

2/3 собственников вторых домов¹ сдают их в аренду хотя бы на протяжении нескольких месяцев в году

Международный рынок вторых домов кардинально изменился за последние 10 лет. Сегодня покупатели предпочитают в те периоды, когда не проводят там время сами, сдавать вторые дома в аренду, вместо того, чтобы приобретать роскошные резиденции исключительно для собственного проживания, говорится в новом исследовании международного агентства недвижимости Savills и глобального эксперта в области аренды жилья для отдыха HomeAway™.

В 1970-х годах 9 из 10 собственников вторых домов использовали их только для собственного отдыха. Даже в 2000-х 8 из 10 собственников никогда не сдавали свои резиденции в аренду на коммерческой основе. Однако, теперь после периода стремительных изменений, более чем 2/3 всех собственников сдают вторые дома в аренду, по крайней мере, на протяжении части года для того, чтобы покрыть некоторые издержки на их содержание.

Многих привлекает возможность получать дополнительный доход, и число собственников, имеющих в своем портфеле объекты исключительно для сдачи в аренду, за последние годы резко возросло. В начале 2000-х годов только 14% вторых домов приобреталось исключительно для аренды, а не для собственного проживания. К моменту кредитного кризиса эта цифра выросла до 19%, а сейчас уже более 1/3 всех вторых домов приобретается исключительно для сдачи в аренду.

Впервые мы констатируем, что главной мотивацией для большинства покупателей, приобретающих вторые дома, стал доход от аренды, который обогнал по популярности возможность провести отпуск в собственной резиденции.

«В условиях низкой процентной ставки по банковским вкладам инвесторы ищут доходные активы, – отмечает Пол Тостевин заместитель директора департамента мировых исследований Savills. – Сегодняшние покупатели вторых домов, прежде всего, ждут от недвижимости того, что она будет поддерживать их в финансовом отношении. При этом, все чаще они ищут возможность не только покрыть издержки, но и получить прибыль».

В 2000-х гг. благодаря легкому доступу к кредитам и стремительно развивающейся индустрии туризма рынок вторых домов демонстрировал быстрый рост в Европе и США. Авиакомпании с бюджетными ценами открыли новые международные направления. Примечательно, что особенно активными покупателями недвижимости за рубежом, являются британцы. Когда наступил мировой финансовый кризис, национальные рынки жилья сократились, а спрос на

¹ Под вторыми домами в данном релизе понимаются объекты, которые покупаются не как основное жилье, когда у собственников уже есть недвижимые активы.

вторые дома упал. В последние годы рост возобновился, но сектор выглядит совсем иначе по сравнению с тем, как это было до мирового финансового кризиса.

Изменились не только арендодатели (они стали лучше разбираться в возможностях получения дохода), но также изменился и профиль потенциальных арендаторов. Онлайн-платформы для краткосрочной аренды упрощают собственникам процедуру сдачи в аренду их недвижимости и обеспечивают активность на рынке вне пределов традиционного спроса на период отпусков.

*«За последние 10 лет индустрия онлайн-путешествий претерпела существенные изменения. Пребывание в арендованном на период отпуска доме теперь рассматривают по-иному. Если раньше его считали альтернативным способом путешествовать, то теперь все больше людей рассматривают его как наиболее предпочтительный способ остановиться, – комментирует **Кристоф Пингард, вице-президент HomeAway в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке.** – С ростом популярности этого сегмента краткосрочная аренда на период отпуска не просто привлекает больше людей, но, что более важно, она привлекает новое поколение молодых путешественников, или миллениалов. Эта категория арендаторов хочет инвестировать, вкладывать деньги в путешествия. При этом цена остается важным фактором, когда они выбирают место размещения в отпуске. Особенно это касается тех, кто путешествует часто. Это один из тех факторов, которые делают пребывание в арендованном на период отпуска доме таким привлекательным: возможность увидеть мир становится все более доступной для каждого».*

*«Международный туризм продолжает расти: в 2017 году мировой туристический поток вырос на 7%, достигнув рекордных 1,3 млрд долларов². В то же время быстрое развитие онлайн-сервисов краткосрочной аренды, таких как HomeAway, сделало рынок доступным для новых целевых групп и значительно упростило для собственников генерацию дохода», – рассказывает **Пол Тостевин.***

После мирового финансового кризиса активности на рынке ограничивались сделками с премиальной недвижимостью в сложившихся районах, где доминировали состоятельные покупатели, которые практически не прибегали к использованию заемных средств.

Смягчение условий получения кредитов и низкая процентная ставка вновь «открыли рынок», и с 2013 года начался рост спроса на более компактные и доступные объекты недвижимости.

Согласно проведенному исследованию*, средняя стоимость второго дома, купленного в прошлом году, составила 291 000 долларов (215 000 фунтов / 242 000 евро), что на 37% ниже, чем 10 лет назад. Чуть более трети (37%) приобретенных объектов - это квартиры (10 лет назад доля квартир составляла 1/4), что отражает меняющийся характер рынка аренды вторых домов.

1/3 всех собственников покрывает издержки за счет дохода от аренды, еще 1/3 получает прибыль. В исследуемой выборке средний валовый доход от сдачи второго дома в аренду составляет 6,4%, а чистый доход (после вычета расходов на содержание, но до уплаты налогов) – 3,9%.

Британские покупатели более активны на многих зарубежных рынках, чем представители других национальностей, принявшие участие в опросе*. Лишь 24% вторых домов британцев

² Согласно UNWTO 2017 International Tourism Results:

<http://media.unwto.org/press-release/2018-01-15/2017-international-tourism-results-highest-seven-years>

расположено в Соединенном Королевстве. На втором месте по популярности у британцев Франция (19% вторых домов), а на третьем – Испания (16%). ТОП-3 зарубежных локаций для покупки вторых домов британцами: Алгарве (5%), Коста-дель-Соль (4%) и Коста-Бланка (4%).

Аналогичным образом, только 1/4 принадлежащих голландцам вторых домов расположена в Нидерландах. Среди представителей остальных национальностей, которые приняли участие в опросе, большинство собственников выбрало для покупки вторых домов родные страны. Подавляющее большинство французских (86%) и американских (85%) собственников отдают предпочтение вторым домам на родной земле.

Самая популярная локация у американцев – Флорида (14% всех вторых домов), далее следуют Калифорния (6%) и Северная Каролина (4%).

Граждане Испании, Италии и Португалии – регионы, которые популярны у отдыхающих, – решительно отдают предпочтение своим странам. В этих государствах лишь 5% собственников вторых домов выбирают для покупки зарубежные страны.

Среди россиян, приобретающих вторые дома за рубежом, наиболее популярными направлениями являются Франция, Испания, Италия, Греция и Кипр, где дополнительным преимуществом покупки недвижимости является возможность получить вид на жительство или даже гражданство (паспорт).

ПРИМЕЧАНИЕ:

*Исследование компаний The Savills и HomeAway проводилось в феврале-марте 2018 года. Команда Savills World Research опросила 4 300 собственников жилья, которые предлагают свою недвижимость в Европе, Северной Америке и остальном мире через сервис HomeAway.

Информация о компании:

***Savills** – один из мировых лидеров в области недвижимости. Компания была основана в 1855 году в Великобритании и в настоящий момент насчитывает 30 000 сотрудников, работающих в 700 офисах в более чем 60 странах мира, в том числе в Великобритании, странах Европы, Америки, Азии и Ближнего Востока. **Savills** предлагает широкий спектр услуг, включая услуги по купле-продаже и аренде недвижимости по всему миру, консалтингу, управлению недвижимостью.*

***Savills в России** – российский офис международной группы **Savills**. На московском рынке элитной недвижимости компания работает с 1993 года. (Подробнее – <http://www.savills.ru/>). **Русскоязычный отдел Savills в Лондоне** оказывает полный спектр услуг по сопровождению сделок: купля-продажа, аренда элитной жилой и коммерческой недвижимости в престижных районах Лондона и других городов Великобритании, а также оказывает поддержку по приобретению, продаже или аренде недвижимости в других странах. (Подробнее об услугах – Savills Russian Desk <http://www.savills.co.uk/languages/russian.aspx>)*