**5 новых черт в портрете арендатора элитной загородной недвижимости**

За последние два года рынок элитной загородной недвижимости значительно изменился, чему способствовала не только кризисная ситуация в экономике, но и общая стагнация в сегменте. Наиболее заметные сдвиги произошли на рынке в структуре спроса: изменился наиболее востребованный арендаторами формат элитной загородной недвижимости, ценовой диапазон и основные требования. Специалисты Blackwood выделил пять новых черт в портрете арендатора элитной загородной недвижимости, которые определяют поведение потребителей сегодня.

1. **Требовательность в цене**

В сегменте элитной недвижимости требовательность всегда являлась отличительной чертой арендаторов, однако в 2016 году критерии отбора лотов со стороны арендатора стали еще жестче. «Ключевая черта арендаторов рынка в элитном сегменте – желание получить за небольшие, по меркам сегмента, деньги, максимально выгодное предложение. Наибольший интерес стабильно вызывают лоты, экспонируемые по ставке «ниже» рынка» - комментирует Юлия Белукова, директор департамента загородной недвижимости компании Blackwood. Такой подход арендаторов дает свои плоды: ставки аренды в сегменте снизились на 10-40% в зависимости от лота, средний арендный платеж в течение года снизился на 10%, до 716 000 руб./месяц. 50% предложения рынка экспонируется по ставке до 500 000 руб./месяц.

1. **Приверженность старой локации**

Несмотря на повышенные требования к соотношению «цена-качество» со стороны арендаторов элитного загорода, основные интересующие их локации остаются консервативными: 63% сданных лотов находятся на Рублево-Успенском шоссе, 33% - на Новорижском шоссе. «География спроса остается консервативной из-за транспортной доступности, которая на других загородных направлениях по-прежнему оставляет желать лучшего. В первую очередь значение для арендаторов имеет бессветофорный проезд из центра до МКАД и возможность проехать без пробок по трассе до самого поселка. Рублево-Успенское шоссе и Новая Рига по-прежнему лидируют в этих аспектах и альтернатива им вряд ли сформируется в ближайшее время» - поясняет Юлия Белукова.

1. **Любовь к практичности и технологиям**

С 2016 года арендаторы элитного загорода снизили свои требования и к площади коттеджей: так, 34% сделок было заключено с домами площадью 300-500 кв. м, где средний бюджет аренды составляет 440 000 руб./месяц, а еще 22% спроса пришлось на дома площадью до 300 кв.м со средним бюджетом аренды 300 000 руб./месяц. «Тенденция к снижению среднего размера арендуемого жилья в сегменте отчасти связана с тем, что арендатор становится моложе: мы наблюдаем увеличение доли арендаторов до 30 лет, и у них формируются особые требования к объекту загородной недвижимости, во главу угла ставится практичный подход к жилью. Размер дома и участка отходит на второй план, а в первую очередь их интересует современное оснащение дома, использование технологий и собственная инфраструктура. Объектов, сочетающих эти качества, на рынке сегодня немного, и спрос на них высок» - рассказывает эксперт.

1. **Поиски уединения в оплоте цивилизации**

Современный арендатор элитного загорода часто ищет сочетания идеальной транспортной доступности, богатой инфраструктуры и полного уединения. «В 2016 году мы отметили рост запросов арендаторов, которые в качестве основных требований указывали наличие круглосуточной охраны в поселке, высокого забора на участке или живой изгороди, а также изоляции участка, отсутствия построек в окружении и шума. Все эти требования, при этом, сочетаются с необходимостью размещения дома вблизи активной магистрали. Если раньше изоляция становилась требованием в основном для удаленных коттеджных поселков, то теперь жить в уединении стремятся и те, кто арендуют дома рядом с Москвой» - отмечает эксперт.

1. **Высокая роль инфраструктуры загородного жилья**

Наконец, за последние годы для арендатора элитной загородной недвижимости большое значение получила инфраструктура, причем как торговая, так и социальная: «Обязательным требованием большинства арендаторов стало наличие в поселке детской инфраструктуры – площадок для игр и спорта, прогулочных зон. Наличие школ и детских садов поблизости важно для 30% арендаторов. Также участились требования наличия в поселке фитнес-центров: мы видим, что тренд на здоровый образ жизни становится важнее для современного арендатора в элитном сегменте, и от высококлассного загородного жилья он ждет полного соответствия своим жизненным принципам и сформировавшемуся укладу» - рассказывает Юлия Белукова. В собственной инфраструктуре загородного дома арендатор также стремится видеть большое количество удобств: в разряд обязательных переходят наличие бассейна, сауны, помещения для обслуживающего персонала.

По мнению специалистов, в будущем арендаторы элитного загорода будут становиться еще требовательнее: «Объем предложения рынка в 2016 году вырос на 24% и изменился в своей структуре: большую часть предложения уже начали составлять дома площадью до 500 кв. м, то есть наиболее востребованные арендаторами. На наш взгляд, в 2017 году арендатор будет ждать от дома уже новых, необычных возможностей, поэтому арендодателям стоит задуматься не просто об изменениях в своей ценовой политике, но об оснащении дома «умными» технологиями и расширении состава внутренней инфраструктуры» - советует эксперт.

***О компании Blackwood***

Компания Blackwood предлагает полный пакет услуг по всем сегментам рынка недвижимости: агентские услуги (продажа и аренда элитной жилой, загородной и коммерческой недвижимости); консалтинг, комплексный анализ рынка недвижимости, его текущих тенденций и перспектив развития, новых проектов и направлений девелопмента, управление коммерческой недвижимостью, управление инвестициями, разработка маркетинговых стратегий и продвижение объектов недвижимости.

***За дополнительной информацией, пожалуйста, обращайтесь:***

Троицкая Анастасия, менеджер по маркетингу и PR

troizkaya@blackwood.ru

Тел.: 7 (495) 730 20 00

Моб.: 7 (985) 100 14 17