Что для недвижимости важно?

Анализируем предложения домов на рынке

По оценкам участников рынка, рубеж 2020–2021 годов показал резкий всплеск интереса к загородной недвижимости. Количество просмотров объявлений о продаже коттеджей, дач и таунхаусов оказалось на 15 % выше, чем в тот же период предыдущего года. Но не все предложения пользуются вниманием потенциальных покупателей и арендаторов — сегодня они подходят к выбору вдумчиво и ищут дома, полностью соответствующие не только предпочтительной локации и наличию инфраструктуры, но и современным требованиям комфорта. А он, вне зависимости от позиционирования (экономвариант, бизнес- или элитный класс), определяется наличием определённых опций. И если электросети, как правило, подведены даже к дачам, а подачу воды можно обеспечить из скважины, то централизованное отопление и горячее водоснабжение есть далеко не везде. Однако такие опции обязательны для комфортного проживания в российском климате — зимы у нас холодные. Это отлично понимают продавцы недвижимости, поэтому всегда указывают в своих предложениях наличие основных инженерных коммуникаций: они становятся весомым аргументом в споре о цене продажи.

Давайте разберёмся на конкретных примерах, каким должен быть ликвидный дом, если нужно продать жильё, и на что стоит обратить внимание при его выборе, если планируется покупка.

Эконом: техника — в приоритете

Экономвариант в случае загородной недвижимости — понятие растяжимое: советскую щитовую дачу на шести сотках в непрестижном районе можно приобрести и за пару сотен тысяч рублей. Однако наиболее востребованным сегодня сегментом являются дома для постоянного проживания на просторном участке и в популярном и удобном (высокая транспортная доступность, достаточно развитая инфраструктура) месте. В целом их цена сравнима с городской квартирой в том же классе, но лишь в одном случае: если оснащение и уровень комфорта будут сопоставимы. На примере объявления о продаже такого дома можно выделить основные критерии, делающие его более ликвидным

Рассмотрим относительно небольшой (275 м^2 общей площади) подмосковный коттедж, заявленная стоимость которого сравнима с двухкомнатной квартирой в столичной новостройке. Что является ключевыми техническими преимуществами с точки зрения риелторского агентства, которое занимается его продажей?

✔ Газовое автоматизированное отопление с дистанционным управлением (FRISQUET, Франция).

✔ Резервный котёл и система электрорезерва — генератор SDMO.

✔ Скважина с автоматической подачей воды в дом.

✔ Канализация — септик, локальные очистные сооружения (ЛОС).

✔ Интернет и другие телекоммуникации.

✔ Автоматические ворота.

✔ Системы безопасности — видеонаблюдение и пультовая охрана.

Продается дом в деревне [redacted] 23 км. от МКАД, общей площадью 275 кв.м., два этажа, мансарда, с гаражом, подвалом, на ухоженном участке 15 соток (возможно официально добавить ещё 4 сотки). Круглогодичный асфальтированный подъезд к коттеджу: 30 мин. от [redacted] на общественном транспорте или автомобиле. Материал стен утепленные пеноблоки. Крыша двойная (Ондулин). Газовое автоматизированное отопление с дистанционным управлением (FRISQUET, Франция). Электроэнергия: разрешенная мощность - 15 кв. Дополнительный резервный электрический котел. Резервный генератор SDMO. Автоматическая подача воды из собственной скважины на участке. Канализация - септик. Интернет, телевидение эфирное и спутниковое, видеонаблюдение. Дом с качественной отделкой и полностью меблирован. Новый кухонный гарнитур с бытовой техникой [redacted] Автоматические ворота (въездные на участок и в гараж). В доме установлена охранная сигнализация, дом охраняется ЧОП. На участке сад с плодовыми деревьями и кустарниками, беседка и хозяйственные постройки. [redacted] В доступной близости (2 км.) инфраструктура поселка [redacted] ВСЕ ДОКУМЕНТЫ ГОТОВЫ К СДЕЛКЕ. БОЛЕЕ ТРЕХ ЛЕТ В СОБСТВЕННОСТИ. ВОЗМОЖНА ПРОПИСКА.

https://cdn-p.cian.site/images/6/290/239/dom-maloe-savrasovo-932092673-1.jpg

Интересно, что в качестве теплогенератора в доме условного экономкласса выбран премиальный котёл. Однако специалисты считают, что это оправданный шаг.

«Цена котла редко превышает 1–2 % стоимости объекта. При этом премиальная техника будет работать не менее 20 лет, — отмечает **Армен Калинин, директор по экспорту FRISQUET, ведущего французского производителя отопительного оборудования**. — *Поэтому в данном случае выбор котла с “вечным” медным*

теплообменником — разумное решение, согласно известному принципу "мы не настолько богаты, чтобы покупать дешёвые вещи". Это очень европейский подход — например, до 80 % парижских квартир отапливаются газом, и наличие современного теплогенератора является одним из веских аргументов для увеличения цены при выставлении недвижимости на продажу или сдаче в аренду».

Умные системы, наличие которых подчёркивается в объявлении, — настоящая находка для повышения ликвидности загородного жилья. Ведь чем их больше, тем безопаснее и комфортнее будет дальнейшее проживание. Поэтому наличие современных систем автоматизации и безопасности, прямо связанных с быстрым интернетом, также становятся явным преимуществом. Это очевидно: где бы ни находились хозяева, в любой момент они будут знать, что происходит дома, управляя ситуацией со своего мобильного телефона.

«*Автоматизированные системы, например — рольставни и/или гаражные ворота не только повышают уровень комфорта, но и обеспечивают высокую защиту от нежелательного проникновения,* — подчёркивает **Петр Русаков, менеджер по продуктовому маркетингу компании Somfy, ведущего мирового производителя автоматизации для окон и зон доступа,** — *это особенно важно, если в загородном доме не проживают постоянно, а бывают наездами».*

Экстерьер дома

Для элитного жилья к уже перечисленным опциям, которые подразумеваются по умолчанию и редко выделяются особо, добавляются экстерьер объекта и особенности планировки: именно они выходят на первый план в описаниях риелторов. Сегодня в цене премиальные дома с отделкой из качественных и экологически чистых материалов, с террасами и панорамными видами непосредственно из апартаментов. Например, как в одном из особняков с пятью спальнями в ближнем Подмосковье с заявленной стоимостью 118,5 млн рублей. Среди опций, заявленных в риелторском описании, особо выделяются;

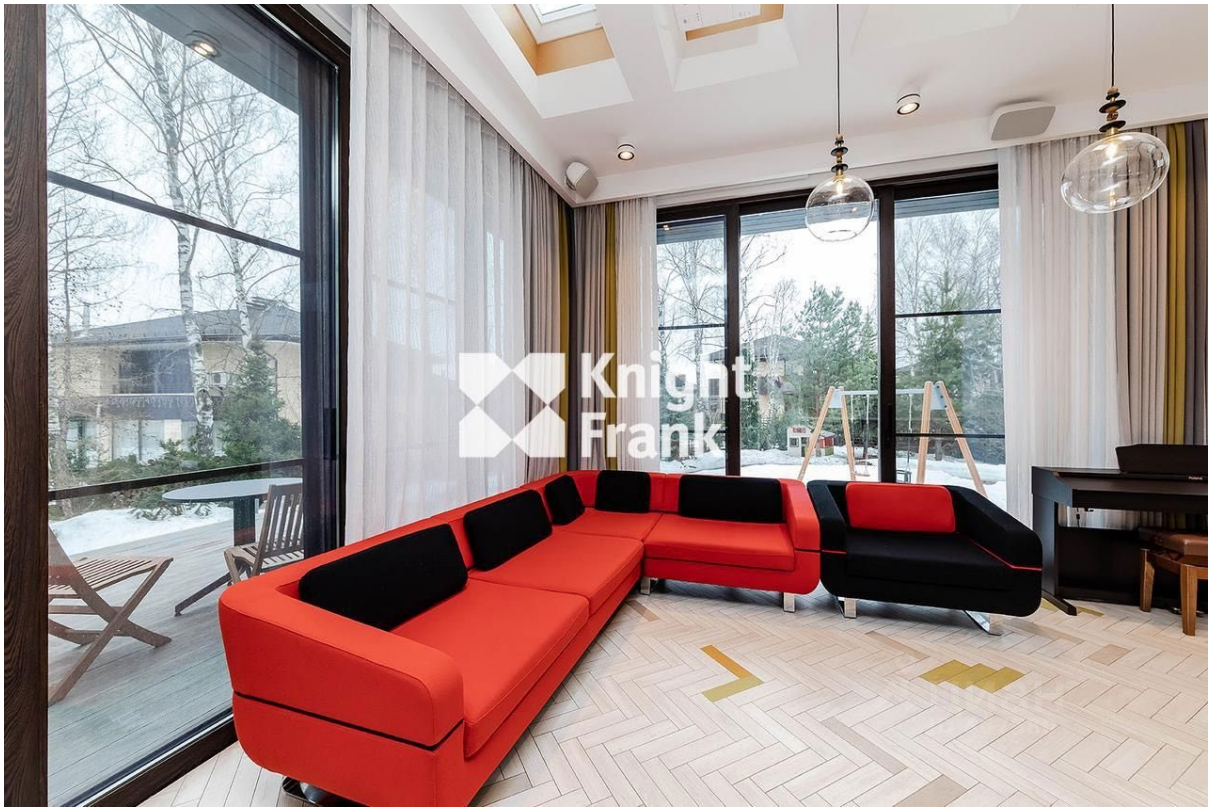
✔ локация;

✔ планировка и интерьер;

✔ панорамное остекление;

✔ котельная с интеллектуальным оборудованием и дополнительным энергорезервом;

✔ центральное водоснабжение с резервом — скважиной.



https://www.cian.ru/sale/suburban/254419000/

Современный светлый дом для семьи с детьми в полностью обжитом поселке
Площадь дома 450 кв.м. В доме выполнена дизайнерская отделка с использованием дорогих, качественных и экологичных материалов.
Современные планировочные решения предусматривают функциональные и комфортные зоны для проживания. На первом этаже расположен большой open-space, который включает в себя большую кухню со столовой, гостиную, застекленную панорамными окнами и выходом летную террасу с камином и проектором для совместного просмотра фильмов, с мини кухней. Основным элементом гостиной служит большой дровяной камин. Свет в дом проникает через большие панорамные окна в пол с видом на приватный участок с ландшафтным дизайном. Дом находится в одном из лучших мест в поселке.
Поднявшись на второй этаж по эксклюзивной дубовой лестнице, мы попадаем в уютную жилую зону. Большая хозяйская спальня со своей гардеробной и ванной комнатой, рабочими местами, занимает практически половину площади всего этажа. Остальное пространство занимает комната для взрослого ребенка или гостевая комната, со своим санузлом и гардеробной, а также две детские спальни с игровыми зонами, санузлом. Отдельно стоит отметить сауну и место для занятий спортом, детскую игровую комнату.
В доме предусмотренные все удобства для комфортного и размеренного проживания за городом. Дополнительно в доме располагается большой гараж на два машиноместа, отдельная хозяйственная пристройка, лаконично вписанная в архитектуру дома, которая служит дополнительным местом для садового инвентаря, велосипедов и прочей техники. В доме все центральные коммуникации, котельная с интеллектуальным оборудованием и дополнительным дизельным генератором, установлены бесперебойные источники питания. Очистка воды и своя дополнительная скважина 79 м в добавок к центральному водопроводу.

Панорамное остекление — очевидный тренд. Он будет актуальным ещё многие годы. Причина проста: видовое остекление, которое обеспечивает и сопоставимые с

классическими стройматериалами теплосберегающие характеристики, смотрится выигрышно и дорого, подчёркивая статусность объекта недвижимости.

«Сегодня остекление многогранно, как и современная архитектура: с его помощью можно подчеркнуть индивидуальность дизайнерского решения объекта недвижимости, придать особое благородство внешнему облику и украсить любой интерьер, — считает **Сергей Есенин, представитель компании REHAU, мирового лидера в разработке оконных конструкций.** — *Например, ярким европейским трендом последних лет стали большеформатные панорамные окна и раздвижные порталы, позволяющие буквально стереть границы между домом и природным ландшафтом, не жертвуя при этом комфортом. Такие портальные конструкции фактически не уступают по теплосберегающим свойствам обычным строительным материалам и могут создать прозрачную стену до 10 м длиной и 2,7 м высотой».*

Комплексная застройка

Сложившуюся ситуацию с приоритетными требованиями к недвижимости учитывают в бизнес-среде: застройщики комплексных объектов, например коттеджных посёлков, предпочитают закладывать премиальное инженерное оборудование ещё на стадии проектирования, что позволяет снизить издержки за счёт оптовой закупки оборудования и упрощения монтажа и повысить привлекательность среди арендаторов и покупателей. Это подтверждают и представители инжиниринговых компаний.

«За последние три года заметно увеличился спрос на монтаж автономных систем отопления, — замечает **Александр Гурешидзе, эксперт компании «Теплолюкс-инжиниринг», специализирующийся на проектировании, монтаже и сервисном обслуживании инженерных систем и газового оборудования в Москве и Московской области.** — *Причём в большинстве случаев застройщики стараются не экономить, отдавая предпочтение более надёжным решениям, пусть даже по несколько большей цене. Например, только в подмосковный коттеджный посёлок бизнес-класса Глаголево уже поставлено свыше 300 французских премиальных котлов — в основном серий Hydromotrix TRADITION и Hydromotrix EVOLUTION с недешёвым медным теплообменником, который гарантирует высокую экономичность и долгий срок службы оборудования».*

Ажиотажный спрос на загородную недвижимость, спровоцированный пандемией, постепенно успокаивается, балансируя спрос и предложение. Однако уже сейчас можно сказать: требования к такому жилью, которое предлагается на рынке, серьёзно переформатировались. Сегодня само по себе наличие участка с домом даже в престижной локации не является залогом успешной продажи. Для ликвидности объекта он должен соответствовать вполне определённым критериям, важную часть которых составляют современные автоматизированные системы поддержания городского уровня комфорта.