



## НЕДВИЖИМОСТЬ. ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ. МАЙ 2018 Г.

### НОВОСТРОЙКИ

#### Предложение

В настоящее время потенциальным покупателям новостроек доступны дома четырех [классов качества](#), из возможных пяти: «Эконом», «Стандарт», «Комфорт» и «Престиж». Новостроек, соответствующих классу качества «Люкс», в предложении до сих пор не появилось.

Структура предложения новостроек  
в разрезе классов качества



Больше всего новостроек класса «Стандарт» - 45% от всего объема. Причина - в их сбалансированности: для покупателей по соотношению критериев «цена-качество», а для застройщиков - «себестоимость-спрос покупателей».



- Новостройки класса «Стандарт» для покупателей выступают золотой серединой. Абсолютное большинство из новостроек этого класса качества, это каркасно-блочные дома, что позволяет рассчитывать на интересные планировки. При этом цены остаются демократичными, - рассказывает руководитель «Твоя столица» Новостройцентр» Наталья Жалова.

*Справочно:* «Стандарт» - второй класс качества, базовыми условиями отнесения домов к которому являются строительство по технологии, отличной от панельного. Панельные дома могут быть отнесены к классу «Стандарт» лишь в случае их расположения в едином комплексе и наличии в шаговой доступности от комплекса рекреационной зоны. Кроме того, дома этого класса качества могут похвастаться такими «опциями», как огороженная территория, видеонаблюдение и пр.

В рамки этого класса попадают как мощные жилые комплексы, так и отдельные жилые дома. Средняя цена по классу «Стандарт» составляет порядка 1 280 USD/кв. м. для однокомнатных, 1 240 USD/кв. м. для двухкомнатных и 1 160 USD/кв. м. для трехкомнатных квартир.

Второе место по количеству около 24% предлагающихся в продажу новостроек занимает класс «Эконом».

*Справочно:* «Эконом» - первый класс качества, включающий в себя 2 типа домов: панельные и каркасно-блочные. Как правило, в домах этого класса качества более 10 квартир на площадке этажа или более 60% квартир малой площади (до 50 кв.м.). В отношении объектов «Эконом» дополнительных или особых требований не предъявляется.



Средние цены, как и площади квартир, в новостройках класса «Эконом» заметно меньше, чем в классе «Стандарт»: однокомнатные 1 120 USD/кв. м., двухкомнатные 1 105 USD/кв. м. и трехкомнатные 1 095 USD/кв. м.

Основной спрос покупателей закрывается новостройками этих двух классов качества. Те, кому принципиальна цена и только она, в первую очередь обращают внимание на новостройки класса «Эконом». В домах этого класса качества можно найти как «маломерные», так и «просторные» квартиры. И все они по максимально доступным ценам.

А тем, кому помимо стоимости не менее важен и функциональный комфорт проживания, рассматривают в первую очередь новостройки класса «Стандарт». Здесь за доступные деньги можно рассчитывать приобрести как аккуратную «двушку», так и просторный «пентхаус» на этаже «птичьего полета».

Интерес покупателей к новостройкам классов «Комфорт» и «Престиж» до сих пор продолжает оставаться существенно меньшим, чем на квартиры первых двух классов качества. Основные причины – это большие площади квартир и цены.

*Справочно:* критерии отнесения домов к классам «Комфорт» и «Престиж» полностью исключает панельное домостроение.

«Комфорт» - дома этого класса качества отличаются от класса «Стандарт» более высоким качеством инженерно-технической составляющей (бесшумные лифты, система контроля зданием и т.п.). В частности, дома этого класса качества могут отличаться особой отделкой фасадов, панорамным остеклением и т.п. Обязательно наличие видеонаблюдения на придомовой территории и собственной службы эксплуатации.

Ограничение количества квартир: на этаже – не более 8, общее число в доме – не более 400. Доля небольших по площади квартир (до 40/60/80 кв. м 1/2/3-комнатные, соответственно) должна быть не более 40% от общего количества. Допустимо наличие небольшого количества квартир-студий. Минимальная высота потолков составляет 2,7 м

Вместительная парковка – обязательное условие. При наличии паркинга на каждые 4 квартиры должно приходиться не менее 3 машиноместа (с учетом придомовой парковки). Если нет крытого паркинга, то каждая квартира должна быть обеспечена 1 машиноместом.

«Престиж» - в домах этого класса очень высокие требования к инженерно-эксплуатационной составляющей, обеспечиваемому уровню обслуживания и безопасности, качеству отделки фасадов (отделка не менее 30% фасада камнем или панорамное остекление), подъездов, лестничных площадок. Наличие крытого встроенно-пристроенного паркинга становится обязательным: каждая квартира должна гарантированно иметь не менее 1 машиноместа.

Ограничение количества квартир: на этаже – не более 4, общее число в доме – не более 250. Наличие небольших квартир, в т. ч. квартир-студий, не должно превышать 20%.

Минимальная высота потолков составляет 2,7 м. Обязательного наличие 2 санузлов в квартирах площадью более 110 кв. м.

В доме класса «Престиж» также недопустимо наличие продовольственного магазина.

Несмотря на то, что в новостройках «Комфорта» можно найти квартиры привычной для многих площадью - однокомнатные 35 кв. м., двухкомнатные 45 кв. м., трехкомнатные около 70 кв. м. – но все равно, более высокий уровень цен делает их неинтересными для приобретения большинства покупателей. Средние цены в этом классе составляют 1 610USD/кв. м. для однокомнатных, 1 605 USD/кв. м. для двухкомнатных и 1 560 USD/кв. м. для трехкомнатных квартир.

Новостройки класса «Престиж» на данный момент самым являются самым дорогим предложением на первичном рынке жилья – средние цены на них находятся на уровне 1 680 USD/кв. м., а площади квартир зачастую больше 100 кв. м.

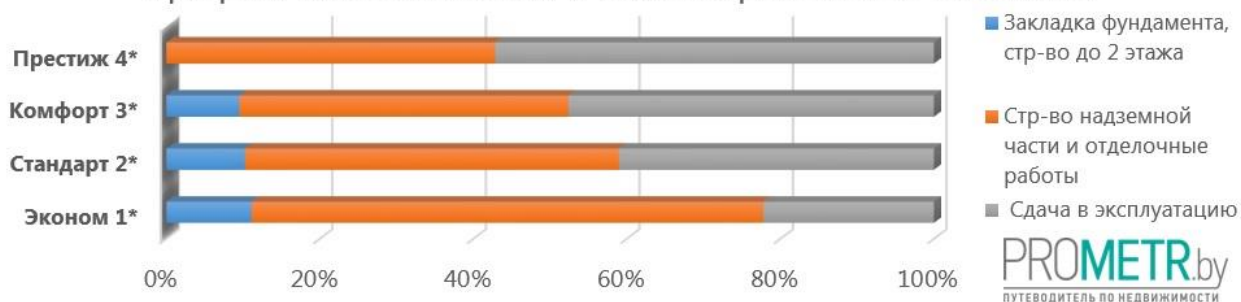


## Цены

- Понятие **средней цены** по отношению к новостройкам весьма условно, поскольку на цену в тот или иной период времени, может влиять достаточно много факторов, - рассказывает руководитель «Твоя столица · Новостройцентр» Наталья Жалова. – Например, для любого дома, помимо непосредственно класса качества, большое значение имеет стадия строительной готовности. Класс качества определяет стартовый уровень цен, а стадия строительной готовности постепенно ее увеличивает – чем выше готовность дома, тем больше стоимость.

### Структура предложения новостроек

в разрезе классов качества и стадий строительной готовности



В ситуации интенсивного спроса, увеличивать стоимость кв. м. в новостройках, помимо базовых факторов «местоположение / окружение», может и небольшая площадь квартиры, и продуманная планировка, и живописный вид из окна и даже этаж – чем выше, тем дороже. Кроме того, зачастую цены увеличиваются и на остатки наиболее популярных среди покупателей квартир. Как правило, это небольшие по площади одно-трехкомнатные квартиры. В то время как просторные пентхаусы на последних этажах, которые сейчас встречаются уже не только в классах «Комфорт» и «Престиж», но и в «Стандарте» тоже, зачастую продаются со скидкой от первоначальной цены. Спрос на подобные квартиры до сих пор минимальный.

По данным Путеводителя по новостройкам (портал ProMetr.by), наибольший разброс цен отмечается в классе «Престиж». Именно в этом классе качества, значение каждого из факторов усиливается: местоположения, окружения, высоты этажа, вида из окна и др. Например, в рамках одного жилого комплекса, при одинаковой строительной готовности домов и количестве комнат в квартире, цены могут отличаться на 100-200 USD/кв. м.

### Средние цены кв. м. в новостройках Минска, май 2018 г.

	1-комнатные	2-комнатные	3-комнатные
Эконом	\$1 120	\$1 105	\$1 095
Стандарт	\$1 280	\$1 240	\$1 160
Комфорт	\$1 605	\$1 605	\$1 555
Престиж	\$1 655	\$1 565	\$1 695

Данные ТВОЯ СТОЛИЦА® Новостройцентр

## Спрос

Наиболее востребованные площади квартир: однокомнатные до 44 кв. м, двухкомнатные — до 60 и трехкомнатные — до 70 кв. м. В зависимости от количества комнат, наибольшей популярностью у покупателей пользуются двух и трехкомнатные квартиры минимальных площадей.

По нашим оценкам, в Минске все еще неудовлетворенным остается спрос на квартиры классов «Эконом» и «Стандарт», предлагаемые по минимальной цене, но с чистовой отделкой.

– Новостройки всегда были интересны покупателям, как жилье, в котором никто до этого не жил. Но не все покупатели готовы ждать окончания строительства дома. А ведь чтобы заселиться в квартиру еще необходимо сделать чистовой ремонт – а это тоже время. Именно поэтому минимальная чистовая отделка всегда привлекала покупателей. При этом я не говорю о полной меблировке квартиры, а всего лишь о минимальной отделке (ламинат на полу, обои на стенах,



установленная сантехника, кухня). Наличие всего этого подтолкнуло бы покупателей остановить свой выбор именно на новостройках, а не квартирах вторичного рынка.

Еще одна тенденция текущего времени – активным спросом пользуются квартиры-студии и так называемые [квартиры «евроформата»](#) - с объединенной зоной кухни и гостиной.

Особый интерес для покупателей представляют новостройки в ближайшем пригороде Минска. По качеству они ничем не уступают столичным, а цены заметно ниже. Наглядный пример, [жилой комплекс «Вяселка»](#), который стартовал 2013 г. и сейчас расширился до небольшого микрорайона: 10 домов уже сданы в эксплуатацию, 4 строятся, а в планах построить еще более 20 домов. Про инфраструктуру застройщик тоже не забыл – в составе жилого комплекса будет 2 детских садика, школа, общественно-торговый центр.

- Популярность «Вяселки» в сочетании таких факторов, как:

- Стоимость - небольшие площади квартир (однокомнатные от 43 кв. м., двухкомнатные – от 64 кв. м.) и доступные цены (однокомнатные от 37 тыс. USD, двухкомнатные от 52 тыс. USD);
- Расположение – всего лишь в 6 км. от Минска;
- Перспективы развития жилого комплекса с необходимой инфраструктурой;
- Современный визуал домов и планировки квартир.

Участки в пригороде интересны и застройщикам, так как есть шанс приобрести их без обременений или с их минимальным количеством, в отличие от участков в Минске.

### Финансовые помощники

- В настоящее время для покупателей новостроек доступны, как программы кредитования, так и лизинг, - рассказывает руководитель [консультационного сектора ипотечного кредитования](#) группы компаний «Твоя столица» Людмила Семенова. – Несмотря на то, что с момента появления лизинга прошел уже не один год, для многих покупателей этот механизм до сих пор остается загадкой.

Одних из главных отличий лизинга и кредитования в том, что, во-первых, в лизинг можно приобрести квартиры только уже в веденных в эксплуатацию домах, а кредит можно получить на приобретение, как готовых, так и строящихся квартир. И во-вторых, собственником приобретаемой в лизинг квартиры, до момента полного погашения задолженности является лизинговая компания.

**Программы кредитования** на приобретение или строительство недвижимости, в настоящее время предлагает большинство банков. Процентные ставки составляют от 11,5 % за первый год пользования кредитом, а средняя ставка на последующие периоды находится на уровне 14-16 %. Минимальная доля собственных средств покупателя – 10%. Максимальный срок кредитования – 25 лет. Форма обеспечения возврата кредита – залог и/или поручительство.

Минимальные ставки по лизингу находятся на уровне 10,5% годовых, на третий и последующие годы 12,5 %.

Чтобы упростить для покупателей процесс приобретения новостройки с привлечением заемных средств, мы заключили партнерские договоры с большинством банков. В результате наши клиенты могут рассчитывать на особые условия кредитования по нашим проектам, а наши специалисты по кредитованию не только консультируют клиентов, но и работают по принципу «одно окно»: от подбора индивидуальной программы кредитования и сбора необходимых документов, до подачи документов в банк. Т.е. теперь клиентам стало достаточно лишь одного обращения к нам.

### Прогнозы

До конца года на рынке новостроек Минска мы не ожидаем существенных перемен:

- спрос сохранится на текущем, стабильно активном уровне;
- значительного увеличения или уменьшения количества новостроек тоже не будет, поскольку новые объекты выходят на смену уже продавшимся;
- цены будут оставаться на текущем уровне и не претерпят существенных изменений.



## ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ

### Сколько удалось выиграть продавцам на росте цен?

#### Что сейчас?

- В конце прошлого и начале текущего годов, некоторые продавцы в ожидании дальнейшего роста цен снимали квартиры с продажи, - рассказывает заместитель директора по продажам на вторичном рынке жилья агентства недвижимости «Твоя столица» Светлана Куделко. – Но желаемой выгоды, они так и не получили. И вот почему.

Да, цены за последние полгода в среднем выросли на **8-10%**, но при этом конкуренция между продавцами, за счет увеличения количества выставленных на продажу квартир, выросла более чем на 25%. За счет расширившегося предложения, покупатели уже не скованны в выборе и поэтому торгуются более настойчиво, что зачастую сводит для продавца «выгоду» от роста цен на 0. А по некоторым типам квартир, цены, по сравнению с весенним уровнем, уже немного снизились.

По словам Светланы Куделко, количество предлагаемых на продажу квартир из зоны дефицита ушло еще с приходом весны. А сейчас, быстрыми темпами продолжает приближаться к отметке в 7 тыс. квартир. Если опираться на практику прошлых лет, то после превышения этой отметки может начаться дисбаланс – превышение предложения над спросом. И тогда надо будет уже думать не о росте цен, а о том, чтобы они не пошли вниз.

Кроме того, на цены давит снижение спроса. В подтверждение своего мнения эксперт «Твоей столицы» приводит [коэффициент покупательской активности](#), который по итогам мая опустился до уровня кризисного ноября 2016 г.



\* - представляет собой количественную оценку реакции покупателей на выставленный на продажу объект недвижимости, рассчитываемый с учетом времени экспозиции

Снижение спроса подтверждается также и данными по сделкам - количество ежемесячно продаваемых квартир снижается до своего традиционного уровня с 1 400 до 1 100 проданных квартир. То есть ежемесячно нового собственника находит только каждая 6 квартира.

- В настоящее время продавцам сложно принять тот факт, что время ограниченного выбора квартир, которое наблюдалось в конце прошлого-начале текущего года, уже прошло. Это требует большей ценовой лояльности к покупателям, чем это можно было позволить себе раньше. В противном случае, покупатели находят иные варианты квартир по более интересным для них ценам.

Для того, чтобы квартира нашла своего нового хозяина в течение месяца, закладываемая в начальную стоимость надбавка на торг не должна превышать 5%, иначе квартира может выпасть из рассмотрения части покупателей. Чтобы не ошибиться со стоимостью продаваемой квартиры, можно воспользоваться [on-line калькулятором](#), который рассчитывает стоимость исходя не из цен заявляемых другими продавцами, а из цен совершенных сделок. А если цена уже определена, то квартиру можно предложить заинтересованным покупателям, воспользовавшись для этого [on-line базой покупателей](#).



### Чего ждать в дальнейшем?

По мнению спикера, с каждым годом влияние сезонности на покупательскую активность уменьшается. Поэтому вполне возможно, что в сезон отпусков текущего года существенного снижения спроса не будет. И вообще, можно сказать что столичный рынок вторичного жилья уже стабилизировался и значительных скачков ожидать не стоит.

- Активизацию покупателей мы ожидаем уже с августа – отчасти это будет обусловлено приближением учебного года. Иногородним покупателям, кто в этом году планирует [приобрести квартиру](#) для своего ребенка-студента, мы рекомендуем начинать поиски подходящих вариантов уже сейчас – так будет больше возможностей найти наиболее подходящий по качеству/цене/расположению вариант. К тому же ежемесячно в продаже появляются все новые варианты. Кроме того, для иногородних покупателей, у нас имеется специальная программа помощи – «[Покупателям из регионов](#)».

Значительного скачка числа совершаемых сделок с приходом осени мы не ожидаем, как и какого-либо роста **цен реальных сделок**. Причина в том, что возросшая по сравнению с летом активность покупателей, будет лишь отчасти уравновешивать продолжающийся увеличиваться объем предложения квартир на продажу.

Вполне возможно, что определенная категория продавцов будет рассчитывать на увеличения стоимости квартиры осенью, за счет чего статистические **цены предложения** покажут некоторую прибавку. Но за счет торга при покупке, **цены сделок будут оставаться на прежнем уровне**. Эффект, который может повлечь преднамеренное завышение цены, это увеличение срока продажи – до момента корректировки стоимости до рыночной.

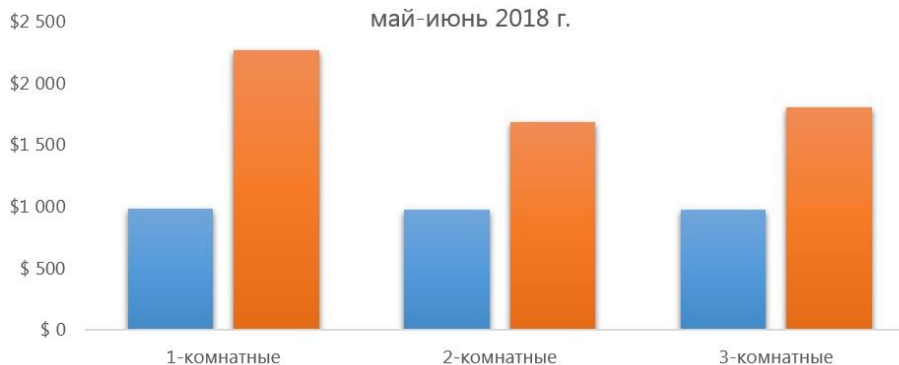
Средние цены сделок с квартирами вторичного рынка,  
май 2018 г.

	Стандартных потребительских качеств		Готовые к проживанию (с ремонтом и мебелью)	
	Средняя			
	цена кв.м.	ст-сть квартиры	цена кв.м.	ст-сть квартиры
<b>1-комнатные</b>	\$1 220	<b>\$42 000</b>	\$1 520	<b>\$52 000</b>
<b>2-комнатные</b>	\$1 130	<b>\$57 000</b>	\$1 350	<b>\$67 000</b>
<b>3-комнатные</b>	\$1 090	<b>\$65 000</b>	\$1 200	<b>\$74 000</b>

Данные ТВОЯ СТОЛИЦА®  
Агентство недвижимости

Единственное исключение по части ценообразования могут составлять [готовые к проживанию квартиры](#) (со свежим ремонтом и, возможно, мебелью), располагающиеся в домах моложе 2000 г.п. Спрос на них за счет молодого возраста продолжает оставаться стабильным, а цена во много зависит от качества ремонта. Поэтому в каждом конкретном случае, к определению стоимости подобной квартиры, следует подходить индивидуально.

Минимальные и максимальные  
стоимости кв.м. по сделкам,  
май-июнь 2018 г.





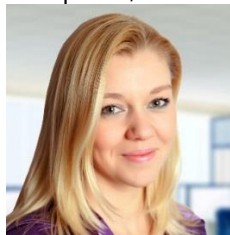
## ДОЛГОСРОЧНАЯ АРЕНДА ЖИЛЬЯ

### Аренда квартир в 2018 г. – ожидания и реальность

Ежегодно, в преддверии нового учебного года, собственники сдаваемых в аренду квартир надеются на увеличение стоимости аренды из-за притока нуждающихся в жилье иногородних студентов. Но как известно, ожидания не всегда соответствуют реальности. О том, будет ли в этом году арендный ажиотаж и от чего будет зависеть стоимость аренды – далее в материале.

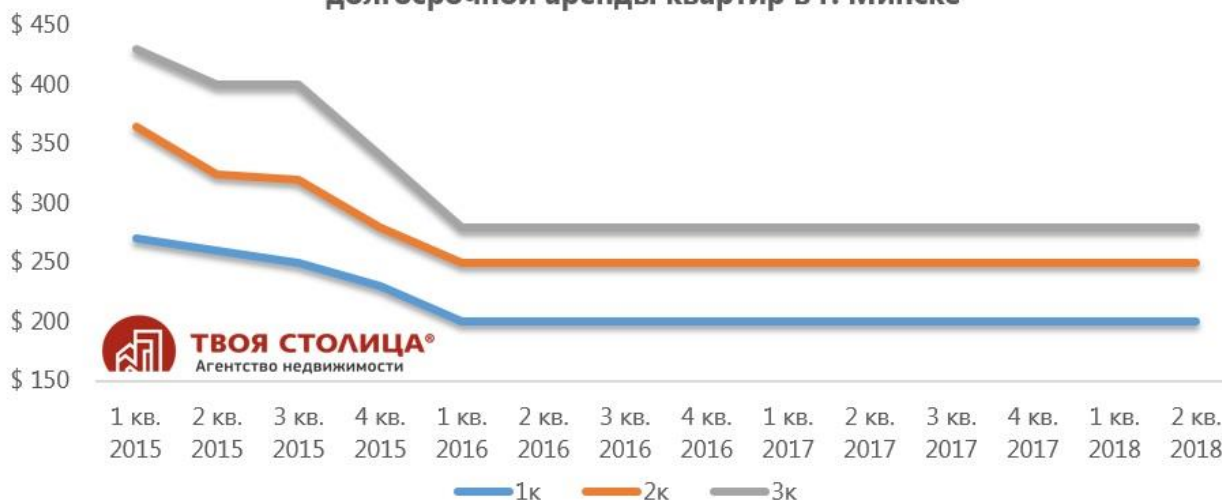
#### Что происходит со стоимостью аренды?

В отличие от цен продажи квартир, которые за последние несколько лет успели как снизиться, так и вырасти, стоимости аренды квартир который год продолжают оставаться без изменений.



- Снижение ставок аренды в Минске закончилось в конце зимы 2016 г. и после этого их средний уровень остается неизменным, - рассказывает начальник [отдела аренды жилья](#) агентства недвижимости «Твоя столица» Маргарита Почичкая. - Причину я вижу в балансе предложения и финансово обеспеченного спроса. Между ними, вот уже как несколько лет, наблюдается паритет. Но за последний год появились предпосылки к изменению ситуации. Причем не в сторону собственников.

Среднемесячная стоимость  
долгосрочной аренды квартир в г. Минске



Маргарита вспоминает, что в 2012-2014 гг., когда квартир не хватало на всех арендаторов, правила могли диктовать собственники. Но сейчас арендаторов не только не становится больше, но есть и предпосылки к их уменьшению при увеличении количества сдаваемых в аренду квартир. Поэтому надеяться на рост стоимости аренды не стоит.

- К увеличению стоимости аренды не располагает, как минимум, экономическая ситуация. Несмотря на то, что явные кризисные явления в экономике страны уже позади, однако ощутимого роста доходов населения до сих пор не наблюдается. На этом фоне за 2017 г. более чем наполовину уменьшился миграционный прирост населения Минска – люди понимают, что зарплаты в столице не растут, а стоимость жизни (еда и т.п.) дорожает.

Кроме того, на число арендаторов, пусть не масштабно, но все же, повлияли и продолжают влиять подешевевшие кредиты на приобретения и строительство жилья. Благодаря им, те, кто раньше не мог рассчитывать на собственное жилье, теперь решили свой жилищный вопрос. Логика простая – семье выгоднее ежемесячно выплачивать кредит за собственную квартиру, чем стоимость аренды чужой.

**Справочно:** по данным [консультационного сектора ипотечного кредитования](#) группы компаний «Твоя столица», в настоящее время среднемесячный платеж по кредиту, взятому на 20 лет на сумму порядка 60 тыс. BYN (30 тыс. USD), составляет чуть более 300 USD.



Маргарита отмечает, что эффект от доступных кредитов на рынке аренды может еще сильнее проявиться через год-два.

- Многие приобрели квартиры в новостройках на стадии строительства, и ожидая их ввод в эксплуатацию, продолжали жить в арендной квартире. Но по мере готовности домов, арендаторы будут уходить с арендных квартир в свои собственные.

### Что будет в конце лета?

Ежегодно, большие ожидания собственники возлагают на конец лета - на фоне роста спроса можно и увеличить стоимость аренды. Но по словам представителя «Твоей столицы», ажиотажа на аренду квартир в преддверии прошлого учебного года не наблюдалось, и оснований для увеличения в текущем тоже нет.

- Безусловно, в конце лета-начале осени доля студентов в общем количестве поступающих заявок увеличивается, но не в таком объеме, чтобы это давало основания собственникам увеличивать стоимости аренды. Хотя отдельные попытки предпринимаются ежегодно. Но когда дефицита квартир нет, то завышенные по цене предложения просто игнорируются арендаторам.

Сдать в аренду квартиру по завышенной стоимости можно лишь августе-сентябре. В этот период бывают студенты, кто из-за определенных причин не успел заранее найти квартиру, и поэтому вынужден брать то, что попало под руку.

Но Маргарита не рекомендует собственникам ориентироваться на подобных арендаторов: во-первых, потому что их считанные единицы, а во-вторых, потому что абсолютное большинство из них в течение одного-двух месяцев находит более подходящие по ценам варианты. Поэтому сдав квартиру в сезон дороже, можно в последствии больше потерять – ведь после съезда такого арендатора, собственник остается с пустующей квартирой в межсезонье.

- Хорошо, если арендатор будет порядочный. А ведь есть случаи, когда собственники на радостях от того, что нашли арендатора, согласившегося на высокую стоимость, не обращают должного внимания на его личность. И более того, забывают или постоянно откладывают такие важные вещи, как подписание договора аренды и/или взятие обеспечительного платежа. В итоге нередки случаи, когда арендатор исчезает, оставив квартиру в не самом хорошем состоянии.

### Чего ждать в дальнейшем?

По ожиданиям «Твоей столицы», до конца года существенных изменений не предвидится. Баланс спроса и предложения, с одной стороны, будет поддерживаться поступлением новых квартир в аренду, а с другой, уравновешиваться отсутствием массового притока арендаторов.

- Предложений квартир в аренду становится больше за счет возвратившегося интереса к покупке квартир для их последующей сдачи в аренду. Доходность квартир сейчас в два раза выше банковских депозитов – на уровне 5% годовых после уплаты налогов. Выше только у коммерческой недвижимости и облигаций, но там свои нюансы. А в случае с жильем – это неоспоримый лидер желаний любого человека. Тем более в столице.

В качестве доказательства своих слов, Маргарита приводит появление новой формы сдачи в аренду – по доверенности.

- Только за 2018 г. количество поступивших к нам запросов на приобретение квартиры для сдачи в аренду, увеличилось вдвое. Типичный запрос звучит так: приобрести ликвидную квартиру, и прилагая минимум усилий, получать стабильный доход от сдачи ее в аренду. Люди хотят, чтобы им посоветовали, какая квартира сейчас и в обозримом будущем будет востребована арендаторами, чтобы помогли ее найти и купить, а в последующем, чтобы кто-то занимался ее [сдачей в аренду](#) – поиском арендаторов, заключением договоров, согласованиями и т.п.

Однако рассчитывать на возвращение «докризисных» ставок аренды, когда арендатор на однокомнатную квартиру с не самым лучшим расположением находился за день, по стоимости 350 USD/мес., в обозримом будущем не стоит.

- Надо понимать, что студенты сейчас обеспечены общежитиями гораздо лучше, чем это было 5 лет назад. При этом не стоит сбрасывать со счетов государственное арендное жилье для других категорий арендаторов. Поэтому конкуренция среди собственников квартир ощутимая. Сдать квартиру в аренду [за день-два](#) и сейчас реально, но для этого нужна широкая и постоянно обновляемая база запросов от арендаторов. А если самостоятельно этим заниматься, то важно не переоценивать квартиру и не отказываться от самостоятельного поиска арендаторов.



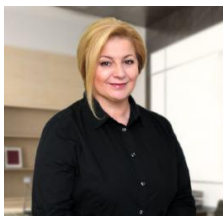


## ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

### Дачи и коттеджи – сложно продать, но можно сдать

**Существует мнение, что наступление летнего сезона активизирует покупателей загородной недвижимости, благодаря чему можно рассчитывать на более высокую цену продажи. Но эксперты придерживаются иного мнения - спрос на дачи и дома присутствует круглогодично, однако цены с каждым годом постепенно снижаются. Вдобавок появилась еще одна тенденция - приверженцы загородного времяпровождения все больше стараются арендовать, чем приобрести в собственность.**

Распространенное мнение о том, что с наступлением теплой поры, вероятность продать свою дачу или коттедж существенно увеличивается, а значит можно и поднять цену – корректируется действительностью. Начиная с 2009 г. цены на загородную недвижимость постепенно, но все же снижаются.



- Какие-либо средние цены на дачи, коттеджи и дома, вывести не представляется возможным. Даже исходя из их площади или расстояния от МКАД, - рассказывает начальник отдела [«Дома.Дачи.Коттеджи»](#) агентства недвижимости «Твоя столица» Елена Акулич. - В отличие от квартир в городе, каждый из загородных объектов гораздо более уникален и на его цену влияет гораздо больше факторов.

Взять хотя бы местоположение - разница в цене двух сравнимых по качеству, площади и расстоянию от МКАД объектов может быть весьма существенной из-за направления, подъездных путей, транспортной доступности, окружения и т.п.

Или, например, проект дома – пусть количество этажей и площадь у разных домов совпадают, но в каждом случае планировка своя. И в каких-то случаях она рациональна и удобна, а в каких-то владельцу приходится просто мириться с тем, что есть. Но поскольку выбор объектов сейчас велик - покупатель несомненно примет решение в пользу более подходящего объекта. В такой ситуации собственнику придется либо формировать цену с учетом требований рынка, либо делать процесс продажи вечным, без какой-либо надежды на решение своего вопроса.

По мнению Елены Акулич, при определении возможной стоимости загородного объекта не работает механизм «посмотреть, почем другие выставили» - в каждом конкретном случае цена может быть, как выше, так и ниже, чем та, которая была заявлена другими продавцами. Кроме того, следует учитывать тот факт, что в продаже достаточно объектов, которые по заявленной цене уже не первый год ищут своего покупателя.

- Долгий срок экспозиции объектов на рынке обусловлен текущей конъюнктурой рынка. Уже который год многие продавцы загородной недвижимости сталкиваются с тем, что предлагаемые покупателями цены значительно ниже себестоимости строительства подобного нового объекта. Причина этой ситуации в том, что кризисы 2000-х годов существенно снизили покупательскую способность наших соотечественников, а широкий выбор поддерживает ценовую конкуренцию между продавцами. Кроме того, некоторые покупатели стали задаваться вопросом, зачем им вкладывать большие деньги в покупку загородного объекта, а затем тратить средства на его обслуживание и поддержание в хорошем состоянии, когда необходимость в нем только 3-4 месяца в году? Гораздо проще на теплые месяцы снять его в аренду.

Эксперт «Твоей столицы» советует не спорить с рынком, поскольку цены на нем формируются автономно, а постараться приспособиться к сложившейся ситуации и решить вопрос максимально выгодным для себя способом.

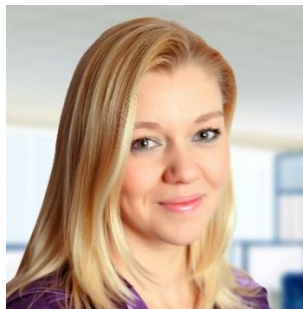
- Уже недостаточно просто подать объявление о продаже и ждать звонков. Нужно самим выходить на [потенциальных покупателей](#) и уже после осмотра вести диалог о стоимости. Как



показывает практика нашей работы, такой подход дает хорошие результаты – благодаря активной работе с потенциальными покупателями, порядка 60% наших сделок совершается в течение месяца.

Немаловажное значение имеет правильно определенная стоимость – при ее формировании следует ориентироваться не на цены предложения, которые являются лишь выражением желаний продавцов, а на цены совершенных сделок – именно они иллюстрируют реальный порядок цен. Ну а если текущие цены сделок совсем не устраивают и по желаемой стоимости объект долго не продается, то можно поступить, как и другие продавцы - пока объект находится в продаже, сдавать его в аренду.

Чтобы узнать, на что можно рассчитывать собственникам при сдаче в аренду дачи или коттеджа, а также узнать запросы арендаторов, мы обратились к начальнику [отдела аренды жилья](#) агентства недвижимости «Твоя столица» **Маргарите Почицкой**.



- В зависимости от периода востребованности в аренду, дома, дачи и коттеджи условно можно разделить на две группы: объекты первой арендуются только в теплое время года, а второй группы – для круглогодичного проживания, как альтернатива квартире в городе.

Как и в случае с куплей-продажей, стоимость аренды на загородную недвижимость зависит от многих факторов. Минимальный порог стоимости можно очертить в пределах порядка 100 USD в месяц, без учета электроэнергии.

Поскольку объект арендуется на все лето, то за эти деньги арендаторы ожидают увидеть, как минимум аккуратное строение, где можно сформировать уютную обстановку и отдохнуть. Это может быть деревянная дача до 50 км. от МКАД. Особых изысков не требуется – достаточно печного отопления, «удобства» скорее всего будут на улице, а горячая вода в лучшем случае из проточного бойлера.

Стоимость аренды будет увеличиваться при приближении к Минску и/или увеличении качества. Например, стоимость аренды капитальной дачи (кирпичной, блочной) в пределах 40 километровой зоны от МКАД со всеми удобствами (санузел внутри дома, газ, интернет и участок до 10 соток) уже может достигать 300-400 USD/мес.

Есть категория арендаторов, кто вместо отдыха на море предпочитает на лето сменить местожительство. Ими востребованы комфортабельные коттеджи в пределах 20 км. от МКАД: газифицированные, с оптоволоконным интернетом, кондиционированием, возможно саунами и т.п. Располагаться они должны не в дачных кооперативах, а в коттеджных поселках. Важен комфорт проживания и удобство подъездных путей, поскольку ежедневно арендаторы будут ездить на работу и обратно. Стоимость аренды подобных коттеджей может начинаться от 500 USD и достигать 1 000 USD в месяц.

Чтобы рассчитывать на стоимость аренды в 1 000 USD и более, необходимо чтобы объект отвечал самым притязательным требованиям арендаторов, как по техническому наполнению, так и по местоположению. Подобные коттеджи зачастую арендуются для глав дипломатических представительств. Примерная площадь 200-500 кв. м. Наиболее дорогие стоимости характерны для коттеджей в Дроздах - порядка 2 500-5 000 USD/мес. А, например, в Боровлянах и Дроздово можно найти из 1 500 USD/мес. Подобные коттеджи предлагаются и в Минске – в районе за Национальной библиотекой стоимости находятся на уровне 1 500-3 000 USD/мес., немного дешевле в Зацени. Но опять же – все зависит от коттеджа и его качества.

Как мы разобрались, продать загородный дом, дачу или комфортабельный коттедж вполне реально и за месяц, если активно предлагать свой объект рынку и ориентироваться на цены сделок. А если же идти на уступки по цене нет возможности или желания, то можно параллельно поиску покупателей, получать от объекта рентный доход. При всем этом важно внимательно выбирать арендаторов и грамотно составлять договор аренды, чтобы обезопасить и подстраховать себя от возможных форс-мажорных случаев.



## КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

### Помещения в домах выгоднее торговых центров?

**Вместе с появлением современных торговых центров, с каждым годом все больше коммерческих помещений появляется на первых этажах домов. И если раньше, когда все первые этажи домов были заняты квартирами, выход находился в изменении их функционального назначения на нежилое, то сейчас новостройки уже изначально проектируются со встроенкой на первых этажах. Что сейчас представляет из себя сегмент встроенных в жилье коммерческих помещений и насколько он интересен с точки зрения арендной доходности – об этом далее в материале.**

Встроенные в дома коммерческие помещения могут располагаться как на первых, так и на мансардных этажах. При этом последний вариант размещения характерен для домов моложе 2000 г.п. В то же время на первых этажах домов старше 2000 г.п. абсолютное большинство помещений – это бывшие квартиры, выведенные из жилого фонда.



- Среди коммерческой недвижимости, именно встроенные в жилые дома коммерческие помещения, в настоящее время можно назвать наиболее востребованными для инвестиций физическими лицами, - рассказывает руководитель «Твоя столица • Недвижимость для бизнеса» Андрей Астрейко. – Однако не каждое коммерческое помещение на 1-м этаже будет приносить собственнику высокий доход. У каждого типа встроенных помещений есть свои особенности, которые влияют на его рыночную ликвидность.

Самые неоднозначные с точки зрения рыночной ликвидности, это помещения, расположенные на мансардных этажах домов. В качестве клиентского офиса они не подходят, поскольку для посетителей это неудобно. Особенно с учетом того, что лифт поднимается лишь до последнего жилого этажа, а уже на мансардный придется идти пешком.

Разместить в них офис компании тоже желающих мало, поскольку зачастую потолки в подобных помещениях имеют переменную высоту, а планировки далеки от правильных форм – все из-за технических и архитектурных особенностей мансардных этажей.

Основными потребителями подобных помещений выступают архитектурные и художественные мастерские. В последние годы к ним добавились различные обучающие курсы. Но в любом случае, рассчитывать на высокий спрос и арендные ставки собственникам не стоит.

По мнению представителя «Твоей столицы», в случае с коммерческими помещениями, располагающимися на первых этажах домов, все гораздо проще и понятнее. Чем ближе помещение располагается к пешеходным потокам, тем больший интерес представляет для арендаторов, что напрямую влияет и на уровень [доходности для инвестора](#).

- В случае если помещение располагается в оживленном месте, то оно используется в качестве торгового или сферы услуг, включая клиентские офисы турфирм, стоматологические кабинеты и т.п. В иных случаях, например, если вход в помещение осуществляется с тихого двора, то помещение может использоваться и просто для размещения офиса компании, - поясняет руководитель «Недвижимости для бизнеса».

Что примечательно, востребованными являются практически все размеры от 20 и до 300 и более кв. м. Определяющим фактором является расположение и связанные с этим моменты: трафик и его структура, доступность на общественном и личном транспорте, визуальная доступность, удобство подхода и подъезда, наличие свободной парковки в приемлемой доступности, число проживающих и/или работающих в зоне шаговой доступности и многие другие факторы, которые эксперты всегда оценивают в комплексе и могут подсказать, кому данная локация (с учетом размера помещения) может быть интересна.

- Назвать какие-то средние ставки аренды для встроенных помещений не представляется возможным. Это может быть и 5 EUR, и 70 EUR за кв. м. с НДС. Каждое помещение уникально. Даже при расположении в рамках одного дома. Если с одной стороны дома есть оживленный пешеходный трафик, значит и ставки аренды на помещения расположенные в этом месте будут высокими. А если другой



*торец дома выходит на безлюдную улицу – то и найти арендаторов можно будет только по минимальным ставкам.*

По словам Андрея Астрейко, на любое встроенное помещение [можно найти арендатора](#). Но не каждое встроенное помещение следует приобретать с желанием вложения средств.

*- Не каждое встроенное помещение при сдаче в аренду сможет приносить собственнику даже 5% годовых в иностранной валюте. При том что достижимым значением доходности сейчас является 10% и больше процентов годовых только от аренды. А ведь ещё есть рост стоимости самой недвижимости. Важно понимать, что нужно арендаторам – ведь именно этим и будет обуславливаться уровень рентного дохода. А у каждого местоположения помещения своя целевая аудитория арендаторов – одно место будет интересно и аптекам, и «услугам», и парикмахерским, и «торговле», а в другом разместится т.*

*Сейчас выбор встроенных помещений на рынке обширный. И с каждым годом будет только увеличиваться. Увеличивается население Минска, будут строиться новые дома. При этом жителям каждого из домов хочется видеть поблизости магазины первой необходимости (продуктовые, бытовой химии, аптеки и т.п.) и объекты оказания услуг (ремонт обуви, фотоуслуги, изготовление ключей и т.п.). И вследствие этого, помещения, встроенные в жилые дома или находящиеся от них в непосредственной близости, будут продолжать пользоваться популярностью у арендаторов.*