

счётчики, газовый котёл, восемь комнат разного назначения, сауна в цокольном этаже, комната отдыха, хозяйственные помещения, тёплый гараж 32 кв. м. В придачу арендатор получит земельный участок на 15 соток, где уже поработали ландшафтные дизайнеры, есть деревянные декоративные детские постройки. Есть даже крытая беседка из бревна на 40 кв. м с панорамным остеклением, огромная универсальная печь-мангал, коптилка, казан.

Председатель НП «РГР. Пермский край», директор АН «Территория» Екатерина Пахомова отметила, что спрос на арендные дома пока не носит массового характера. Причина — не только ограниченное количество потенциальных арендаторов, но и осторожность арендодателей.

«Всё-таки дома — это дорогое удовольствие. Их дорого строить, недёшево содержать, поэтому люди с опаской сдают такую недвижимость в аренду», — говорит Пахомова и приводит пример из собственной практики.

«Недавно я сдала коттедж в долгосрочную аренду в Курье, — рассказывает Екатерина Пахомова. — Согласования длились около полугода. Стоимость дома в месяц была сопоставима со стоимостью аренды трёхкомнатной квартиры площадью около 100 кв. м с очень хорошей отделкой в центре города. Мы понимали, что мало кто согласится на такую цену. Но желающий нашёлся, захотел, чтобы дети жили на природе. При этом хозяева дома лично согласовывали покупателя, так что ему пришлось пройти что-то вроде фэйс-контроля».

Рынок купли-продажи загородного жилья и рынок аренды — это совершенно разные сегменты, которые развиваются разными путями, считает риэлтор. «Аренда — это длинные инвестиции и особая ответственность арендатора, ведь как минимум надо следить за тем, чтобы дом не испортили, — рассуждает собеседница. — К тому же жильё в аренду должно сдаваться с полной отделкой, внутренней меблировкой и так далее, что ещё больше удорожает строительство». Люди, которые могут позволить себе снять дом, — это, как правило, бизнесмены. Для них необходимо находиться в близости к городу, иметь возможность быстро переместиться в центр, добавила Пахомова.



Пока сегмент арендодателей новых загородных домов практически не сформирован. Хотя, например, в Москве и Санкт-Петербурге рынок загородной аренды уже давно пользуется интересом с обеих сторон.

По словам Евгения Цвирко (АН «Перспектива»), к этому рано или поздно придут пермские девелоперы. «Альтернативой покупке загородной недвижимости становятся предложения об аренде домов, — подтверждают в PAN City Group. — Некоторое время назад, эта ниша была пустая и возможность взять новый дом на время, чтобы жить за городом, фактически отсутствовала. Сегодня услуга уже востребована, особенно в сегменте премиум-класса».

Лёд загородной аренды тронулся? ❏

Марина Замятина

«ДОМА — ЭТО ДОРОГОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ. ИХ ДОРОГО СТРОИТЬ, НЕДЁШЕВО СОДЕРЖАТЬ, ПОЭТОМУ ЛЮДИ С ОПАСКОЙ СДАЮТ ТАКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В АРЕНДУ»