



ЗАМОРСКИЙ ПОДХОД К ПОДМОСКОВНОЙ ЖИЗНИ

АВТОР: Маргарита ИВЛИЕВА

Традиции снимать дачу на лето уже не один десяток лет. А в последнее время все больше тех, кто предпочитает жить за городом круглогодично. Причем далеко не все любители свежего воздуха стремятся обзавестись собственным жильем на природе. Ряды тех, кто выбирает аренду, по заверению экспертов, с каждым годом пополняются новыми сторонниками. И для этого есть немало объективных причин.

Подмосковье занимает огромную территорию, и конкретному человеку гораздо проще выбрать идеальное место для постоянного проживания за городом, если снимать дом на определенное время. Аренда предоставляет в принципе больше возможностей для перемещений, нежели покупка. На лето, к примеру, можно выбраться к «большой воде», а перезимовать недалеко от горнолыжных склонов. К тому же арендовать дом порой оказывается гораздо выгоднее, нежели его покупать.

«Не так давно мы сдали дом за \$20 тыс. в месяц, хотя изначально наш клиент был нацелен на его приобретение, — приводит пример директор де-

партамент загородной недвижимости компании Penny Lane Realty Дмитрий Цветков. — С экономической точки зрения такое решение легко объяснимо. Цена объекта недвижимости — порядка \$5 млн, ежемесячная арендная ставка для него составляет \$20 тыс. в месяц, то есть менее 0,5% общей стоимости дома. Если сумму, необходимую для покупки, положить на банковский депозит, средняя доходность по которому равняется 6% в год, то она с легкостью покроет годовую арендную ставку».

Еще одна причина, которая многих вынуждает сделать выбор в пользу аренды, — общая мировая экономическая нестабильность, которая



TS/PhotoBank.ru

Арендаторы предпочитают новые дома, расположенные на охраняемых территориях, площадью от 200 м² минимум с тремя спальнями, большой гостиной-студией на первом этаже, террасой и зоной отдыха во дворе

в России проявляется пока в скачках валют. «Наблюдая за нестабильностью доллара и евро, мало кто рискует вступить в крупные сделки, — объясняет Дмитрий Цветков. — Такое поведение вполне логично: допустим, курс доллара увеличивается на один рубль. При бюджете покупки \$2 млн потеря составит порядка \$60 тыс. Конечно, столь резкие перепады тормозят покупателей. Очень многие наши клиенты, которые уже нашли дом своей мечты и начали обсуждать условия сделки, меняют планы и принимают решение арендовать коттедж».

Эксперты констатируют, что спрос на аренду загородной недвижимости постепенно набирает обороты. Причем кризис, остудивший цены на рынке недвижимости, сделал загородную аренду доступной весьма широко-

му кругу потребителей. Так, к примеру, в базе компании «МИЭЛЬ-Аренда» по состоянию на середину января находятся загородные объекты, стоимость аренды которых составляет от 15 тыс. до 1,5 млн руб. Однако самый востребованный ценовой диапазон — \$1–3 тыс. в месяц. В этом сегменте спрос, по оценкам риэлторов, в несколько раз превышает предложение.

И если сегодня коттеджей средней ценовой категории на рынке не хватает, то более дорогих и совсем дешевых предложений предостаточно. По данным компании «МИЭЛЬ-Аренда», в декабре 2011 года больше всего загородных домов в аренду предлагалось в диапазонах \$1–3 тыс. (40%) и \$3–5 тыс. (29%). Коттеджи стоимостью \$5–10 тыс. заняли в структуре спроса 16%, а мень-

Арендовать дом порой оказывается гораздо выгоднее, нежели его покупать. «С экономической точки зрения такое решение легко объяснимо. Цена объекта недвижимости – порядка \$5 млн, ежемесячная арендная ставка для него составляет \$20 тыс. в месяц, то есть менее 0,5% общей стоимости дома. Если сумму, необходимую для покупки, положить на банковский депозит, средняя доходность по которому равняется 6% в год, то она с легкостью покрывает годовую арендную ставку»



Спрос на аренду загородной недвижимости постепенно набирает обороты. Самый востребованный ценовой диапазон – \$1-3 тыс. в месяц. В этом сегменте спрос в несколько раз превышает предложение

Большинство потенциальных дачников не желают уезжать дальше 30 км от черты города. Клиенты с более высокой платежеспособностью считают комфортным расстояние до 10 км от МКАД

ше всего — самых дешевых объектов стоимостью до \$1 тыс. в месяц — около 15%.

Что касается спроса, то самыми востребованными в декабре были коттеджи стоимостью \$1–3 тыс. — на их долю пришлось 68%. Доля самых дешевых домов (до \$1 тыс.) составила 8%. На ценовые сегменты \$3–5 тыс. и \$5–10 тыс. пришлось соответственно 19 и 5%.

Тем не менее, несмотря на разнообразие предложения, игроки рынка сетуют, что спрос до сих пор нельзя назвать устойчивым. На загородном рынке наблюдается ярко выраженная сезонность: наибольший всплеск активности происходит весной, в преддверии летнего сезона, и осенью, перед новогодними праздниками. Как правило, в такие периоды уровень спроса возрастает

в два-три раза. Естественно, это сказывается и на цене: стоимость аренды коттеджа на летний период выше арендной ставки на длительный период на 20–30%, а «праздничная» аренда дороже «будничной» в несколько раз. При этом чем выше изначальная стоимость аренды, тем больше разница. Например, коттедж, который в будние дни можно арендовать за 25 тыс. руб. в сутки, в выходные будет стоить 40 тыс. руб. в сутки, а в новогодние праздники — до 180 тыс. руб. в сутки.

Однако число приверженцев круглогодичного проживания за городом, по оценкам экспертов, неуклонно растет. По данным Дмитрия Цветкова, на сегодняшний день 60% клиентов хотят снять дом только на теплые месяцы, а 40% заинтересованы в круглогодичной аренде. Соглашается с коллегой и руководи-



УНИКАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ!

**ДОМ+УЧАСТОК
= 999 000 руб.**

48 км от МКАД

 **Дмитров-ка^{ру}**

(495) 228-50-00

тель офиса «Проспект Мира» управления аренды квартир компании «Инком-Недвижимость» Татьяна Варварина: «Раньше дома снимались преимущественно только на лето, сейчас люди готовы жить за городом постоянно круглый год, притом не один год. Некоторые объекты арендуются на два, а то и три-четыре года. Следует отметить, что появилось понимание формата таунхаусов. Арендаторы, которым необходимо жилье за городом на охраняемой территории с общественной зоной и детской площадкой, выбирают именно такой формат загородной недвижимости».

И это не единственное изменение в предпочтениях арендаторов. Как отмечает Татьяна Варварина, еще два-три года назад запросы нанимателей были скромнее: наибольшим спросом пользовались предложения площадью 100–200 м² с небольшими участками стоимостью 60–110 тыс. руб. в месяц. Также рассматривались варианты проживания на одном участке с хозяевами. Менее жесткие требования предъявлялись и к отделке и мебелировке помещений.

Сегодня арендаторы ищут новые дома, расположенные на охраняемых

территориях, площадью от 200 м² минимум с тремя спальнями, большой гостиной-студией на первом этаже, террасой и зоной отдыха во дворе. Средний бюджет сделки на данный момент составляет 80–150 тыс. руб. в месяц.

Большинство потенциальных дачников не желают уезжать дальше 30 км от черты города. Клиенты с более высокой платежеспособностью считают комфортным расстояние до 10 км от МКАД. И дома они предпочитают более просторные. «Наиболее востребованными домами в сегменте элитной загородной аренды являются коттеджи в готовых обжитых поселках, общей площадью 400 м², не менее чем с четырьмя спальнями и участком от 20 соток. Желателен также бассейн, сауна, домик для персонала и т.д. Большим спросом пользуются участки в лесной зоне», — комментирует руководитель отдела аренды жилых помещений компании Blackwood Виктория Опольская.

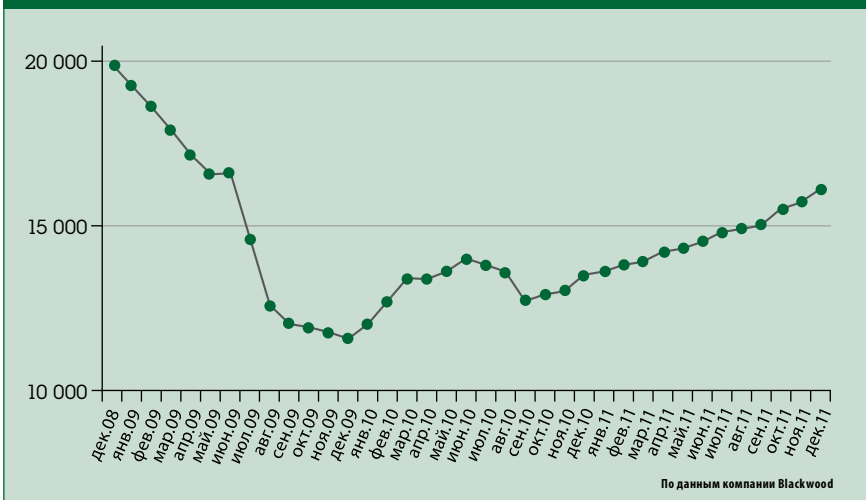
Эксперт обозначает еще одну характерную деталь на рынке загородной аренды, правда, актуальную лишь для высокой ценовой категории: до кризиса очень крупную долю в структуре спро-

«Спрос будет сохраняться на том же уровне до тех пор, пока не улучшится транспортное сообщение с Москвой и не будет развита инфраструктура социальных объектов за городом. Арендаторы загородных объектов по-прежнему возят своих детей в столичные детские сады, школы и поликлиники. Количество поселков с инфраструктурой ничтожно мало, к тому же они занимают сегмент от \$12 тыс. в месяц за дом и выше, в то время как основная масса запросов сконцентрирована в диапазоне до \$6 тыс.»



TS/FotoBank.ru

ДИНАМИКА СРЕДНЕГО УРОВНЯ АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ НА ЭЛИТНЫЕ КОТТЕДЖИ, \$ в месяц



са занимали иностранные, в том числе корпоративные арендаторы, и именно в этой группе было отмечено максимальное снижение спроса в условиях кризиса. Сейчас иностранцев на подмосковном рынке аренды крайне мало, основную долю нанимателей составляют соотечественники, чаще всего это пары с маленькими детьми.

А вот что осталось неизменным, так это предпочтения по направле-

ниям. Фаворитами у любителей загородной жизни по-прежнему являются Калужское, Киевское, Минское, Можайское, Рублевское и Новорижское шоссе. Это и понятно: здесь хорошо развита инфраструктура, а экология наиболее благоприятна. В целом эксперты дают положительные прогнозы относительно арендного рынка загородной недвижимости. Во-первых, как уже отмечалось, растет число потенциальных нанимателей. Во-вторых, постепенное размытие границ Москвы и Подмосковья и отток инвестиций из столицы в сторону области тоже могут положительно сказаться на динамике загородного рынка аренды. Ведь, как заверяют специалисты, именно отсутствие инфраструктуры и хорошего транспортного сообщения и является главным сдерживающим фактором для развития этого сегмента.

«Спрос будет сохраняться на том же уровне до тех пор, пока не улучшится транспортное сообщение с Москвой и не будет развита инфраструктура социальных объектов за городом, — считает директор департамента аренды компании IntermarkSavills Галина Сенько (Ткач). — Арендаторы загород-

- Располагается в 110 км от МКАД, в непосредственной близости от г. Дубна.
- На участках от 10 до 18 соток построены 50 кирпичных домов со всеми коммуникациями. Категория земель ПМЖ.
- Выход к р. Волга, пляж, собственный пирс для парковки яхт и катеров. Готовы дороги с освещением.
- Для жителей поселка построена «Русская баня» на берегу озера.



+7(906)555-34-34
WWW.VOL-BEREG.RU



Арендаторы предпочитают новые дома, расположенные на охраняемых территориях, площадью от 200 м² минимум с тремя спальнями, большой гостиной-студией на первом этаже, террасой и зоной отдыха во дворе

На загородном рынке наблюдается ярко выраженная сезонность. Всплеск активности происходит перед летним сезоном и осенью, в преддверии новогодних праздников: уровень спроса возрастает в два-три раза

ных объектов по-прежнему возят своих детей в столичные детские сады, школы и поликлиники. Количество поселков с инфраструктурой ничтожно мало, к тому же они занимают сегмент от \$12 тыс. в месяц за дом и выше, в то время как основная масса запросов сконцентрирована в диапазоне до \$6 тыс.»

Эксперты предрекают, что в скором времени получит второе рождение сегмент арендных поселков, который на сегодняшний день практически не представлен на рынке, за исключением нескольких весьма дорогих проектов.

«На арендные поселки есть значительный спрос, — уверена директор департамента загородной недвижимости компании «Калинка-риэлти» Юлия Грошева, — к тому же экономическая

конъюнктура благоприятствует этому формату. В период подъема интереснее продавать, чтобы окупить вложения за два-три года. Но российский рынок недвижимости постепенно приходит к снижению уровня возможной рентабельности. В подобной ситуации арендные поселки становятся более интересными для девелоперов.»

И все же позитивные сценарии становления цивилизованного рынка арендной загородки остаются лишь прогнозами. Пока слишком много «но», которые препятствуют их воплощению в реальность. Хотя последние данные чиновников о всплеске рождаемости в Москве и портрет сегодняшнего среднестатистического арендатора загородного жилья вселяют надежду на то, что свежий загородный воздух будет востребован. 