



СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ АРЕНДЫ В 2018 ГОДУ ПО ЦЕНАМ

СТАВКА АРЕНДЫ (ТЫС. РУБ. В МЕСЯЦ)	ЧИСЛО ЛОТОВ
ДО 30	1853
30-60	865
60-90	956
90-120	666
120-150	699
БОЛЕЕ 150	1663

Источник: ЦИАН.

но» оказался удобнее, чем вариант с арендой жилья, тем более что в первом случае нет необходимости заниматься повседневными бытовыми делами: готовкой, уборкой и т. д. Другой фактор невысокой популярности дачного отдыха обеспечивает смена поколений. Дачи были необходимы в советское время и постсоветский период. Какое-то время — пока были активными представители старшего поколения — дачи оставались востребованными, но у современных молодых людей и граждан среднего возраста нет запроса на загородный дом. «Дачи как класс уже не существуют», — говорит генеральный директор «Гео Девелопмент» Максим Лещев. «Тот, кто хотел дачу, уже давно ее купил», — поясняет он. По словам господина Лещева, это подтверждают цены на земельные участки, подходящие под дачное строительство, — с 2009 года они упали в пять раз. «Сейчас можно купить дачу за 500 тыс. руб., но это будет вариант, в который не захочется приезжать», — объясняет он. Более качественные дома продаются по цене, близкой к стоимости двухкомнатной квартиры в Москве, — около 10 млн руб. «В Московской области почти перестали строить загородные поселки — их единицы. Теперь продают участки без подряда под самостоятельную застройку», — рассказывает Максим Лещев, подчеркивая, что для участников рынка загородной недвижимости один из немногих вариантов выжить в сложившихся условиях предполагает конкуренцию с рынком квартир за первое жилье. «Участок под строительство стоит 2 млн руб., в 5–6 млн обойдется дом, сопоставимый по площади со стандартной трехкомнатной квартирой, с базовой обстановкой. Квартира получается до 40% дороже без учета расходов на ремонт и мебель, 12 млн руб.», — резюмирует Максим Лещев. ●

Жуковой, скромные дачные дома по 20–30 тыс. руб. в месяц, далеко от Москвы и с удобствами на улице, спросом не пользуются. Хотя на них, по данным ЦИАН, до сих пор приходится наибольшая часть предложения: в категории домов по цене ниже 30 тыс. руб. в этом сезоне было 1863 лота. «Хороших домов с удобствами и привлекательной локацией было мало», — говорит госпожа Жукова. Привлекательная локация не связана с престижностью шоссе, в районе которого расположен дом. В массовом сегменте важны стоимость найма, транспортная доступность, загруженность дорог, инфраструктура, благоустроенность территории и наличие поблизости водоема, леса, а также характеристики самого дома. «В нем должны быть все удобства, хороший ремонт и качественная мебель. Среди дополнительных опций, на которые есть спрос, — бани, сауны, площадки для барбекю», — перечислила Мария Жукова, отметив, что цена всего этого набора в соответствии с запросами потенциальных арендаторов не должна быть выше 50–60 тыс. руб. в месяц. В разбивке ЦИАН ценовая категория 30–60 тыс. руб. в месяц на четвертом месте (из шести) по численности лотов — в сезоне 2018 года таких предложений было 865. Госпожа Жукова говорит, что собственники таких домов неохотно сдают их

в краткосрочную аренду из-за сопутствующих рисков износа помещения. «На лето обычно снимают дома семьи с детьми, с животными, и если дому будет нанесен урон, выручка, полученная от аренды на короткий срок, может оказаться меньше, чем затраты на ремонт, который придется сделать», — объяснила Мария Жукова.

Цены остаются

Постоянный объем предложения и отсутствие событий на рынке сезонной загородной аренды исключают рост цен. Мария Жукова отмечает, что они по сравнению с сезоном 2017 года не изменились. «Но наиболее ликвидные предложения в начале сезона начиная с мая дорожают на 10–15%», — добавила госпожа Жукова, уточнив, что скидок арендодатели не дают, но стоимость летней аренды за городом сопоставима с долгосрочной. С городской недвижимостью по-другому: в пересчете на стоимость в сутки краткосрочная аренда дороже, чем на длительный срок.

На загородную аренду приходится всего 5% от всех запросов на съем жи-

лья — остальной объем забирает городская недвижимость (квартиры, комнаты). Летом 90% заявок на загородную аренду поступает в расчете на сезон, 10% заявок — на посуточную аренду под мероприятия. В остальные времена года соотношение сезонной и посуточной составляет 30/70, подсчитал Дмитрий Таганов. У «Миэль-Аренда» цифры другие: заявок на сезонную аренду в этом году было всего 12% от всех запросов на недвижимость на загородные дома.

На смене поколений

«Мы полагали, что в условиях кризиса и высоких цен на курортный отдых для семей будут востребованы дома в Подмосковье. Но этот прогноз не подтвердился», — рассказывает Мария Жукова. Оказалось, что в этом сезоне желающие уехать в турпоездку активно брали кредиты: по данным разных банков, объем кредитов, выданных на покупку туров, в этом сезоне (май—июль) вырос на 26,2–60% (средний кредит — 75–80 тыс. руб.). Для многих семей отдых по системе «все включе-

«С первичного на вторичный рынок поселки не уходят целиком, так как участки и дома в них продаются постепенно»