



Аннотация: в данной работе проведен анализ рынка аренды загородной недвижимости в Московской области, рассмотрены особенности колебания спроса и предложения на нем в зависимости от различных факторов.

Ключевые слова: загородная недвижимость, рынок аренды, спрос, предложение.

В данной работе для анализа выбран рынок загородной недвижимости, это объясняется актуальностью данного вопроса. Рынок загородной недвижимости является не однородным, он обладает собственными сегментами, а именно: первичный рынок жилья (сделки с новыми квартирами: еще строящиеся или только построенные), вторичный рынок жилья, рынок аренды жилья, загородной и коммерческой недвижимости. Данное эссе посвящено рассмотрению рынка аренды загородной недвижимости.

Аренда (от лат. *arrendare*, что означает отдавать в наем) – это форма имущественного договора, предполагающая передачу за арендную плату собственности во временное пользование и владение (либо просто во временное пользование) арендатору.

Объект аренды это движимые или недвижимые вещи, включая:

- земельные участки,
- здания,
- предприятия,
- сооружения,
- транспортные средства;
- оборудование;
- другие непотребляемые вещи (которые не теряют собственных натуральных свойств в ходе их эксплуатации) [1, С. 201].

В договоре аренды должен четко определяться конкретное имущество, которое сдается в аренду, иными словами данные, которые позволяют индивидуализировать объект аренды, непосредственно указанные в договоре.

На рынке недвижимости выделяют следующих участников:

1. Арендодатель – это юридическое или физическое лицо, предоставляющее за плату имущество арендатору во временное владение и пользование. Сдавать в аренду недвижимость может лишь его собственник либо лицо, которое уполномочено на это законом либо собственником.

2. Арендатор – это юридическое или физическое лицо, которое заключает договор аренды и оплачивает владение и пользование либо пользование предоставленной недвижимостью арендодателю. Гражданское законодательство к арендатору не предусматривает каких-то ограничений и требований (кроме гражданской дееспособности, также как и к другим субъектам гражданско-правовых взаимоотношений).

3. Риелторская фирма, риелтор – это индивидуальный предприниматель либо юридическое лицо, которое профессионально занято посредничеством в заключение сделок купли-продажи, а также аренды жилой и коммерческой недвижимости путем сведения партнеров по сделке, а также получения комиссионных [1, С. 200].

По большому счету, без последнего этот сектор экономики все равно существовал бы, однако в урезанном варианте, потому как риелторы являются посредниками, которые облегчают процесс нахождения рынком точек равновесия. А с другой стороны они могут оказывать влияние на смещение кривой предложения и спроса, ведь за услуги риелторы взимают комиссию, и в Москве она достаточно высокая (иногда доходит до 100% месячной платы), это может отпугивать арендаторов, заставить их искать другие пути. Примером тому служит вывешивание объявлений, создание в социальных сетях соответствующих групп, откуда выкидывают тех, кто пытается навязать себя в качестве посредника, так что данные факторы должны оказывать влияние на ценовую политику данных компаний. При развитии информационного сообщества (при увеличении процента людей, которые владеют интернетом на высоком уровне), в принципе, данный участник рынка аренды недвижимости перестанет пользоваться спросом.

Кроме того существуют индексы, которые разработаны в целях оценки состояния рынка, а также тенденций его развития, а именно:

- 1) индекс развития рынка;
- 2) индекс ценовых ожиданий продавцов;
- 3) индекс арендных ставок;

4) индекс доходности;

5) индекс изменения цен на недвижимость в районах.

Сектор аренды загородного жилья в Москве представляет собой достаточно емкий рынок. В его оборот по различным оценкам вовлечено свыше 200-300 тысяч объектов загородной недвижимости: дач, коттеджей, таунхаусов и т.д.

Сложные времена настали для собственников всех сегментов загородной недвижимости. Сейчас за арендатора элитной недвижимости идет такая борьба, при которой дисконт достигает 50 % и выше. В более дешевых вариантах клиентов соответственно больше, однако заметно повысилось и количество желающих сдать собственную дачу.

Можно сказать, что кризис добрался и до дач. Раньше в весеннее время приличный вариант аренды загородного дома на летний период было сложно найти, а на сегодняшний день выгодные предложения имеются в каждом сегменте – и в элитном, и в эконом классе.

Снижение стоимости аренды загородной недвижимости в конце 2018 года – начале 2019 года начинает приобретать достаточно серьезные масштабы. Это касается также и аренды городской недвижимости, в данном сегменте цены упали в среднем на 10-15 %, и аренды загородной недвижимости, где падение составило в среднем 15-20% [3].

Менее тяжелое состояние у рынка недорогого жилья, так как именно в него перешли арендаторы из дорогих сегментов. В настоящее время средний бюджет арендатора составляет 86 тысяч рублей в месяц.

По мнению экспертов, самое сложное положение в настоящее время в элитном сегменте. Клиенты, планирующие арендовать дом на летний период, занимают выжидательную позицию, надеясь на дальнейшее понижение ставок. Их ожидания считать необоснованными нельзя. В связи со сложной экономической ситуацией большинство собственников дорогой недвижимости стали давать высокий дисконт и перешли на цены в рублях.

В настоящее время объекты площадью выше 400 кв. м, имеющие изысканную архитектуру, дизайнерский ремонт и эксклюзивную мебель, можно арендовать от 350 тысяч рублей в месяц.

Данная тенденция в некоторой степени сдерживает снижение спроса: арендаторы от намерения снять дом не отказываются, они рассчитывают на более внушительные скидки. В этой связи эксперты полагают, что пиковый период на аренду элитного загородного жилья в этом году придется на конец апреля и начало мая, в данный период многие собственники, скорее всего, будут вынуждены понизить цены накануне снижения сезонного спроса. В данный период можно ждать дисконта от собственников высокобюджетных дач в размере 35-50%, потому как это будет последняя возможность сдать свое жилье.

Наиболее дорогими направлениями на рынке аренды коттеджей являются Западное (Минское, Можайское, Рублево-Успенское, Новорижское, Ильинское шоссе), Юго-Западное (Калужское, Киевское, Боровское, Сколковское шоссе) и Северное (Дмитровское, Алтуфьевское, Осташковское шоссе). Наиболее дешевыми – Восточное (Горьковское и Носовихинское шоссе) и Северо-Восточное (Ярославское и Щелковское шоссе) направления (рис. 1) [5].

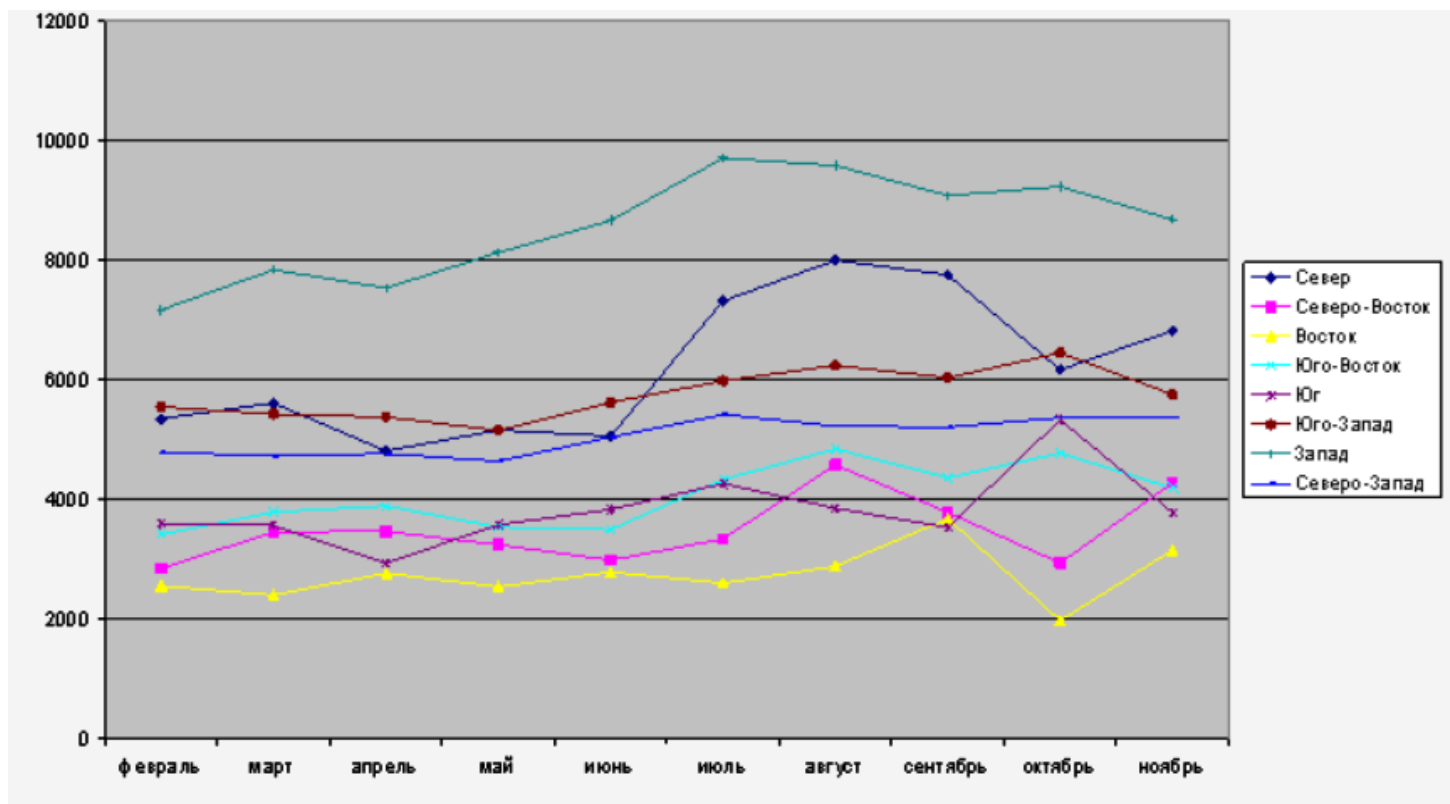


Рисунок 1 – Динамика средней стоимости коттеджей в зависимости от направления

Ситуация с ценами в зависимости от удаленности коттеджа от МКАД прямо противоположна той, которая наблюдалась в октябре: если месяц назад арендные ставки в основном росли, то в ноябре они падали. Исключение составила только зона от 30-49 км от МКАД: здесь стоимость аренды коттеджей увеличилась на 481

дол. Динамика изменения стоимости коттеджей в зависимости от удаленности от МКАД наглядно представлена на рисунке 2 [5].

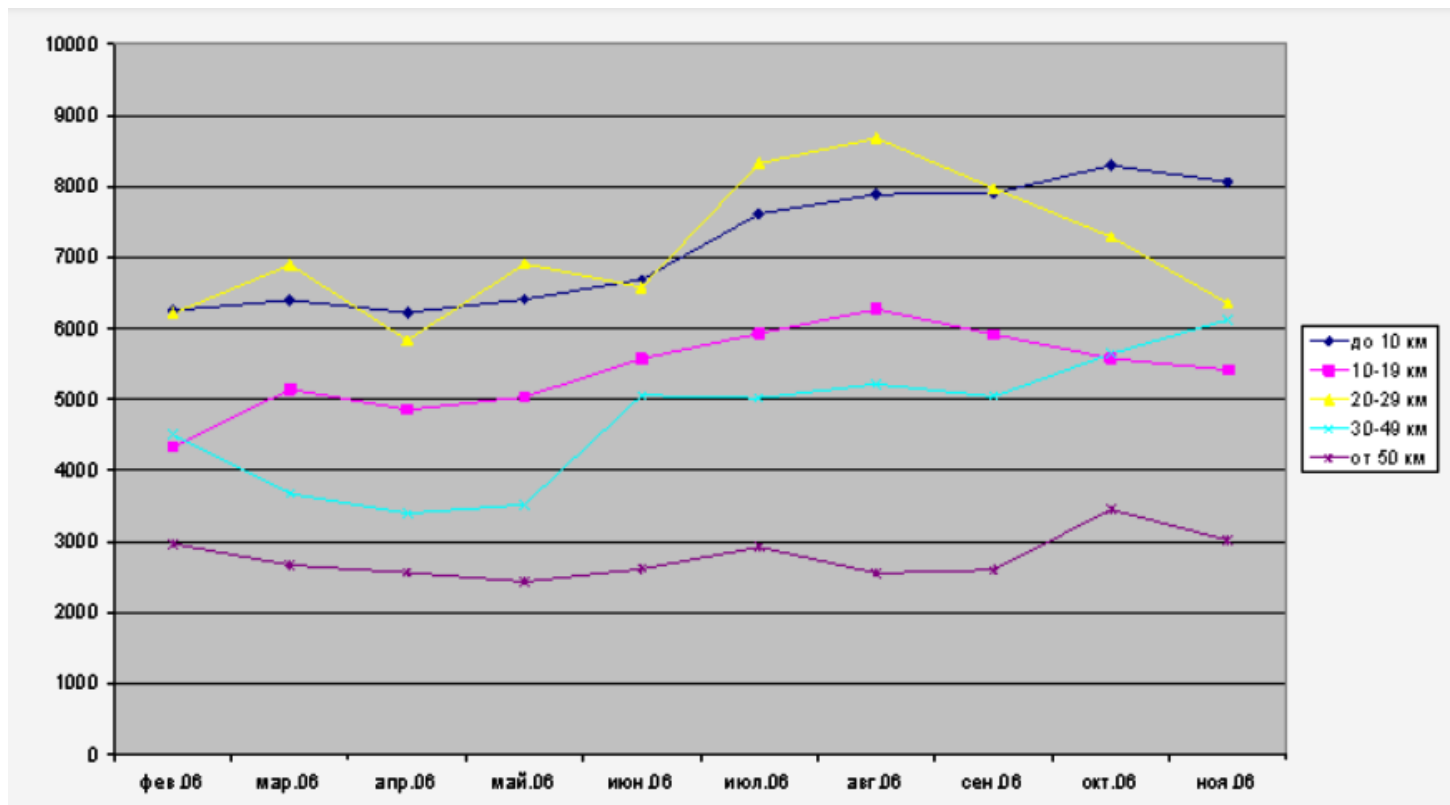


Рисунок 2 – Динамика изменения стоимости коттеджей в зависимости от удаленности от МКАД

Наибольшим спросом в ноябре пользовались коттеджи, удаленные от МКАД на 30-49 км. (29,23 %). Однако предложение в этом сегменте не поспевает за спросом: по состоянию на ноябрь, только 11,5 % общего объема предлагаемых к найму коттеджей находятся в указанной зоне. Обратная ситуация наблюдается в зоне от 10 до 19 км от МКАД – здесь предложение превышает спрос более чем в три раза.

Структура спроса и предложения на коттеджи представлена на рисунках 3 и 4 соответственно [5].

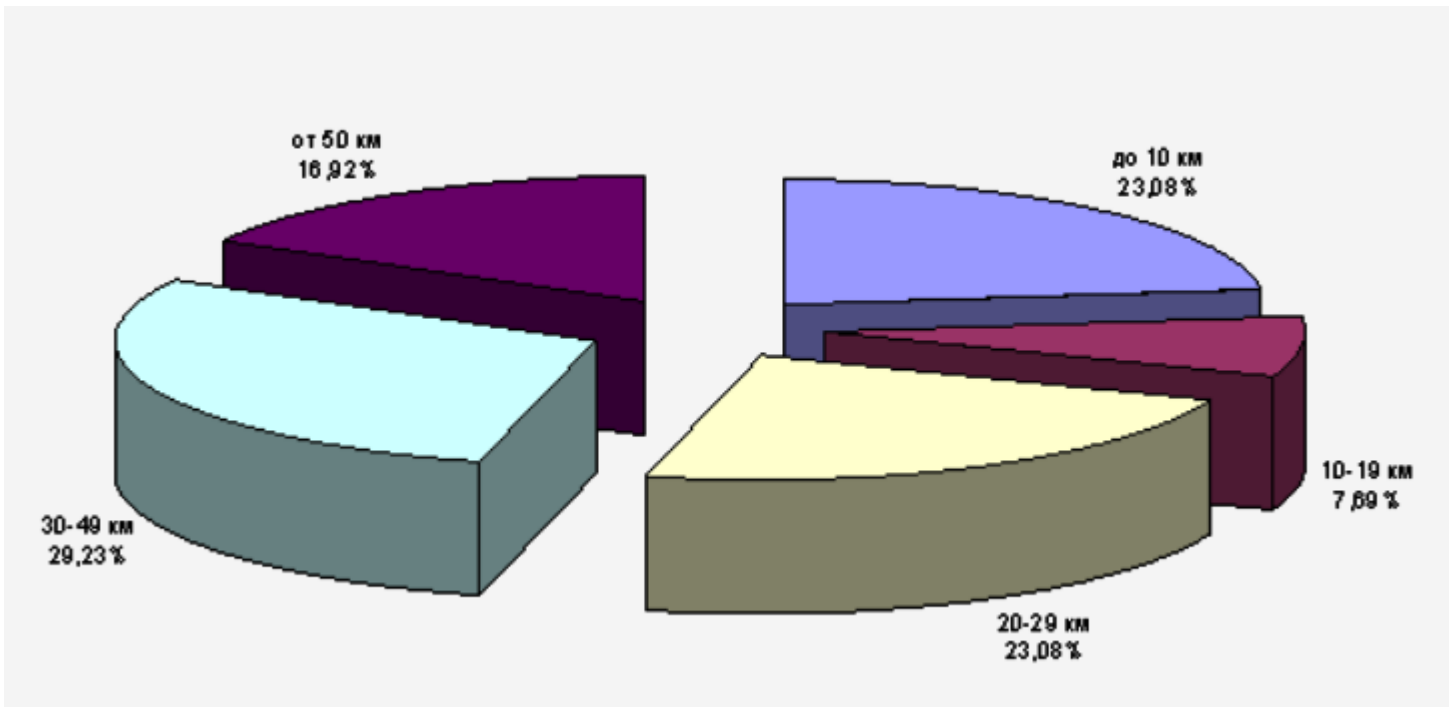


Рисунок 3 – Структура спроса на загородную недвижимость в зависимости от удаленности от МКАД

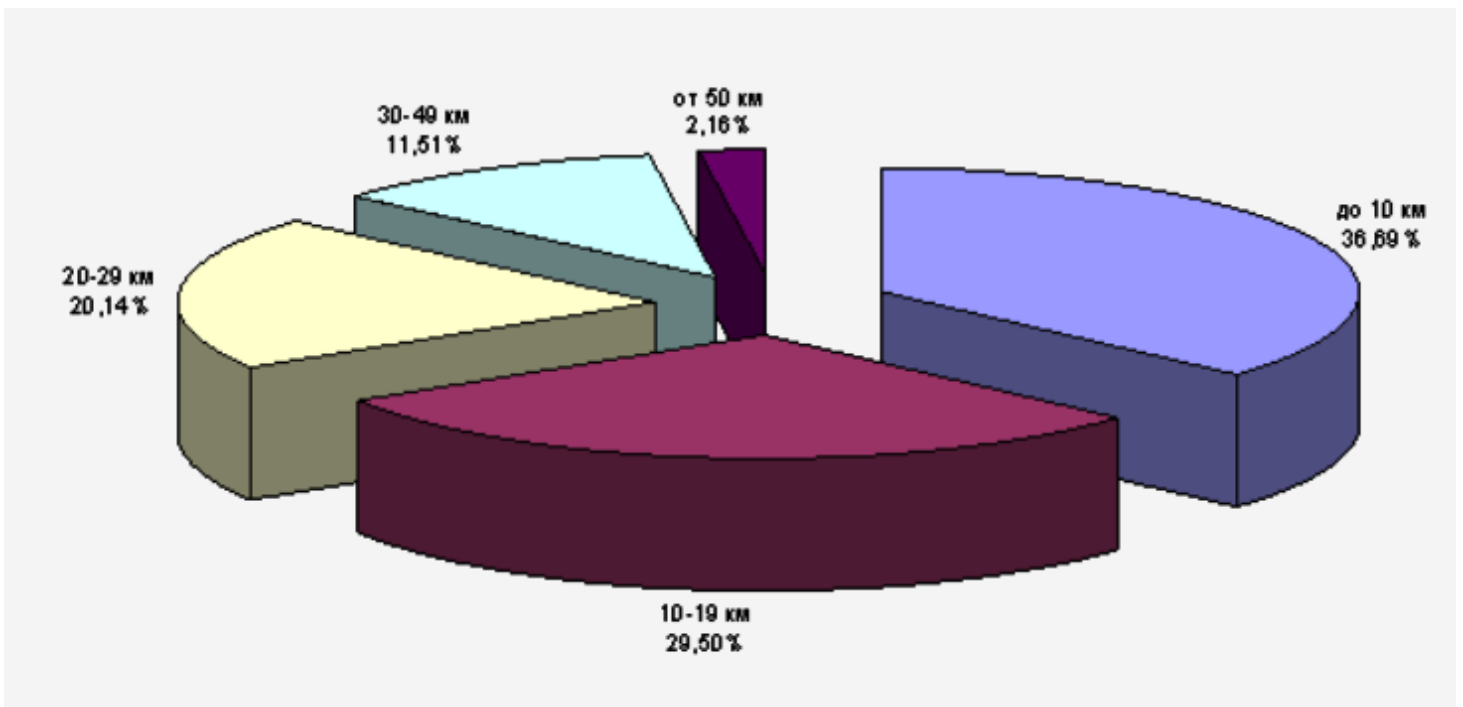


Рисунок 4 – Структура предложения на загородную недвижимость в зависимости от удаленности от МКАД

Многие хотели бы арендовать коттедж далеко от Москвы – от 50 км и дальше. Однако предложений в этой зоне мало – соотношение спроса и предложения: 17%

и 2% соответственно.

В низкобюджетных сегментах тенденция к ожиданию дисконтов не наблюдается — эксперты отмечают более высокую активность арендаторов. В связи с тем, что число потенциальных арендаторов пополнилось новыми категориями граждан, произошли изменения и в структуре спроса. Ранее каникулярная аренда на летние месяцы составляла 27-35%, остальными были клиенты, предпочитавшие более долгосрочную аренду. Сегодня, по оценкам экспертов каникулярная аренда – это уже около 47% спроса.

Интересно, что в сегментах эконом и комфорт загородных объектов стало на 20-25% больше – люди стали чаще предлагать свои дома в аренду. Это в комплексе с менее высоким, чем в прошлом году, спросом вызвало снижение цен на аренду. В массовом сегменте недвижимости можно арендовать деревянный или кирпичный двухэтажный дом площадью около 100 кв. м со всеми необходимыми коммуникациями в среднем за 50-70 тыс. руб. в месяц. Хотя все чаще встречаются и более экономичные варианты [4].

В целом самые привлекательные по цене загородные дома на северо-восточном (Ярославское и Щелковское шоссе) и восточном (Горьковское, Носовихинское шоссе) направлениях. Дом, расположенный на северо-востоке или востоке Подмосковья, в среднем будет на 30% дешевле аналогичной недвижимости на южных направлениях. Это связано с плохой транспортной доступностью и не самой благоприятной экологической ситуацией.

Часто предложения арендовать дачу можно встретить на независимых ресурсах, не привязанным к агентствам. Здесь шансы найти хорошие дома за небольшие деньги еще выше. По мнению риэлторов, разница в стоимости связана с тем, что, занимаясь поиском жильцов самостоятельно, граждане понимают, что имеют ограниченное число инструментов для продвижения объявления. Поэтому выставленные ими цены минимальны.

Таким образом, подводя итог исследования можно отметить, что спрос и предложение на загородную недвижимость зависит от множества факторов, таких как сезон, удаленность от центра, тип недвижимости (дом, дача, коттедж) и соответственно от цены аренды.

Список литературы

1. Гудкова В.С., Ряхимова Г.Р., Смирнова Ю.О. Влияние факторов местоположения на стоимость недвижимости // Молодой ученый. – 2017. – № 11. – С. 200-204.
2. Анализ и прогноз развития рынка недвижимости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.arn.ru> (дата обращения: 09.03.2019).
3. Группа компаний RWAY [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://rway.ru> (дата обращения: 09.03.2019)
4. Прогноз и цены на недвижимость в Москве и Подмосковье [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.irn.ru> (дата обращения: 09.03.2019)
5. Рынок аренда элитного загородного жилья в Подмосковье [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.stroygaz.ru/expert/item/rynok-arendy-elitnogo-zagorodnogo-zhilya-podmoskovya-170118/> (дата обращения: 09.03.2019)