



E+/GETTY IMAGES

## СТАВКИ АРЕНДЫ ОДНОКОМНАТНЫХ КВАРТИР (ТЫС. РУБ. В МЕСЯЦ)

ГОРОД	ГОД ПОСТРОЙКИ ЖИЛЬЯ		
	2010+	1992–2009	ТИПОВОЕ СОВЕТСКОЕ ЖИЛЬЕ (1950–1991)
МОСКВА	45,9	36,1	35,2
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	26	24	19,5
ЕКАТЕРИНБУРГ	20,6	18,9	15,9
НОВОСИБИРСК	19,1	18,4	15,8
КАЗАНЬ	19	15,9	14,1
НИЖНИЙ НОВГОРОД	18,5	17,6	13,3
РОСТОВ-НА-ДОНУ	16,5	15,6	13,3
КРАСНОДАР	16,4	15,1	13,2
ВОЛГОГРАД	16,2	14,7	12,1
УФА	16	15,3	13,7
ОМСК	15,8	14,1	12
КРАСНОЯРСК	15,8	15,8	13,5
ВОРОНЕЖ	15	12,7	10,9
САМАРА	14,3	14,9	12,7
ПЕРМЬ	14,2	13,8	11,9
ЧЕЛЯБИНСК	12	12,2	10,8
В СРЕДНЕМ	18,8	17,2	14,9

Источник: ЦИАН.

## СРЕДНИЙ СРОК ПОИСКА АРЕНДАТОРОВ ЖИЛЬЯ (ДНИ)

ГОРОД	ГОД ПОСТРОЙКИ ЖИЛЬЯ		
	2010+	1992–2009	ТИПОВОЕ СОВЕТСКОЕ ЖИЛЬЕ (1950–1991)
ВОЛГОГРАД	56	58	51
КРАСНОДАР	55	58	51
РОСТОВ-НА-ДОНУ	52	50	46
ЧЕЛЯБИНСК	51	48	44
ВОРОНЕЖ	49	50	45
НИЖНИЙ НОВГОРОД	48	48	43
ОМСК	48	43	41
УФА	44	49	46
КАЗАНЬ	43	42	40
ПЕРМЬ	39	41	39
САМАРА	36	45	46
КРАСНОЯРСК	34	35	33
ЕКАТЕРИНБУРГ	32	33	31
МОСКВА	31	30	29
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	28	26	26
НОВОСИБИРСК	27	28	26
В СРЕДНЕМ	42	43	40

Источник: ЦИАН.

тие этого рынка в России, так как многие правообладатели — американские компании, и они вынуждены с осторожностью включаться в проекты в России.

Первый проект элитных апартаментов под управлением гостиничного оператора появился в Москве в 2013 году, это были «Звезды Арбата». Сейчас на рынке девять проектов с гостиничным обслуживанием: все относятся к сегменту элитного жилья, кроме комплекса «Рогожский Вал 12», это бизнес-класс. «Конкуренция растет, особенно в сегменте апартаментов на продажу. За три года появилось шесть новых проектов с сервисной составляющей, еще два ожидаются в ближайшее время», — говорит региональный директор, директор департамента городской недвижимости Knight Frank Андрей Соловьев.

Объекты делятся на два типа: в одних сервис включен в стоимость содержа-

ния жилья и обязателен для владельца, в других отель есть на территории комплекса, и владелец апартаментов может воспользоваться его услугами за дополнительную плату.

К первому типу предложения относятся всего три проекта: Fairmont & Vesper Residences Moscow, The Residences at Mandarin Oriental Moscow и Bulgari Hotels & Residences. В «Звездах Арбата», «Поклонная 9», Roza Rossa, The Book, MOSS Apartments, «Рогожский Вал 12» отель уже есть, и его сервисом можно пользоваться, или открытие ожидается. Такая недвижимость пользуется спросом у богатых покупателей — у них есть деньги и почти нет времени. Они много ездят, знают цену комфорта и готовы платить за дизайн, безопасность и высокое качество сервиса. «Важно, чтобы содержание недвижимости не доставляло хлопот и объект можно было сдавать в аренду на

время, пока собственники в нем не живут», — говорится в материалах Savills.

«Бюджеты сделок в сегменте начинаются от 17 млн руб. — это цена студии по переуступке площадью 27 кв. м в проекте The Book», — привел пример Дмитрий Халин. Ультрадорогие пентхаусы оцениваются в несколько миллиардов рублей. Средний бюджет покупки — 150 млн руб., рассказал господин Халин. По оценке Андрея Соловьева, доходность от долгосрочной сдачи в аренду апартаментов в высокобюджетном сегменте составляет 4–7% (17–25 лет окупаемости). На строительной готовности можно заработать 25–35%. Недостатка в покупателях нет: в 2018 году на первичном рынке элитного жилья Москвы было продано порядка 70 лотов с сервисным обслуживанием, в 2019 году — 150, в 2020 году — более 260 (данные Knight Frank) ●

## РЫНОК ЖИЛЬЯ АДАПТИРУЮТСЯ ПОКУПАТЕЛЬСКИМ ПРЕДПОЧТЕНИЯМ

Рынок жилья московской агломерации, включая область, самый большой и один из самых дорогих в России. Его участники удерживают интерес покупателей новыми форматами жилья, которые появляются вместе со сменой поколений или как ответ экономическим трансформациям. Квартиры остаются самым востребованным предложением, но апартаменты, кондо-отели и коливинги быстро заняли свои ниши и нашли потребителей. Личное пространство

остается важным, но становится меньше из-за роста цен на жилье. Этот недостаток компенсируют растущие комфорт и значимость общественных зон.

Любые рынки меняются в условиях трансформации экономических условий и потребительских предпочтений. Рынок жилья в Москве за пять лет оказался под более строгим регулированием — квартиры в строящихся домах продаются через эскроу-счета, деньги с которых застройщик получает, только когда сдаст дом. Покупатели, доходы которых не растут или снижаются, резко меняют предпочтения. И это могут быть разные покупатели: разрабатывать новый формат приходится не для тех, у кого падают доходы и одновременно об-

новляются представления об идеальном жилье, а для каждой из этих групп, учитывая усредненные возможности аудитории. В поисках решений по снижению порога входа на рынок жилья девелоперы меняли квартирографию жилых комплексов, увеличивая количество студий. Цена продажи квадратного метра оставалась прежней, девелоперы удерживали маржинальность проектов, а минимальная стоимость покупки незначительно снижалась. В некоторых проектах стремление к экономии становилось нездоровым и делало их неудобными для жизни. Тогда те, кто предпочитает квартиры, но не готов переплачивать за них во что бы то ни стало, перестали их покупать. Появились апартаменты. Комплексы часто строят на площадках,

предназначенных под бизнес-центр, локации могли быть более удачными, чем у жилых проектов в сопоставимой локации, а цена на 15–20% ниже за счет менее строгих требований к помещениям. Сейчас девелоперам нужно удерживать внимание молодых, мобильных покупателей, которым важны и личное пространство, и близость всего, что можно разместить на коммерческих площадях: кафе, ресторанов, фитнес-клубов, магазинов, парикмахерских и рабочих мест. Эту потребность закрывают коливинги. У жильцов — комплексы или квартиры — есть своя комната, а кухня, зона отдыха и рабочая — общие. «В коливингах могут проходить разные мероприятия, полезные для нетворкинга», — уточняет

частный инвестор Андрей Кочеров. Если нужен более высокий уровень сервиса, подойдет апарт-отель. Традиционно они представляют собой большой гостиничный комплекс с богатой инфраструктурой. Можно пользоваться ею, но и номера часто оборудуют кухонным уголком. «У кондо-отелей, апарт-отелей, коливингов, уверенные перспективы занять отдельную нишу и составить конкуренцию обычным арендным квартирам», — считает Андрей Кочеров. Цены в таких объектах отличаются в зависимости от статуса комплекса, локации и сервисных возможностей. Порог входа в России пока от 3,5–4 млн руб. за небольшой номер, за рубежом, где сегмент лучше развит, минимальный бюджет уже в 2–2,5 раза выше.