

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Временно за городом

— доходные дома —

Но благодаря богатой инфраструктуре спортивно-развлекательного парка «Яхрома», на территории которого построен поселок, минимальная цена аренды здесь составляет 150 тыс. рублей в месяц.

Долго и дорого

Казалось бы, раз ниша загородной аренды пустует, приходи и занимай. Но эксперты в один голос утверждают, что это невыгодный бизнес. «Мало того что придется вложиться в отделку дома, — говорит Алексей Артемьев, директор департамента загородной недвижимости агентства Tweed. — Необходимо полностью завершить строительство поселка».

Кроме того, девелоперу придется запустить в эксплуатацию достаточный для жизнеобеспечения объем инфраструктуры и только после этого предлагать дома в аренду, ведь жить на стройке или в чистом поле не готовы даже собственники домов, что уж говорить об арендаторах.

Алексей Аверьянов подсчитал, что при себестоимости одного домовладения, равной \$500 тыс., и среднемесячной цене аренды \$6 тыс. строительство окупится только через семь лет. И это без учета стоимости денег, замороженных на период строительства, амортизации, которая неизбежна, и спроса, который хоть и высок, но простои все же иногда случаются.

Чужое выгоднее

А вот арендовать дом куда выгоднее, чем покупать, даже если вам готовы продать его по себестоимости. При наличии \$500 тыс. на депозите со скромной ставкой 6% в год можно казды полгода арендовать дом своей мечты, а остальное время жить в городе, замечает господин Аверьянов.

Юлия Симон, руководитель отдела загородной аренды Knight Frank, делает расчет для элитного сегмента, в котором дома на сезон практически не сдаются. «Допустим, ориентировочная цена аренды дома стоимостью \$4 млн составляет \$15 тыс. За 15 лет (а собственники редко владеют домами дольше) стоимость аренды составит \$2,7 млн». Выгода очевидна.

Да и забирать из бизнеса, скажем, \$5 млн — это не то же самое, что еже-



На арендные дома в «Князьем озере» наниматели находятся еще до окончания строительства

месячно платить \$10–20 тыс., замечает Алексей Артемьев. «Часто потребитель предпочитает платить ежемесячно, а сумма, которая потребовалась бы для приобретения дома, крутится в бизнесе и приносит доход, который компенсирует в том числе и затраты на аренду», — поясняет эксперт.

Без хлопот и налогов

Ко всему прочему, арендатор не обременен платежами за техническое обслуживание дома и придомовой территории, налогами. Он не вносит так называемый поселковый сбор, который в элитных поселках в среднем составляет 15 тыс. рублей в месяц, не обязан заботиться о содержании фасада в приглядном виде и вообще делать какой-либо существенный ремонт, если речь идет об амортизации, а не о поломке по его, арендатора, вине.

Как правило, в стоимость платы за дом входят аренда дома и гаражей, а также услуги управляющей компании — а это и техническое обслуживание дома, и уборка территории вокруг него, в том числе стрижка газо-

нов летом и уборка снега зимой, и вывоз мусора и некоторые другие услуги, избавляющие арендатора от лишних хлопот.

И только счета за воду, электроэнергию, газ и водоотведение оплачиваются отдельно, по счетчикам, уточняет Илья Менжунов, директор департамента загородной недвижимости «Метриум Групп». По данным Анастасии Могилатовой, в среднем эти платежи колеблются от 5 тыс. до 15 тыс. рублей в месяц.

Аренда лучше дисконта

И все же, вопреки здравому смыслу, девелоперы решают иногда занять арендой и отводят для этого целые кварталы в больших поселках, а в некоторых случаях даже строят специально для арендаторов новые дома. Зачем они это делают?

Первое и главное — трудности с продажами. В особенно удачных поселках дома раскупаются в нужном темпе, но большинство высокобюджетных проектов стоит, и об этом эксперты говорят уже не первый год. Сдача недвижимости в аренду помогает компании диверсифицировать риски: иметь несколько статей дохода всегда лучше, чем одну, говорит Илья Менжунов. Поэтому если поселок реализуется медленно, неко-

торые девелоперы меняют стратегию и отдают часть домов под аренду. «Таким путем пошли в поселках „Променад“, „Величье“, „Княжье озеро“, — уточняет эксперт.

Другой случай — когда в удачно расположенном и добротно построенном поселке имеются дома, на которые долго не находится покупатель. «Если застройщик понимает, что часть домов удастся продать только с большим дисконтом, он отдает эти объекты в аренду», — говорит руководитель департамента загородной недвижимости «НДВ-Недвижимости» Андрей Муравьев. В категорию сдаваемых попадают наименее ликвидные варианты — с самым неудачным местоположением или вблизи инфраструктурных объектов. Обычно этих домов немного — 3–5% от общей численности домовладений в поселке.

Тестируя новый образ

Кроме того, решение вложиться в отделку и затем сдавать уже построенные дома принимают те, кто хочет использовать аренду в качестве маркетингового инструмента. В самом деле, люди, которые только присматриваются к загородному образу жизни, с большей охотой приобретают дом в поселке после того, как

проведут в нем «тест-лайф». В качестве примера Алексей Аверьянов приводит запущенные прошлой зимой арендные дома в готовом поселке «Велегож-парк». «Такая аренда позволяет желающим почувствовать атмосферу проекта, оценить преимущества жизни в поселке, познакомиться с соседями и затем перейти из арендаторов в покупателей», — добавляет эксперт.

В экономклассе стратегия «тест-лайф» обходится девелоперу недорого, замечает Алексей Аверьянов, тогда как в высокобюджетных сегментах объем инвестиций сравнительно выше и таких примеров гораздо меньше. Однако и для состоятельных покупателей появляется новое предложение — например, арендные таунхаусы планируются в поселке премиум-класса «Онегино», который построен на 20-м км Новой Риги, добавляет эксперт.

В поселке «Княжье озеро» (24-й км Новой Риги), где арендой занимаются уже не первый год, из-за высокого спроса в арендный фонд решили ввести новые дома. Как рассказала корреспонденту «Ъ-Дома» руководитель отдела аренды поселка Лидия Качурова, в этом году отделку и меблировку произведут еще в 11 коттеджах, которые будут сдаваться по ставке от 250 тыс. до 600 тыс. рублей в месяц. «Три дома мы вводим в эксплуатацию уже в апреле, причем один из них еще не закончен, а арендатор уже нашелся», — говорит эксперт.

Слегка чужое, почти свое

Самый редкий случай на рынке загородной аренды — это лизинг, то есть аренда дома с правом последующего выкупа. Таким инструментом для реализации домовладений решили воспользоваться в поселке экономкласса «Ново-Шарапово», строящемся на 34-м км Калужского шоссе. Здесь вскоре можно будет арендовать коттедж с внутренней отделкой, но без мебели: продукт рассчитан именно на будущих покупателей, которые хотят побыстрее переехать из городской квартиры в собственный дом, а квартиру со временем продать.

Аренда дома с участком от 6 до 13 соток обойдется в среднем в 200 тыс. рублей в месяц, рассказывает Наталья Ширшкова, координатор проек-

та. При этом в договоре, рассчитанном на срок от 6 до 12 месяцев, фиксируется цена, по которой наниматель в течение срока аренды может в любой момент выкупить дом.

Помимо ежемесячной арендной платы, из которой не менее 50% идет в зачет оплаты дома, вносится депозит. Если коттедж будет куплен, эта сумма тоже засчитывается в общую стоимость, а если арендатор решит расторгнуть договор, то депозит ему вернут, удержав затраты на приведение домохозяйства в исходное состояние, а также задолженности по арендной плате и коммунальным платежам.

Кстати, аренду можно продлить и больше чем на год, заключив новый договор — правда, продажная цена дома в этом случае может измениться, причем как в сторону увеличения, так и наоборот.

На полном доверии

Татьяна Румянцева, руководитель подразделения по продажам компании «Высота», считает, что лизинговая сделка требует абсолютного доверия между продавцом и покупателем, поэтому, например, в высокобюджетных сегментах рынка это очень редкий случай.

«У продавца ведь нет гарантии, что клиент выкупит коттедж, — рассуждает эксперт. — Если этого не случится, то через год-два после использования дом станет вторичкой, которую будет сложно продать за те деньги, на которые можно было бы рассчитывать при продаже новостройки». Кроме того, напоминает госпожа Румянцева, дом придется страховать на весь срок договора лизинга, и эти расходы продавец вынужден будет переложить на плечи покупателя.

У лизинга есть и плюсы, говорят эксперты. Эта схема позволяет реализовать коттедж по более высокой цене, а покупатель получает одновременно и «тест-лайф», и срочку по выплате, и возможность не спеша продать городскую недвижимость. При этом не надо, как в банке, платить проценты по кредиту. Так что предложение могло бы прийтись по душе тем, кто планирует переехать за город, купив дом на средства, вырученные от продажи единственного жилья.

Марта Савенко

Барвиха Хиллс

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

8-й км Рублево-Успенского ш.

Все готово!

Время переезжать!

- Поселок полностью построен, собственность
- Все коммуникации подключены

771-7777

WWW.CAPITALGROUP.RU

Limassol Marina

элитная недвижимость
яхтинг • рестораны • бутики

Здесь и Сейчас

Яхт-курорт Limassol Marina уже поприветствовал своих первых жителей и принял первые яхты в своей гавани, а также завершил строительство первых элитных вилл.

Для организации частного осмотра позвоните по телефону

Москва +7 495 643 1901
Санкт-Петербург +7 812 332 7118

Торговый центр курорта с ресторанами и бутиками откроется в июне этого года.

limassolmarina.ru