

# НЕ ОДИН ДОМА

СКОЛЬКО СТОИТ ПРОВЕСТИ ПРАЗДНИКИ В ГОСТЯХ



Аренда загородного дома или номера в отеле в Подмоскowie на Новый год остается популярным вариантом организации каникул, но в текущих условиях падения реальных доходов (они снижаются третий год подряд) может потерять до 15% спроса. Второй год подряд конкуренцию аренде загородной недвижимости составляют вернувшиеся на рынок бюджетные туры в Турцию и подмосковные отели.

Поездка на Новый год за город не только сокращает расходы и время на дорогу. Для многих привлекательным оказывается то, что подходящие предложения можно найти даже за неделю до праздников. «Дома на новогодние праздники арендуют большие компании, которые, как правило, долго собираются и спохватываются в последний момент, уже непосредственно перед праздником», — отмечает генеральный директор «Миэль-Аренда» Мария Жукова.

Рынок на стороне таких компаний. По данным «Миэль-Аренда», максимальный объем предложения в сегменте посуточной аренды загородной недвижимости на Новый год появляется к концу ноября. Мария Жукова говорит, что в этом году, по данным на конец первой декады ноября, в базе компании не было ни одного предложения на новогодние каникулы. «Но есть объекты, которые обычно сдаются на длительный срок, собственники которых готовы рассмотреть вариант краткосрочной аренды, если до Нового года не найдется постоянный арендатор», — отмечает эксперт. По ее словам, в прошлом году в это же время на новогоднее предложение приходилось около 1% от общего объема предложения в аренду, но больше оно не выросло, оставшись в пределах этих значений даже в период пикового спроса. В «Миэль-Аренда» отмечают, что предложение было скудным, цены высокие и не могли удовлетворить спрос — основные запросы были на большую компанию с минимальным бюджетом. Отсутствие выбора в компании объясняют современной тенденцией, в соответствии с которой краткосрочная аренда перетекает в самостоятельный наем, для которого больше подходят социальные сети и открытые источники поиска. «Праздничная аренда краткосрочна, собственники, которые сдают дома посуточно, спокойнее относятся к безопасности, рассчитывая, что за два-три дня ничего страшного не произойдет, и хотят сэкономить на агентской комиссии», — рассказывает Мария Жукова, отмечая, что большинство хозяев опасаются последствий проживания в доме больших компаний, которые обычно арендуют дома на короткий срок, и предпочитают долгосрочных арендаторов. «Поэтому праздничное предложение минимально», — подытоживает госпожа Жукова.

В отличие от агентств, по данным ЦИАН, целевое предложение коттеджей на новогодние праздники сейчас представлено 211 лотами, это на 7% больше, чем в то же время в прошлом году. По прогнозу ведущего аналитика ЦИАН Александра Пыпина, к концу ноября объем предложения может вырасти в два раза. В этом году предложений на Новый год больше из-за общего увеличения количества коттеджей в аренду — продажи на рынке загородной недвижимости упали на 23%, те, кто не продал дом, готовы его сдавать. По данным «Инком-Недвижимость», на конец октября этого года объем предложения на рынке загородной аренды составлял 5330 лотов, 87% — коттеджи, доступные для найма на новогодние каникулы. В прошлом году в экспозиции было 3690 лотов, из которых 82% — коттеджи.

Цены на коттеджи сейчас почти на уровне прошлого года — на 1% ниже, отмечают в ЦИАН. Но, по словам господина Пыпина, в пик сезона, с учетом роста предложения и падения спроса, могут снизиться на 10–15%. «Текущий спрос на загородные дома на 12% ниже, чем в ноябре 2016 года», — говорит эксперт. По прогнозу заместителя директора департамента аренды «Инком-Недвижимость» Оксаны Поляковой, падение спроса в этом году по сравнению с прошлым годом может достичь 10–15%.

## Что берут

Выбирая дом на каникулы, большинство арендаторов ориентируются в основном на его функциональность в пределах своего бюджета, а локация, с учетом растущего уровня автомобилизации горожан, отходит на второй план. Александр Пыпин говорит, что спросом пользуются как варианты поближе — удаленностью до 10 км от Москвы, так и те, что даль-



ше 50 км. «Второй вариант иногда предпочтительнее — люди стремятся максимально сменить обстановку и отвлечься от городского пейзажа», — уточняет эксперт.

По данным «Инком-Недвижимость», наибольший объем предложения загородной недвижимости в аренду представлен на Белорусском направлении — 20%. На втором месте — Рижское и Киевское шоссе: у них по 16% от общего числа лотов; третье — у Ленинградского шоссе с 10% от общего объема предложения.

Самые распространенные требования арендаторов — наличие нескольких спален, столовой или банкетного зала, бани, площадки для автомобилей, леса поблизости и свободной территории для запуска фейерверков, минимум соседей. «Локация, как правило, не имеет большого значения, если сложились все остальные составляющие», — соглашается Мария Жукова, — новогодняя аренда длится два-три дня, и не все хотят доплачивать за бренд, что приходится делать, если арендовать такие дома на Рублево-Успенском или Новорижском шоссе».