

## Доступ к интернету – основополагающий фактор при выборе второго дома<sup>1</sup>

*Последнее аналитическое исследование, проведенное специалистами Savills и HomeAway®, показало, что доступ во всемирную сеть является наиболее важным фактором принятия решения не только для арендаторов жилья на период каникул, но и для владельцев вторых домов, которые планируют в дальнейшем сдавать свою недвижимость в аренду.*

В ходе подготовки исследования по мировому рынку вторых домов (англ. Savills Second Homes Report) эксперты Savills Research опросили 7800 собственников из 10 стран с наиболее развитыми рынками аренды второго жилья (Великобритания, США, Испания, Канада, Франция, Италия, Нидерланды, Португалия, Новая Зеландия и Бразилия), которые экспонируют недвижимость на сайте HomeAway. В исследовании также участвовали 6800 туристов из тех же стран, которые организуют отпуск через вышеупомянутый ресурс бронирования.

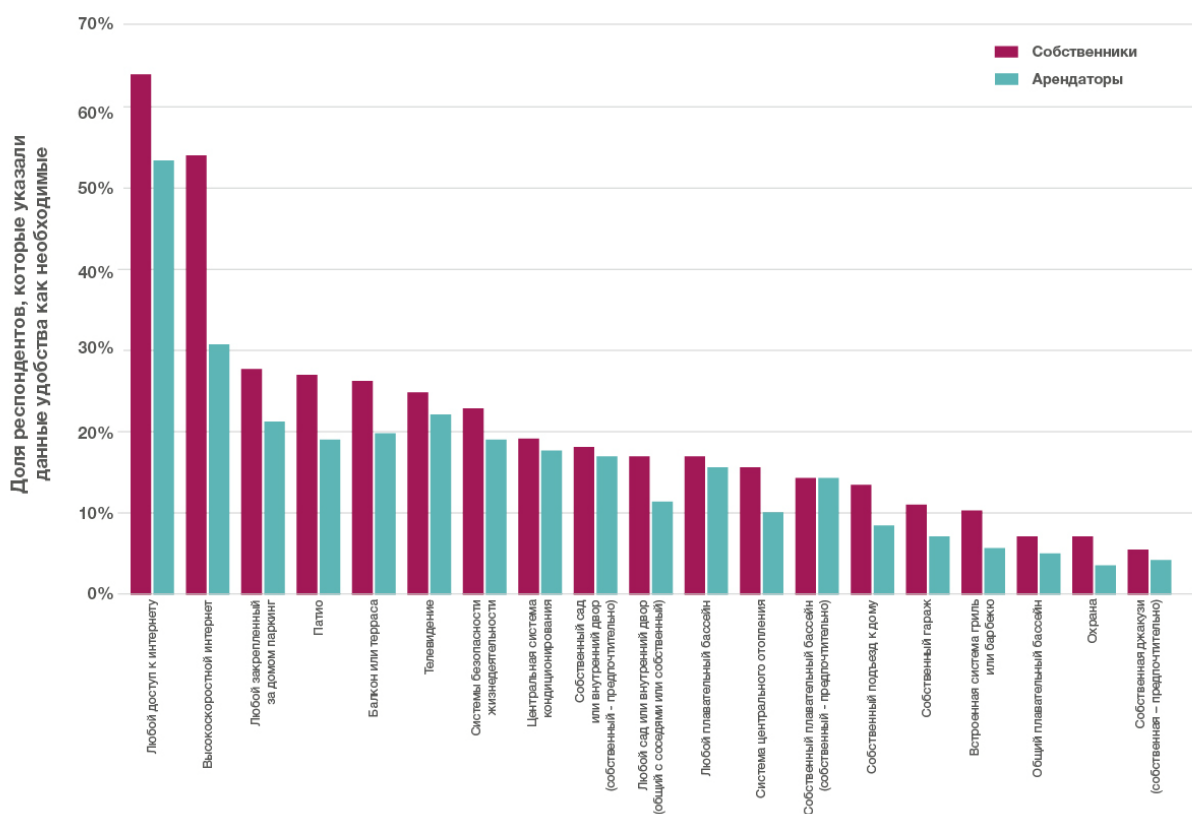
Согласно полученным данным, 64% владельцев вторых домов и 46% туристов назвали возможность выхода в интернет самым главным фактором при выборе жилья, предназначенного для проведения отпуска. При этом любой доступ ко всемирной паутине играет более важную роль, чем непосредственно скорость его работы, которую 54% респондентов поставили только на второе место среди всех возможных бытовых удобств.

Другие факторы, которые, по мнению собственников, являются основополагающими при выборе второго дома, варьируются в зависимости от страны их происхождения. Так, например, для выходцев из Греции (55%), Португалии (25%) и Италии (19%) важны балкон или терраса, а для американцев – система кондиционирования (47%). Британцы (30%), в свою очередь, высоко ценят плавательные бассейны, а французы (также 30%) – обслуживаемый паркинг для автомобилей. Что касается предпочтений туристов, то они назвали наиболее значимым наличие парковки, патио или балкона, а также телевидения.

---

<sup>1</sup> Вторые дома – объекты недвижимости, которые приобретаются для проведения отпуска и/или сдачи в аренду для отдыха

**Граф.1. Собственники vs арендаторы. Удобства и особенности, названные абсолютно необходимыми**



Источник: Savills Second Homes Report, подготовленный Savills Research, и данные HomeAway (ноябрь 2019 г.)

**Пол Тостевин, директор, департамент мировых исследований Savills (director, Savills World Research),** комментирует: «За прошедшие 10 лет рынок вторых домов значительно изменился: если раньше подобные покупки совершались без какой-либо определенной цели (в основном, для частного использования), то сейчас одним из драйверов развития данного сегмента является показатель доходности».

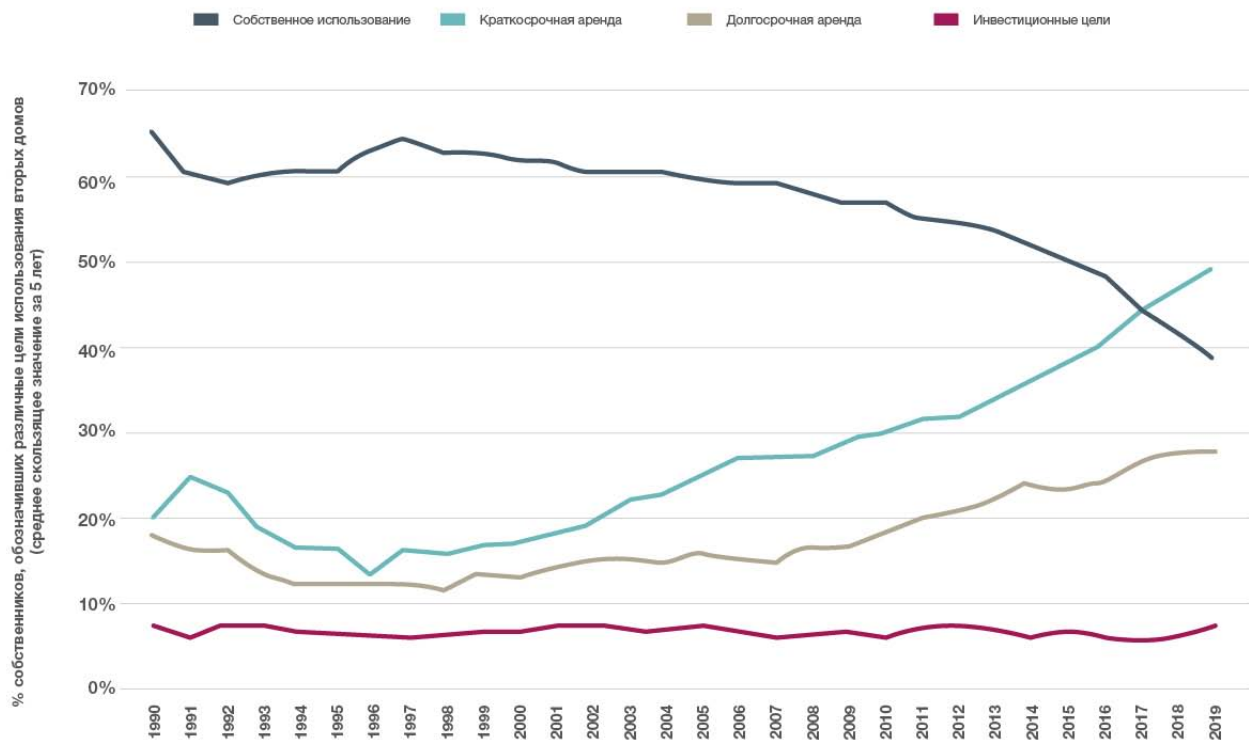
Так, около 50% опрошенных, которые приобрели второй дом в 2019 г., наряду с использованием его в частных целях указали в качестве главного мотива покупки намерение в будущем сдавать дом в краткосрочную аренду.

Более 60% респондентов-собственников, которые купили вторые дома в 1990-х гг., как правило, использовали их только для собственного проживания. К 2019 г. эта цифра упала до отметки менее 40%. При этом почти половина владельцев (49%) на регулярной основе сдают свою недвижимость туристам в краткосрочную аренду.

## Граф.2. Основные цели покупки вторых домов

Сейчас половина собственников с самого момента покупки намереваются сдавать свои дома в аренду

Респонденты могли выбирать из множества вариантов ответов



Источник: Savills Second Homes Report, подготовленный Savills Research, и данные HomeAway (ноябрь 2019 г.)

Владельцы вторых домов, которые сдают свою собственность в аренду, делают это в силу разных причин, но использование их как источник дохода и покрытия расходов на содержание – главные мотивы. Соответственно, для таких собственников общее состояние рынка курортной аренды становится все более важным. Хорошим индикатором развития данного сегмента является показатель среднего количества дней, в течение которых тот или иной объект занят арендаторами, и его изменение. Последние данные вполне позитивные. В каждой стране, которая рассматривалась в проведенном исследовании, 1/3 собственников ответила, что за прошедший год продолжительность бронирования увеличилась. 45% сообщили, что показатель остался на прежнем уровне.

**Хьюго Тистлвэйт, глава департамента глобальных операций с жилой недвижимостью Savills (Hugo Thistlethwayte, head of global residential operations, Savills), заявляет: «Поскольку получение высокой доходности от сдачи в аренду – это главная задача для большинства собственников, им жизненно необходимо правильно и во всех деталях понимать, что же действительно нужно туристам. И важно осознавать**

потребности не только тех арендаторов, которые снимают жилье, чтобы провести выходные, но и тех, кто приезжает на длительный отдых».

Активное проведение досуга со временем выходит в авангард драйверов развития туристической индустрии и одновременно является значительным фактором, влияющим на число сделок с недвижимостью, особенно среди молодого поколения. Различные виды спорта и доступность инфраструктуры для занятий скалолазанием и велоспортом имеет значение для более, чем 60% всех опрошенных собственников. При этом 40% участников исследования назвали условия для рыбалки, гольфа и экстремальных видов спорта важными факторами выбора будущего дома.

Так, канадцы наибольшее внимание уделяют инфраструктуре для гольфа, поскольку это один из их любимых видов спорта, а вторыми и третьими по популярности считаются водные и зимние активности. Почти ¼ американцев ценят рыбалку, а собственники - португальцы придают очень большое значение экстремальным видам досуга и теннису. Британцы, в свою очередь, заметно отличаются – только 10% владельцев курортных домов считают необходимым наличие инфраструктуры для активного отдыха.

**Табл.1. Рейтинг вариантов проведения досуга и их популярность среди собственников-выходцев из разных стран мира. При проведении опроса доступность всех нижеперечисленных активностей была названа владельцами вторых домов как «абсолютно необходимая» или «очень важная»**

Виды досуга	Страна происхождения собственников
Гольф	1. Канада 2. США 3. Португалия
Водные виды спорта	1. Канада 2. США 3. Франция
Экстремальные виды спорта	1. Португалия 2. Испания 3. США
Рыбалка	1. США 2. Канада 3. Бразилия
Конный спорт	1. Италия 2. Испания 3. Франция
Теннис	1. Португалия 2. Бразилия 3. Канада
Активный досуг более всего ценят...	1. Канада 2. США 3. Португалия
Активный досуг менее всего ценят...	1. Великобритания 2. Греция 3. Бразилия

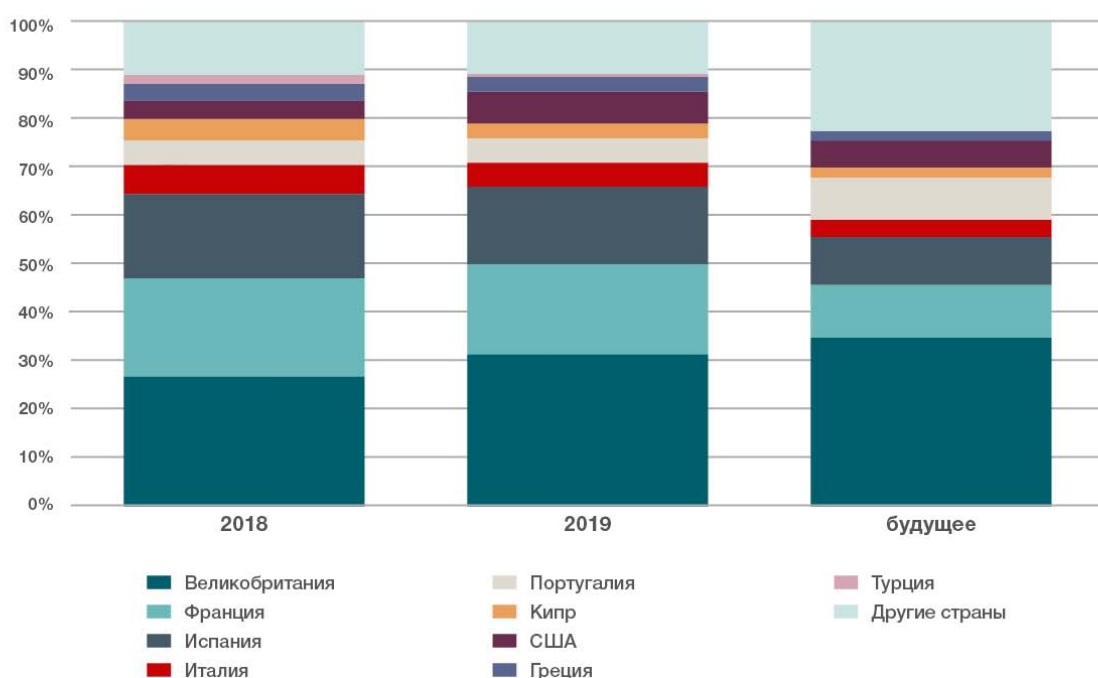
*Источник: Savills Second Homes Report, подготовленный Savills Research, и данные HomeAway (ноябрь 2019 г.)*

Согласно данным опроса, только 31% владельцев вторых домов-британцев имеют такую недвижимость в самой Великобритании, и столько же – за границей. Однако обратная ситуация наблюдается с выходцами из южно-европейских стран. Так, 97% собственников

родом из Греции предпочли приобрести дома на родине, 95% из Португалии и Испании, 92% итальянцев и 89% французов.

В общем и целом можно сказать, что владельцы домов родом из Туманного Альбиона имеют самый разнообразный по сравнению с другими набор покупательских предпочтений. Недвижимость в континентальной Европе – главное направление покупок ввиду большого желания жителей Великобритании иметь возможность отдохнуть в теплом солнечном климате. Поэтому Франция остается наиболее популярной локацией (18%), лишь немного опережая Испанию – 16%. Однако что касается намерений будущих покупателей, то они уже более разнообразны. Британцы активно рассматривают неевропейские страны, что явно вызвано ситуацией вокруг Brexit.

**Граф.3. Где британцы имеют вторые дома и где планируют приобретать их в будущем**



Источник: Savills Second Homes Report, подготовленный Savills Research, и данные HomeAway (ноябрь 2019 г.)

**Ай Хелсиг, и.о. вице-президента EMA HomeAway (Aye Helsig, Interim VP EMA HomeAway),** комментирует: «За прошедшие 20 лет рынок арендного жилья для туристов значительно перестроил и трансформировал всю глобальную индустрию туризма. Будучи изначально скорее альтернативной категорией размещения, сегодня сегмент аренды домов во всем мире превратился в настоящий мейнстрим. Каждый год через портал HomeAway миллионы туристов вместе с семьями бронируют дома, неизменно высоко оценивая их просторную площадь и приватность проживания, которые здесь предлагаются. Вторые дома привлекают огромную аудиторию туристов, что делает их интересным инвестиционным активом для собственников по всему миру».