

Как сделать дом доходным: пять способов повысить ценность загородной недвижимости

В конце 2020-го рынок загородной недвижимости, вопреки сомнениям, продолжил увеличиваться: интерес покупателей вырос на 78 % по сравнению с тем же периодом прошлого года¹, показала рост активность арендаторов (цены на элитные коттеджи в 2020-м повысились² на 21 %) и желающих построить дома с нуля (в сегменте коттеджного и малоэтажного строительства — почти на 55 %³). Соответственно, появилось и предложение: «инвестиционные» дома, в том числе бизнес-класса и элитные, стали выходить на рынок. Но как получить максимум из создавшейся ситуации? Следовать трендам спроса: мы выделили топ-5 особенностей, которые помогут наиболее выгодной сделке.

Локация

Согласно проведённому в декабре 2020 года совместному опросу ВЦИОМ и АО «ДОМ.РФ»⁴, самым часто упоминаемым фактором выбора недвижимости стала близость жилья к объектам социальной инфраструктуры (по мнению 25 % опрошенных).

Подтверждают это и эксперты. Так, директор управления элитной недвижимости компании «Метриум Премиум» Анна Раджабова отметила как явное преимущество при выборе загородного дома наличие поблизости отделений банков, ресторанов, кафе, образовательных учреждений. Это автоматически повышает ценность недвижимости. Кроме того, важным стало расположение рядом с домом леса и доступность оборудованных мест для купания и отдыха, а также наличие собственной обустроенной придомовой территории. Весомым аргументом при торге станет и близость посёлка или усадьбы к историко-культурным объектам⁵.

¹ <https://newslab.ru/article/1017348>.

² <https://www.forbes.ru/biznes/397357-deficit-dlya-millionerov-kak-bogatye-moskvichi-opustoshili-rynok-elitnoy-nedvizhimosti>.

³ <https://www.kommersant.ru/doc/4566569>.

⁴ https://xn--d1aqf.xn--p1ai/upload/000/harakteristiki_zhilya.pdf.

⁵ <https://fingazeta.ru/business/nedvizhimost/463341>.



Размеры

По мнению экспертов, гигантские особняки (по 1,5–2 тыс. м²) на многогектарных участках канули в прошлое. По статистике, в последнее время наиболее востребованы дома площадью 300–500 м² с участками до 30 соток⁶. Их проще обслуживать, они не нуждаются в большом штате работников. При этом таких размеров вполне хватает на комфортное размещение семьи и гостей даже при постоянном проживании. Поэтому при планировании возведения загородного дома нужно учесть, что слишком большие усадьбы закладывать нерационально. Уже сейчас они практически не востребованы, их владельцам сложно будет продать или сдать недвижимость в аренду за адекватную вложениям в строительство цену.

Если же речь идёт об инвестиционных проектах (возведение дома под съём), то, как показывает практика последних месяцев, арендаторы предпочитают жильё площадью до 150 м²⁷ с газовым отоплением. Вызвано это объективными причинами. Как считает Оксана Полякова, заместитель директора департамента аренды квартир агентства «ИНКОМ-Недвижимость», данная тенденция связана с затратами на поддержание комфорта — обычно коммунальные расходы не входят в арендную плату, а чем больше здание, тем значительнее оказываются издержки на его отопление.

⁶ <https://fingazeta.ru/business/nedvizhimost/463341>.

⁷ <https://mosregtoday.ru/soc/anomal-no-vysokiy-spros-na-arendu-teplyh-dach-zafiksirovali-v-podmoskov-e/>.



Газовое отопление

Наличие магистрального газа и газового теплогенератора, обеспечивающего тепло и горячую воду, — весомый аргумент при торге. Причём качество, характеристики и даже происхождение техники могут играть решающую роль. Основные требования к котлам сводятся к трём пунктам:

- ✓ беспроblemности;
- ✓ надёжности;
- ✓ известности изготовителя и фирменным гарантиям.

«Сердце дома — это котёл, — поясняет Армен Калинин, директор по развитию FRISQUET, ведущего французского производителя газового отопительного оборудования. — От его правильной работы в нашем климате прямо зависит возможность жить в комфортных условиях и пользоваться благами цивилизации. По опыту Франции, где такие котлы отапливают 90 % элитной недвижимости Парижа, мы рекомендуем выбирать наиболее долговечные варианты — с медными теплообменниками. Они без проблем работают десятки лет, при этом обеспечивая не только тепло, но и высокое качество горячей воды. Например, система с полунакоплением, которая является нашей разработкой, гарантирует качество ГВС, оценивающееся высшим европейским классом “3 звезды”. Вода поступает мгновенно, сильным потоком, одновременно обеспечивает несколько точек водоразбора без изменения напора или температуры — дополнительный расход может достигать до плюс 30 % к номинальному».

Наличие гарантированных удобств становится для потенциального покупателя решающим аргументом в пользу приобретения (или долгосрочной аренды) дома.



https://www.frisquet.com/visuels/upec-3_1486650927.jpg

Планировка и дизайн

Карантин сильно переформатировал требования к недвижимости, в особенности это касается дизайна и планировки. На прошедшей в октябре прошлого года онлайн-конференции «Высокие тренды: что предлагают девелоперы и что нравится покупателям элитной недвижимости?» Оксана Дивеева, директор по продажам Capital Group, отметила⁸, что вновь актуальными стали балконы и рабочие кабинеты, а в целом покупатели все чаще отдают предпочтение функциональным планировкам, которые в то же время можно гибко адаптировать под свои потребности. Важным трендом является и цельность восприятия интерьера и экстерьера дома.

«Отсутствие визуальных границ внутри жилого пространства, — отмечает архитектор Елена Гордина, глава „Архитектурного Бюро Лены Гординой“, — наиболее яркий мировой тренд, который можно проследить последнее десятилетие и который вряд ли изменится ближайшее время. В этой парадигме важно правильное зонирование, возможность скрыть все „лишние“ бытовые детали, например — кухню или прочую технику комфорта. Если это удастся сделать, такой интерьер станет дополнительным аргументом для высокой оценки дома».



https://archidom.ru/images/tb/2619/14368981686064_w679h1500.jpg

⁸ <https://www.irn.ru/conf/135/>.

Безопасность

Одним из важнейших факторов, влияющих на ценность недвижимости, является безопасность. Причём среди её составляющих особым спросом пользуются системы охраны внешнего периметра дома, которые также станут дополнительным доводом в защиту высокой цены продажи или аренды. Это вызвано объективными причинами: проникновение через незащищённое окно в отсутствие хозяев — один из самых распространённых методов злоумышленников. С другой стороны, когда дом, как это чаще всего бывает, защищён электронной пультовой сигнализацией, до прибытия группы реагирования проходит не более 3–5 минут, поэтому, если быстрый взлом не удался, кражи не будет.



https://www.somfy.ru/common/img/library///700x700/Ecully_2017_Andrieux_148_web3.jpg

«Защита с помощью рольставен, — поясняет Петр Русаков, специалист в сфере Product Marketing французской компании Somfy в России— производителя приводов для подобных объектов, — позволяет эффективно и надёжно блокировать любые попытки нежелательного проникновения. Моторизованные ставни снабжены жёсткими антиподъёмными ригелями — без санкционированного доступа к системе управления поднять их крайне сложно и требует массу времени. Для хозяев же сделать это не составит труда — их привод легко встраивается в общую архитектуру умного дома по беспроводному каналу. Причём управлять можно даже со смартфона, через мобильное приложение».

Загородная недвижимость — это не только возможность провести на природе выходные, но и весьма выгодное вложение денег. По максимуму реализовать инвестиционные возможности удастся лишь тем владельцам, которые смогут предложить вариант, полностью отвечающий актуальным требованиям рынка и соответствующий наиболее ярким его трендам!