

ДОМ ДЕНЬГИ

Раздача дач

Осень — лучшее время для аренды загородного дома

Сезонные скидки

Ноябрь—декабрь — лучшее время в году для поиска дачи на лето или на более длительный срок. Предложений в этот период много как никогда, а цены самые низкие в году. Уже в январе ситуация на рынке аренды загородной недвижимости кардинально изменится. Как и почему, выяснила корреспондент «„Ъ“-Дома»

Ольга Соломатина.

Низкий дачный сезон
Арендаторы летних дач активизируются и начнут подыскивать себе дома на теплые месяцы в январе. Сейчас же на рынке загородной недвижимости — более чем комфортная для арендаторов ситуация, арендатор диктует цены и условия.

Осенью, когда последние летние дачники разъехались по московским квартирам, хозяйка коттеджей ринулись в риэлтерские компании в надежде сдать их на зиму. Предложений на рынке аренды в избытке. Спрос же на дачи зимой составляет всего 20–35% летнего. При этом лишь 8% арендаторов снимают дачи только на зимний период. Как правило, это любители зимних видов спорта. Соответственно, и поселки они предпочитают вблизи зимних спортивных парков («Волен», «Сорочаны», «Яхрома»). Остальные арендуют дома на длительный срок — год и дольше.

Как правило, это семьи, которые решили жить за городом, но свой дом еще не достроили. Люди с маленькими детьми или ожидающие прибавления в семье; семейные пары и бизнесмены, которые в течение рабочей недели живут в городе, но выходные предпочитают проводить на природе.

Поскольку предложение на рынке загородной аренды в октябре—декабре в несколько раз превышает спрос, немногие арендодателям удается сдать коттеджи по желаемой цене. Продавая жильцов всю осень, хозяйка коттеджей сни-

жают цены на 30–40%. Ведь за обогрев дома его хозяевам приходится платить вне зависимости от наличия или отсутствия жильцов. Поддержание жизнедеятельности дома площадью 250–500 кв. м обходится примерно в \$600 в месяц. Сейчас скидки достигли максимума. Коттедж, который в летние месяцы сдавался, к примеру, за \$5 тыс. в месяц, хозяева с удовольствием сдадут за \$2–3 тыс.

«Если арендовать дом в ноябре—декабре на год (или хотя бы до октября), можно договориться с хозяевами о том, что на лето цены они не поднимут или поднимут несущественно — на 20–25% в месяц», — рассказывает руководитель отдела аренды загородной недвижимости компании «Бэст-Недвижимость» Сергей Ганусов.

То есть если снимать коттедж с мая по сентябрь включительно за \$5 тыс. в месяц, он обойдется за летний сезон в \$25 тыс. Если же арендовать такой дом сейчас — с января по сентябрь — за \$2 тыс. в месяц, то за девять месяцев он обойдется арендатору в \$18 тыс. И даже с учетом повышения ставки аренды в теплый период (с мая по сентябрь) на 40% сумма аренды составит \$25,2 тыс. — на девять месяцев, а не за пять.

Если хозяева будут настаивать на повышении цены на летние месяцы, можно выторговать другие интересные условия, например замену мебели с учетом пожеланий арендатора. Сейчас, признают риэлтеры, самое время требовать



Поздняя осень — лучшее время для аренды качественных загородных домов, в которых есть все условия для зимнего проживания. ФОТО ИЛЬИ ПИТАЛЕВА



у хозяев коттеджей новый диван, кухню или ремонт в сауне.

«Что остается хозяевам дорогих домов, — сетует Сергей Ганусов, — ведь это все равно выгодней, чем отапливать нежилой дом, в который могут забраться воры. Некоторые отчаявшиеся владельцы даже сдают коттеджи на выходные».

Оптом — дешево

Помимо частных коттеджей сейчас сдают в аренду и риэлтерские компании. В последние годы в Подмосковье появились поселки, построенные не только на продажу, но и для сдачи домов в аренду. К примеру, «Росинка» (Пятигорское шоссе), Moscow Country Club (Волоколамское шоссе), «Никольская слобода» (Новорижское шоссе), Forestville (Дмитровское шоссе), коттеджи в Серебряном Бору (в черте Москвы). Компании-арендаторы еще больше, чем

хозяева домов, заинтересованы в длительных отношениях с жильцами. Поэтому, заключая сейчас договор долгосрочной аренды, жильцы, к примеру, в Forestville на Дмитровском шоссе будут платить \$1700–4300 в месяц (в зависимости от величины дома — от 160 до 200 кв. м) и зимой, и летом.

Что касается коттежных поселков, сдаваемых в аренду компаниями-арендодателями, то цены на проживание в них начинают расти только после того, как все дома сданы и образуется очередь желающих снять здесь жилье. Не стоит удивляться — уже в апреле-мае желающим арендовать коттедж в Серебряном Бору или в Moscow Country Club в Нахабине придется ждать, пока он освободится, несколько месяцев.

Привлекательность и престижность направления в зави-

симости от сезона не меняется. Неизменные лидеры — западные и северо-западные шоссе: Рублево-Успенское, Ильинское, Новорижское, Волоколамское, Пятигорское, Ленинградское, а теперь еще и Дмитровское. Хотя дорогие зимние коттеджи сдаются сейчас практически на всех направлениях. В холодное время года особое значение приобретает инфраструктура поселков и само шоссе, а также наличие соседней охраны. Как бы ни был хорош дом, если он находится в малонаселенном, да еще и не охраняемом поселке, сдать его не удастся или удастся, но за очень небольшие деньги — от \$300 в месяц.

На все четыре стороны
При ознакомлении с предложениями видно, что на длительный срок (и по цене от \$2 тыс. в месяц) сдаются домовладения в охраняемых поселках по всем основным направлениям, и дома в таких поселках, за редким исключением,

оснащены телефоном и выделенной линией интернета. Зимние коттеджи от \$2 тыс. в месяц расположены в пределах 30 км от МКАД, в стародачных местах или в новых жилых поселках. В виде исключения можно снять так называемые дальние дачи — на расстоянии от 50 км от Москвы, недалеко от зимних спортивных парков.

Как правило, за \$2–3,8 тыс. в месяц предлагают дома площадью до 250 кв. м на лесном участке со всеми коммуникациями, с баней или сауной, гаражом. За \$5–100 тыс. в месяц сдается дома с «претензиями» на участке от 50 соток, с гостевым или домом для охраны и прислуги, бассейном или зимним садом.

Ценовой потолок, по словам риэлтеров, это \$50 тыс. в месяц. Специалисты со стажем вспоминают, как искали жильцов для дома в \$100 тыс. в месяц и насколько хлопотно это оказалось. Однако дома за \$50 тыс. в месяц — площадью около 1 тыс. кв. м на участке в несколько гек-

таров — через агентства сдают редко. Их предлагают только знакомым. Правда, стоит иметь в виду, что ища зимний дом, сдающийся за \$10–20 тыс. в месяц, нужно быть готовым к тому, что хозяева будут внимательно присматриваться к потенциальным жильцам и могут даже отказать.

Подмосковные коттеджи вне зависимости от цены мебелированы, как правило, частично. И в ноябре—декабре большинство хозяев готовы купить мебель, соответствующую вкусу нового жильца.

Ища коттедж, не обязательно обзаводиться все известные риэлтерские агентства сразу. Достаточно оставить заявку в одной крупной компании: база данных у всех одна и разные агентства будут предлагать клиентам одни и те же варианты. «Аренда коттеджа через риэлтерские агентства защищает клиентов от недобросовестных арендодателей», — считают менеджеры компании «Инком-Недвижимость». — Мы прове-

ряем, является ли арендодатель владельцем дома и есть ли у него право сдать коттедж».

Агентствам легче, чем самим арендаторам, выяснить, не заложен ли дом, не наложен ли на него арест. В договоре долгосрочной аренды, составленном риэлтерским агентством, часто присутствует пункт, согласно которому владелец дома обязуется не выставлять его на продажу, пока действует контракт. «За свои услуги агентства берут от 50% до 100% месячной ренты», — рассказывает Сергей Ганусов. — Чем дороже дом, тем ниже процентная ставка».

«Помимо этого арендаторам, как правило, приходится положить на депозит сумму, равную месячной арендной плате, — на тот случай, если что-то в доме или на участке будет сломано или испорчено», — объясняет Генриетта Мишина, начальник отдела аренды загородной недвижимости компании «Новый город». — Обойдется без происшествий — деньги будут возвращены».

Распродажи не будет

рынок Москвы

(Окончание. Начало на стр. 26)

Постепенно меняется представление о том, что дорогой дом класса de luxe должен быть малоквартирным. В последнее время появляется все больше элитных объектов, где общее количество квартир достигает 100–200. Маргарита Сармосян связывает это с тем, что раньше средства девелоперов были ограничены, а дополнительное финансирование получить было нелегко — сейчас же «пришло время серьезных, больших денег, крупных проектов, и многие застройщики уже реализуют их». Примеры многоквартирных жилых комплексов — проект Crystal House, «Дворцовый комплекс» в Коробейниковом переулке, проект Kremlin Sites напротив Кремля. А в будущем, прогнозирует эк-

сперт, количество квартир в объекте элитного уровня будет доходить до 200, а иногда и до 400 квартир. Возможность привлечения крупных инвестиций вызовет освоение крупных площадок.

Кроме того, аналитики отмечают, что в последнее время на рынке элитной недвижимости, как это ни парадоксально, наблюдается тенденция увеличения количества сделок с использованием ипотечного кредитования. Все это свидетельствует о том, что рынок элитной недвижимости находится на пике своего развития.

Вторичный рынок

Октябрь на вторичном рынке Москвы стал рекордным месяцем по показателю увеличения стоимости жилья. Сергей Елисеев, директор по маркетингу корпорации «Инком-Недвижимость», говорит, что

квартиры вторичного рынка подорожали на 2,8–3,5%. Андрей Бекетов, независимый аналитик, называет цифру 4,2%.

Существует два принципиально отличных подхода к трактовке такой динамики цен. Андрей Бекетов считает, что продавцы пытаются избавиться от имеющегося товара по завышенной цене. Сергей Елисеев уверяет, что в этом году рынок вторичной недвижимости, напротив, стабилен и динамика изменения цен повторяет динамику всех предыдущих лет, кроме аномального, по его мнению, 2004 года.

Впрочем, все сходится на том, что такая ситуация не будет продолжаться долго. По прогнозам Андрея Бекетова, уже в следующем месяце темпы удорожания замедлятся до 2–3%.

ТАТЬЯНА КОМАРОВА

Уточнение

На тематических страницах «Коммерсантъ-Дом», вышедших 20 октября, в таблице ставок ипотечных кредитов допущены неточности.

Общий объем ипотечных кредитов, выданных «Абсолют банком», по состоянию

на 1 октября 2005 года составил \$40 млн. Процентная ставка по кредитным программам «Стандартная» и «Молодежная» Национального резервного банка составляет 15,5%, по программе «Национальная» — 13,5%. При этом по программе «Мо-

лодежная» для подтверждения доходов принимается только справка по форме 2НДФЛ, а минимальная сумма кредита составляет \$15 тыс. Также только справка 2НДФЛ можно подтвердить доход при получении кредита по программе «Супер».

ПриватБанк
МОСКВА
Генеральная лицензия ЦБ РФ №2827

ВНИМАНИЮ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ: СОБСТВЕННИКОВ И АРЕНДАТОРОВ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

Для получения дополнительной информации звоните:
г. Москва: +7 (095) 787-68-65
e-mail: bogdan.teljuk@privatbank.ru
г. Санкт-Петербург: (812) 389-4821
e-mail: andrej.mishin@privatbank.ru
г. Самара: (8462) 33-6890
e-mail: irina.andrejchenko@privatbank.ru
www.privatbank.ru

Если в Вашем распоряжении имеется участок:

- расположенный в административном центре города либо в прилегающих к нему районах с развитой инфраструктурой;
- отведен под строительство объектов жилой и коммерческой недвижимости;

Москомприватбанк приглашает Вас к взаимовыгодному сотрудничеству в сфере реализации земельных проектов на принципах долевого участия.

Для выбора оптимальной для Вас схемы сотрудничества просим предоставить следующий пакет документов:

- копии правоустанавливающих документов на земельный участок;
- выкопировка земельного участка в масштабе 1:500;
- исходно-разрешительная документация на строительство объекта недвижимости.

Я привык к европейскому уровню жизни и комфорта. Я много путешествовал, много повидал. Больше всего мне понравилось в Монако: изысканное общество, шикарные клубы, рестораны, яхты, казино. Удивительное место. Но все равно я чувствовал себя там гостем. И я понял, что пора найти свой дом, где есть все, что я искал.

Элитный поселок Монаково на Икшинском водохранилище в 26 км от Москвы. В гостях в Монако, дома в Монаково.

В ГОСТЯХ В МОНАКО. ДОМА В МОНАКОВО.

MONAKOVO
777 62 82
www.monakovo.ru

МИБА
НЕДВИЖИМОСТЬ