс. В 2016 году в продаже в основном выходили проекты премиум — как поясняет Екатерина Румянцева, в кризис девелоперы предпочитали не рисковать. Из-за этого в сегменте де-люкс возник дефицит предложения, который начнет восполняться уже в ближайшие месяцы. Эксперты ожидают, что в 2017 году объекты высших ценовых категорий появятся в районе Золотого острова, в Замоскворечье и Хамовниках, и с их выходом для рынка элитной недвижимости будут характерны совершенно иные особенности.

«У элитного жилья свой покупатель будет всегда»

О том, есть ли заговаривание на элитном рынке, куда движутся цены и как меняются требования покупателей к элитному жилью, в интервью РБК+ рассказала генеральный директор компании «Донстрой» Алена Дерябина



ФОТО: пресс-служба

– В конце прошлого года предрекали непростые времена для рынка недвижимости в целом и элитного жилья в частности. Каким в итоге оказался 2016 год для высокобюджетного жилья?

– Мы из года в год слышим пессимистичные прогнозы, но предпочитаем верить фактам и цифрам. А они однозначно говорят о том, что для первичного рынка недвижимости Москвы год стал успешным: продажи росли, и в высокобюджетном сегменте в том числе. По нашим объектам классов премиум и де-люкс число сделок выросло на 15% относительно показателей прошлого года.

В первую очередь мы связываем рост спроса со стабилизацией рубля и снижением ставок по депозитам. Те клиенты, кто держал деньги в валюте или на банковском счете, решили не ждать более благоприятного момента для конвертации средств в недвижимость и вышли на сделки.

– Насколько выгодно и перспективно сегодня быть элитным девелопером? Что интереснее: проекты крупные и «недорогие» или небольшие элитные?

– Если мы говорим о девелопменте как о бизнесе, то я не советовала бы уходить только в элитный сегмент, так же как и только в доступное жилье. Я бы рекомендовала делать некий набор сегментов, локаций и стадий готовности – это наиболее устойчивая модель, поскольку максимально диверсифицирует риски. Именно этой стратегии мы и придерживаемся при формировании проектного портфеля компании.

Если говорить о перспективах рынка элитного жилья, то я уверена, что свой покупатель у него будет всегда. В Москве никогда не исчезнут люди, которые будут стремиться покупать «лучшее из лучшего». Количество таких клиентов в периоде может меняться, но они будут, это очевидно. А значит, будет и рынок. Вероятно, не такой объемный, как сегодня, — но элитного жилья и не должно быть много, иначе оно теряет свой статус штучного продукта. Хотя для покупателей и рынка в целом насыщенность и разнообразие — это хорошо, это создает конкурентную среду и заставляет девелоперов делать проекты еще более высокого уровня.

— Вернется ли к нам валютное ценообразование или рубль останется навсегда? Насколько вообще велика роль доллара на рынке недвижимости?

— Мы с 2010 года не привязываем цены к курсу доллара, потому что с тем же успехом можно привязывать их к стоимости нефти, хлопка и чего угодно другого. Мне кажется, тема зависимости рынка от доллара излишне драматизируется. Для девелопера, эффективно управляющего своими финансовыми потоками, валютная составляющая в себестоимости не является критичной. По нашим проектам она сегодня не превышает 20% — в основном это отделочные материалы и высокотехнологичное инженерное оборудование.

— То есть не все сегодня можно «импортозаместить»?

— К сожалению, пока заменить эти позиции продукцией российских производителей, сохранив при этом премиальный уровень, невозможно. А для нас приоритетным принципом является соблюдение заявленного высокого качества проекта. Это не просто красивые слова, это принцип нашего успеха: у «Донстроя» большая доля постоянных покупателей, и если мы их в какой-то момент обманем с продуктом, то просто потеряем их лояльность.

— Сейчас на рынке популярны высказывания, что покупательский спрос стремительно вымывается, происходит затоваривание рынка, цены снижаются или вот-вот начнут. Какие у вас есть контраргументы?

— Во-первых, если мы говорим о премиальном сегменте, то в нем затоваривания не наблюдается: на рынок выходят штучные проекты, цены в которых по мере строительства растут очень динамично. Например, мы в прошлом году стартовали с проектом «Суббота» на «Белорусской», и среднегодовой рост цен по нему составляет порядка 40%.

Надо понимать, что квартиры в активно строящихся объектах во всех сегментах дорожают по мере роста готовности. Если средняя цена по рынку и снижается, то исключительно за счет вывода в продажу новых объектов или корпусов, по которым традиционно на старте продаж девелопер устанавливает более низкие цены. За последний год новые проекты выходят достаточно активно; как результат, рынок периодически фиксирует уменьшение «средней температуры по больнице». Но трактовать это как снижение цен ошибочно: невозможно купить конкретную квартиру завтра дешевле, чем она стоила вчера.

— Как вы подстраиваетесь под вкусы покупателя? Появились ли какие-то принципиально новые фишки? От чего отказались?

— Для нас как для девелопера одним из важных и интересных трендов стал рост внимания покупателей к концепции проекта — к тому, что они получают помимо четырех бетонных стен. Нам бы хотелось, чтобы в наших проектах людям было комфортно и интересно проводить время за пределами своей квартиры. Чтобы в наших домах складывались дружелюбные соседские комьюнити, сообщества единомышленников.

Поэтому мы так много работаем над общественными пространствами — ведь именно они становятся естественными «точками роста» для таких сообществ. В крупных проектах, таких как «Символ» и «Сердце столицы», отводим большие территории под парки и прогулочные пространства, площадки для спорта, игр и пикников, катки и роллердромы, студии, летние театры. И даже в камерных домах в историческом центре — Barrin House, «Жизнь на Плющихе» — выделяем очень просторные внутренние дворы, наполняем их зеленью, удобными местами для прогулок и отдыха. Люди это ценят — они понимают, что покупают не просто сколько-то квадратных метров, а новые возможности для приятного общения и в целом особый образ жизни.

— Чувствуете ли вы изменения своего клиента?

— На протяжении многих лет мы анализируем портрет покупателя, благодаря чему имеем вполне реалистичную картину. В системе ценностей покупателя элитной недвижимости каких-то кардинальных изменений не происходит: на первом месте по-прежнему стоит локация, затем класс недвижимости, репутация девелопера, архитектура. В более доступном бизнес-классе, например, несколько другая картина: первое место устойчиво занимает репутация застройщика. Это объяснимо: здесь люди зачастую рискуют всеми своими сбережениями, и им важно быть уверенными в компании, которой они эти деньги отдают.

— Почему покупатель элитной недвижимости должен переехать в ваш дом из своего, и так элитного?

— Покупатель нам точно ничего не должен. Это мы должны сделать такой продукт, чтобы человек, увидев его, захотел немедленно купить у нас квартиру. Мы стараемся — и видим результат: порядка 30% наших клиентов становятся постоянными и с периодичностью пять—семь лет возвращаются к нам за новой покупкой. Если не для себя, то для подросших детей.

Почему? Надеюсь, потому, что нам удается угадать ожидания людей и даже немного их превзойти. Это крайне непросто, когда речь идет о такой взыскательной и прогрессивной аудитории. Чтобы завоевать их интерес, нужен правильный микс множества факторов: локации, архитектуры, дизайна, технологий. И неравнодушной профессиональной команды — без этого вообще ничего не построить.

Все в сад

Текст: **Татьяна Рютина**

В кризис застройщики крайне неохотно выводят на рынок новые коттеджные поселки. Качественные объекты вымываются с рынка. Состоятельные покупатели переориентируются на покупку земли в премиальных поселках.

В этом году хитом загородного элитного рынка стали земельные участки. Как показал опрос, проведенный РБК+ среди первой десятки риелторских компаний, занимающихся премиальным загородным сегментом, 90% респондентов отметили рост числа сделок с дорогой землей. Долю земельных участков в общей структуре покупок риелторы оценивают в 30–70%.

Рост популярности земельных участков эксперты объясняют несколькими факторами. Во-первых, снижением объема качественного предложения в сегменте дорогих коттеджей (по разным оценкам, на 5–15% за год). По словам директора по городской и загородной недвижимости компании Knight Frank Алексея Трещёва, покупатели стали более требовательны: им нужен коттедж площадью 500 кв. м по цене до 60 млн руб. в престижном направлении в 15–20 км от МКАД, но на первичном рынке таких предложений — 5%. «Не найдя объекта, отвечающего всем критериям, они переключаются на земельные участки», — утверждает Алексей Трещёв.

Второй фактор — застройщики неохотно выводят на рынок новые коттеджные поселки. «Для застройщика продажа участков без подряда — наименее рискованная стратегия развития проекта. Покупатель может начать строительство дома в любой удобный для



него момент или отложить это до лучших времен», — объясняет Александр Шибаев, директор департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood.

Третий фактор, способствующий росту популярности дорогой земли, — инвестиционный, так как участки на престижных направлениях с хорошей транспортной доступностью действительно ликвидный актив. «В кризис это наиболее разумные инвестиции, так как со временем дефицит земли, пригодной под строительство загородного жилья в Подмосковье, будет только расти. В будущем собственник сможет построить дом либо выгодно продать участок. А земля не требует от владельца немедленных инвестиций и освоения», — отмечает Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group.

В моде таунхаусы и дуплексы

Можно констатировать, что структура спроса за этот год действительно изменилась. «В первую очередь смели с рынка наиболее ликвидные предложения построенных домов, поскольку при выросшем курсе доллара затраты на стройку и ремонт значительно увеличились и выгоднее было взять готовый вариант», — рассказывает директор департамента загородной недвижимости компании Tweed Ольга Бахметьева. По мере вымывания качественного предложения коттеджей покупатели переориентировались на землю и более дешевые форматы жилья. «По нашей статистике, количество сделок с домами снизилось на 25%, а с таунхаусами, напротив, увеличилось вдвое», — говорит Ольга Бахметьева.

По данным Blackwood, также увеличился спрос на дуплексы: число таких сделок за три квартала 2016 года на 29% выше, чем за весь 2015-й. Этот тренд подтверждают и эксперты компании Point

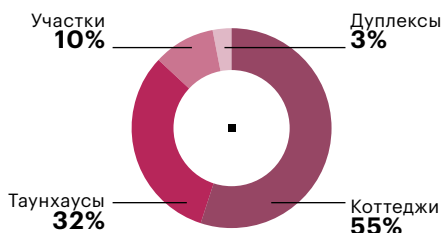


ФОТО: ЛОРН

Estate. «За третий квартал почти в два раза увеличилось количество сделок с таунхаусами и дуплексами (в сумме около 26% от общего количества сделок с элитной загородной недвижимостью). Это обусловлено востребованностью предложений в уже построенных и жилых поселках», — говорит Павел Трейвас, управляющий партнер компании Point Estate.

Основным драйвером как спроса, так и ценовых изменений выступали акции со стороны застройщиков. «В третьем квартале значительное понижение цен в прайс-листах было зафиксировано даже в тех поселках, где ранее такого не было никогда, в частности в КП «Parkville Жуковка» (от 4 до 35% на отдельные дома). Также снижение цен было отмечено в КП «Онегино» (5–20% на половину предложений), КП «Шелестово» (до 40% на все коттеджи)», — отмечает Павел Трейвас. По его словам, повышение цен смогли позволить себе только лидеры продаж — поселки с высокими темпами реализации: КП «Ильинка» (на 6–10%), КП «Миллениум парк» (на 4–5%), КП «Березки» (на 20–40%).

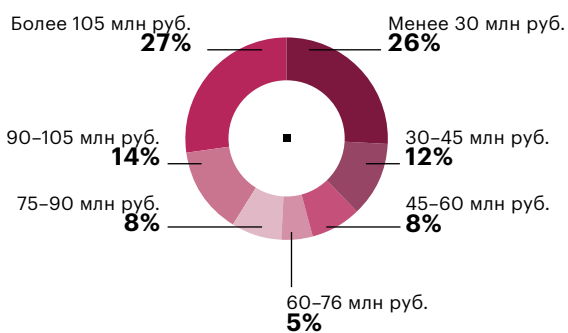
Структура предложения на загородном элитном рынке*



* Ноябрь 2016

Источник: Savills в России

Структура спроса на загородную недвижимость по ценовым сегментам*



* Ноябрь 2016

Источник: Savills в России

Размеры скидок на вторичном элитном рынке колеблются от 5 до 25%. «Если качественный объект сразу выходит на рынок по адекватной цене, то скидки более 5–7% не добиться. Если объект выставлен по стоимости выше рынка, дисконт может составлять от 25%. В среднем срок экспозиции качественных объектов по адекватной цене составляет не больше восьми месяцев, при стоимости объекта 20–30 млн руб. — шесть месяцев. Чтобы объект нашел своего покупателя, цена должна быть на 10% ниже рыночной, иначе он может экспонироваться очень долго. Есть примеры, когда объекты стоят на рынке и по восемь лет», — рассказала Надежда Хазова, генеральный директор агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба».

Дисконты настолько индивидуальны, что иногда два клиента могут купить в одно время сопоставимые по качеству объекты по абсолютно разным ценам, говорит Ольга Бахметьева. Например, участки в элитном коттеджном поселке в Жуковке предлагаются по \$60–75 тыс. за сотку. Один из собственников установил специальную цену \$35 тыс. за сотку и оповестил об этом агентство. В результате после первого показа был взят задаток по цене \$32 тыс. за сотку.

Пустующая ниша

По данным компании Knight Frank, уже три года загородный рынок не демонстрирует высоких всплесков девелоперской активности. В год на рынок выводят один-два коттеджных поселка. В 2014 году компания Villagio Estate вывела поселок «Ренессанс Парк» (Новорижское ш., 19-й км). В 2015 году предложение пополнилось новым объемом в КП «Пестово» (Дмитровское ш., 22-й км), а также двумя новыми поселками «Новое Николино» (Рублево-Успенское ш., 25-й км) и «Березки» (Рублево-Успенское ш., 17-й км). В 2016 году на рынок вышел новый коттеджный поселок — «Успенский лес» (1-е Успенское ш., 21-й км), а также новые объемы в КП «Новое Николино» (Рублево-Успенское ш., 25-й км) и КП «Князь Озеро» (Новорижское ш., 25-й км). По данным компании Blackwood, еще один проект, вышедший на рынок в этом году, — «Резиденция Маслово».

«Тенденция дефицита качественного предложения на рынке с каждым кварталом становится все острее. Увеличивается количество поселков, в которых остаются последние, наименее ликвидные предложения. При этом, учитывая, что спрос на загородном рынке продолжительное время стимулируют только дисконты, застройщики не стремятся выводить новые проекты в текущих рыночных условиях», — предупреждает Павел Трейвас.

Таким образом, в ближайшее время объем нового предложения будет снижаться, а спросом будут пользоваться объекты под ключ в готовых поселках по адекватной цене и подешевевшая элитная земля в удачных локациях. «На фоне морально устаревших переоцененных объектов можно говорить о пустующей нише. Нашим покупателям не хватает свежих интересных предложений», — считает директор департамента жилой недвижимости компании Penny Lane Realty Сергей Колосницын. Возможно, застройщики все же рискнут: по словам директора департамента продаж загородной недвижимости Savills в России Нины Резниченко, сейчас несколько крупных девелоперов ведут разработку новых проектов. Ожидается, что дома с финишной отделкой поступят в продажу весной 2017 года.

Россияне вместо экспатов

Текст: **Мария Карнаух**

За время текущего кризиса спрос на рынке аренды элитного жилья снизился почти на 50% — арендодателям пришлось перевести ставки аренды из долларовых в рублевые и снизить цены. Впрочем, на данный момент на рынке наметился разворот.

Во второй половине 2016 года на смену резкому падению спроса на рынок аренды элитных квартир в Москве пришла стабильность. Так, по данным компании Blackwood, по итогам третьего квартала 2016 года количество сделок по аренде элитных квартир в Москве осталось на уровне второго квартала. Средняя запрашиваемая арендная плата при этом выросла, составив 465 тыс. руб. в месяц — это на 5% больше, чем во втором квартале.

Спрос упал в два раза

Как отмечает директор департамента консалтинга, аналитики и исследований Blackwood Александр Шibaев, более 70% сделок пришлось на объекты с арендной ставкой 130–260 тыс. руб. в месяц. «Наиболее популярным форматом в структуре спроса стали 3–4-комнатные квартиры, среди районов наибольшим спросом пользовались Арбат и Тверской», — говорит Шibaев.

По словам эксперта, за последние три года максимальный уровень арендной платы — \$9560 в месяц — был зафиксирован в первом квартале 2014 года. Введение антироссийских санкций и снижение стоимости нефти на мировом рынке привели к тому, что число основных арендаторов элитного жилья в Москве — экспатов — резко снизилось. Как напоминает Алексей Трещёв, директор по городской и загородной недвижимости Knight Frank,



ФОТО: REUTERS

весной 2015 года на рынке высокобюджетной аренды произошел отток арендаторов из стран Запада, что повлекло рост объема предложения. «На смену иностранным арендаторам пришли отечественные клиенты, бизнесмены, топ-менеджеры из регионов, арендаторы из ближнего зарубежья», — поясняет эксперт.

«В среднем количество арендаторов-иностранцев с 2014 года сократилось на 50%, пропорционально общему падению спроса на элитную аренду с начала кризиса на те же 50%», — говорит директор департамента элитной недвижимости агентства Est-a-Tet Анна Карпова. Если в докризисные времена основную долю выручки Blackwood — порядка 80% — приносили экспаты, то сейчас их доля не превышает 20%. Теперь 80% обеспечивают россияне. Причем увеличился процент семей с детьми — среди граждан РФ

Динамика средней запрашиваемой арендной платы на элитном рынке Москвы



Источник: Blackwood

он составляет 75%, у иностранцев – меньше 50%. Кроме того, поясняет Александр Шибаев, произошли изменения в структуре спроса среди иностранцев. Если раньше элитное жилье снимали граждане из Северной Америки и стран Евросоюза, то сейчас больше половины арендаторов – приезжие из Азии: Японии, Таиланда, Вьетнама и Южной Кореи. По словам Анны Карповой, такие клиенты облюбовали проекты «Алые паруса» и «Покровские холмы» из-за близости школ для иностранцев.

В Санкт-Петербурге, по словам директора департамента элитной жилой недвижимости компании Knight Frank St Petersburg Екатерины Немченко, основными арендаторами элитной недвижимости остаются российские бизнесмены и юристы – филиалы западных компаний в РФ, арендующие жилье для сотрудников-иностранцев. Арендные ставки на квартиры в новых домах остались либо на докризисном уровне, либо снизились на 5–10%. При этом ставка аренды на элитные квартиры в исторических домах сократилась примерно на 15–20%. В отличие от Москвы рынок аренды в Санкт-Петербурге изначально был рублевым.

В первый год после наступления кризиса рынок аренды элитного жилья адаптировался к новым условиям. Вслед за изменениями в составе арендаторов большая часть рынка перешла на рублевые ставки. По данным Анны Карповой, квартир, номинированных в долларах, осталось не более 5% от общего объема предложения. Кроме того, произошла коррекция цен: как констатируют в Est-a-Tet, рублевые ставки сократились на 20–25%. «В результате рынок аренды нащупал свой нижний ценовой уровень арендной платы – порядка \$6300 в месяц и в течение последних шести месяцев начал демонстрировать невысокие темпы прироста ставок», – отмечает Шибаев.

Все надежды на Трампа

По словам Вадима Ламина, управляющего партнера Spencer Estate, объем предложения на данный момент достаточно высок. «Например, с арендной ставкой выше одного миллиона рублей в поисковиках более 500

предложений, то есть реальных квартир около 150, остальное – повторы», – говорит эксперт.

По данным базы предложений компании Blackwood, максимальные ставки аренды элитных квартир в Москве, которые запрашивают арендодатели, составляют порядка 1,5–2 млн руб. в месяц. Самый дорогой лот в аренду сейчас – 9-комнатная квартира в элитном ЖК «Золотые ключи – 1», за нее просят 1,95 млн руб. в месяц. Как поясняет Анна Карпова, дороже всего на рынке стоят объекты в относительно новых проектах премиального и элитного сегментов в Хамовниках или внутри Садового кольца (например, такие комплексы, как «Коперник» и «Онегин»).

Среди районов столицы, по данным Blackwood, самыми дорогими считаются «Золотая миля» (район между Остоженкой и Пречистенской набережной), Хамовники и «Москва-Сити». За пределами ЦАО выделяются следующие локации с самой высокой арендной ставкой: ЖК «Золотые ключи» на Минской улице, район улицы Косыгина, ЖК «Остров фантазий» и Покровское-Стрешнево. Стоимость самых ходовых лотов – трехкомнатных квартир площадью от 100 кв. м – колеблется в пределах 200–250 тыс. руб. в месяц», – говорит Анна Карпова.

В Санкт-Петербурге, по словам Екатерины Немченко из Knight Frank St Petersburg, наиболее востребованными районами остаются Центральный, Адмиралтейский и Петроградский. Чаще всего в заявках на аренду фигурируют Крестовский остров, локация Таврического сада, «Золотой треугольник». «Самые частые запросы приходятся на квартиры с двумя-тремя спальнями площадью 100–150 кв. м. Стоимость самых дорогих предложений составляет порядка 500–650 тыс. руб. в месяц», – говорит эксперт. Такие варианты предлагаются в ЖК «Новая звезда» и «Парадный квартал». При этом квартиры с ремонтом в дворцовом стиле почти не пользуются спросом. «Наиболее востребованными стали квартиры с современным, функциональным дизайном в домах, построенных в последние пять–семь лет», – поясняет Екатерина Немченко.

В целом, по словам экспертов, значительных колебаний на рынке аренды элитного жилья в следующем году они не ждут. «Вероятнее всего, цены будут стагнировать, а спрос останется на прежнем уровне, возможно, будут локальные сезонные всплески», – говорит Анна Карпова. Рынок высокобюджетной аренды во многом зависит от внешнеполитической ситуации, поэтому потепление в отношениях с иностранными государствами и снятие санкций, например, может означать приток иностранного капитала, а следовательно, и арендаторов. Аналитики не исключают, что, после того как Барака Обаму на посту президента США сменит миллиардер Дональд Трамп, во взаимоотношениях США и России может произойти позитивный сдвиг, который, в свою очередь, приведет к восстановлению бизнес-связей и притоку экспатов.

РБК+ «ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ» (16+)

Тематическое приложение к журналу «РБК» является неотъемлемой частью журнала «РБК» № 1–2/2017. Распространяется в составе журнала.

Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Партнер: ЗАО «Дон-Строй Инвест». Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова

Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова
Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Редактор РБК+ «Элитная недвижимость»: Елена Новомлинская

Дизайнер: Дмитрий Иванов
Фоторедактор: Алексей Зотов
Корректоры: Татьяна Поленова,
Мargarita Тарасенко
Главный редактор журнала «РБК»: Валерий Владимирович Игуменов

Рекламная служба:
(495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК: Анна Батыгина
Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина
Директор по производству: Надежда Фомина

Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1