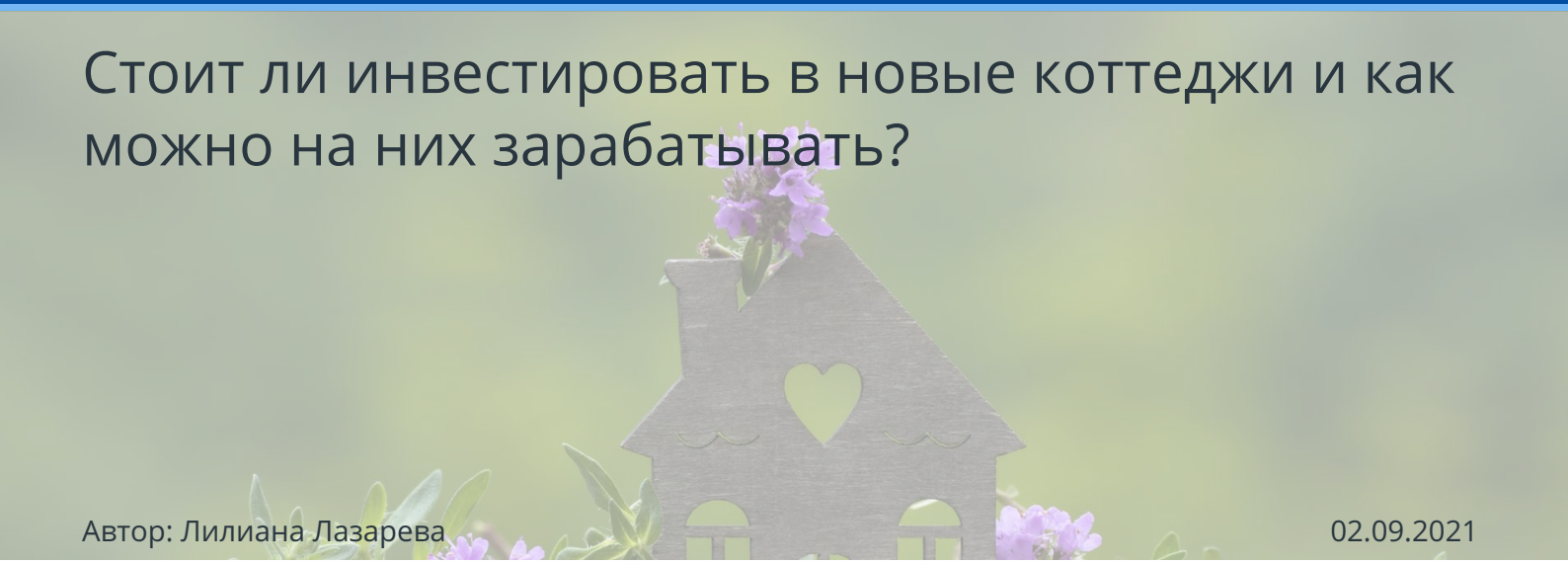
Стоит ли инвестировать в новые коттеджи и как можно на них зарабатывать?



Автор: Лилиана Лазарева 02.09.2021

Азбука инвестора

Непростая пора, связанная с пандемией, волатильностью валютных рынков и неуверенностью в завтрашнем дне заставила многих людей пересмотреть свое обращение с финансами. Стало ясно, что сейчас необходимо иметь пассивный доход, и желательно, чтобы он хотя бы частично покрывал ваши основные потребности.

- Но во что лучше вкладываться?
- В банковские депозиты?
- Фондовые рынки?
- Стоит ли покупать новые коттеджи, квартиры?

Первое правило инвестора – это диверсификация портфеля. Такая стратегия и приносит стабильный доход, и сберегает нервы в случае непредвиденных ситуаций. Поэтому все перечисленные выше варианты верны – но при условии, что вы распределяете свои средства по разным потокам, а не вкладываете их во что-то одно. Это значит, что для начала надо сформировать финансовую подушку безопасности. Ее стоит хранить на депозите: здесь главное – надежность, а не уровень доходности. А дальше можно рассматривать и фондовые рынки, и недвижимость.

Многие эксперты считают, что фондовый рынок сильно перегрет – и действительно, обжечься на нем легко. Но и тут поможет диверсификация: помимо акций крупных компаний следует обратить внимание на облигации, биржевые фонды, золото – классический защитный актив.

Те же правила работают и в инвестициях в недвижимость. Квартиры в Москве, безусловно, очень ликвидны – но пандемия показала, что за последние годы на загородном рынке сформировался колоссальный отложенный спрос при дефиците качественного предложения. А это значит, что «загородка» – хорошая идея для грамотного инвестора.

Инвестиции в коттеджи

Сегодняшний покупатель на загородном рынке ищет жилье, куда можно быстро переехать – или хотя бы оперативно начать делать ремонт. Однако еще до истории с коронавирусом объем таких лотов в Московской области не превышал 5%, а после бума спроса в 2020-м нераспроданных коттеджных поселков с готовыми домами и вовсе осталось крайне мало. По оценкам специалистов, подходящий объект в итоге находят только 10% покупателей. Другие, осознав трудности нынешней рыночной конъюнктуры, расстаются с мечтой о «домике в деревне» – кто-то на время, а кто-то и навсегда.

Покупатели предпочитают современные коттеджи и таунхаусы площадью 150-200 кв. м с участками 6-10 соток, расположенные не далее чем в 30-40 км от Москвы. В поселке должны быть все коммуникации и хотя бы минимальная инфраструктура – детские и спортивные площадки, магазин, и желательно наличие в зоне доступа общественного транспорта. Новые коттеджные поселки привлекают клиентов более низкой ценой, однако некоторые люди готовы заплатить больше, но зато поселиться в уже обжитом проекте.

Существует несколько вариантов заработка на загородной недвижимости. В зависимости от ваших предпочтений можно рассмотреть варианты, которые либо предусматривают сохранение права собственности на объект, либо дальнейшую продажу дома.

Сдача коттеджа в аренду

«Аренда загородного коттеджа» входит в топ интернет-запросов уже второй год подряд. Причины этого понятны – новые волны заболеваемости, перевод офисных работников на «удаленку», закрытые границы, строгие требования к отдыхающим на российских курортах... Судя по всему, эти меры еще долгое время будут оставаться актуальными, как бы нам не хотелось иного. Но, как говорится, если жизнь подкинула вам лимонов – сделайте лимонад. И если сегодняшние условия дают возможность заработать на аренде «загородки» – почему бы этим не воспользоваться?

Однако аренда бывает разная, со своими плюсами и минусами, а также сроками окупаемости. Перечислим варианты.

- Посуточная аренда

Больше всего подходит для домов, расположенных недалеко от станций МЦД, железной дороги, аэропортов и т.д.

Основная целевая аудитория: туристы, мигранты, командировочные.

Плюсы: при удачном расположении – активный поток клиентов, а значит, хороший доход.

Минусы: порой не самая добросовестная аудитория, нужен постоянный контроль.

Что может потребоваться: оформление юридических документов, поиск сотрудников для поддержания помещений в чистоте и приема гостей.

Окупаемость: от 3 до 5 лет.

- Сезонная аренда

Особенно актуальна для домов, расположенных в живописных местах – с близостью лесов, водоемов, памятников архитектуры и т.д.

Основная целевая аудитория: семьи с детьми, молодежные компании, туристы.

Плюсы: при сдаче коттеджа в аренду на долгий срок ваши доходы более предсказуемы; есть возможность познакомиться с потенциальными жильцами и отказать, если что-то не понравится.

Минусы: в низкий сезон (осень-зима) коттедж может простаивать, возможность повреждения имущества.

Что может потребоваться: консультации юриста при заключении договора аренды, постройка беседки, бани или бассейна, организация мест отдыха (детская площадка, спортивный уголок, домашний кинотеатр и т.д.).

Окупаемость: от 5 до 10 лет.

- Долгосрочная аренда

Подходит для домов, расположенных рядом с крупными городами, в локациях с развитой инфраструктурой.

Основная целевая аудитория: семьи; сотрудники компаний, работающие неподалеку.

Плюсы: самый предсказуемый доход, можно выбирать арендаторов.

Минусы: возможность повреждения имущества.

Что может потребоваться: услуги юриста, организация быстрого интернета, строительство гаража.

Окупаемость: от 3 до 7 лет.

Строительство коттеджей

Порядка 75% предложения на подмосковной «загородке» – это участки без подряда. Вы можете приобрести земельный надел и построить на нем дом для дальнейшей реализации. Именно при поиске участка крайне важно обратиться к профессионалу, изначально объяснив ему цель покупки.

Профессиональный риэлтор сможет обратить ваше внимание на многие аспекты, о которых вы могли даже не задуматься. К тому же риэлтор, отлично зная спрос на рынке, поможет в кратчайшие сроки реализовать новый объект, ведь важной составляющей любого инвестирования является годовая доходность. Так, например, купив участок в период с осени до весны, вы сможете уже в апреле-мае начать строительство, а следовательно, к осени закончить его и продать дом. Таким образом, годовая доходность может оказаться даже выше, чем в других сферах инвестирования.

Все это реально, если правильно выбрать риэлтора, который поможет определиться с местоположением земельного участка и проектом дома. Так, неудачная локация может разрушить ваши планы о высоком доходе, а выгодная – даст шанс продать коттедж даже выше рынка. Конечно, для удачного хода дела необходимы работающие коммуникации, хорошая транспортная доступность и инфраструктура. Речка, озеро или лес поблизости тоже всегда идут в плюс.

И еще: перед покупкой земельного участка стоит убедиться в том, что на нем можно будет зарегистрировать жилой дом. Имея зарегистрированный жилой дом, вы не упустите покупателей, готовых приобрести ваш объект в ипотеку.

Сейчас на рынке наблюдается всплеск спроса на одноэтажные дома, но стоить помнить, что стоимость одного квадратного метра такого дома выше, чем двухэтажного. Двухэтажные дома в классическом стиле и дома с большим остеклением имеют наибольшую ликвидность.

Не забудьте, что участок при продаже тоже должен быть хотя бы минимально но ухожен. Газон перед домом, небольшой цветник, парковочное место – все это станет запоминающимся акцентом. Детали на «загородке» очень важны, ведь первые эмоции покупателя играют здесь особенную роль.

В отличие от сдачи в аренду, продажа загородного дома при строительстве с нуля не дает систематическую прибыль – но если вы все сделаете грамотно, ваша единоразовая премия может быть весьма воодушевляющей.