**Экономкласс перестает быть востребованным, а «комфорт» стремится к «бизнесу»**

*27 апреля состоялся круглый стол «Недвижимость комфорт-класса как главная опора рынка», организованный порталом «Вести.Недвижимость».* ***Генеральный директор и партнер компании «БЕСТ-Новострой» Виктория Григорьева*** *рассказала об основных тенденциях, которые сегодня прослеживаются в этом сегменте рынка, а также о том, что повлияет на его развитие в дальнейшем*.

– Сегодня комфорт-класс занимает все большую долю на рынке доступного жилья в Москве. Из 1,15 млн кв. м жилья массового сегмента на экспозиции в старых границах Москвы более 937 тыс. кв. м приходится на комфорт-класс. И покупатель тоже начинает предпочитать именно жилье комфорт-класса, даже если оно несколько дороже. **Термин «экономкласс» применительно к жилью становится неактуальным**. Покупатель голосует рублем за жилые комплексы с благоустроенной территорией, за дворы без машин, за квартиры с отделкой. При этом, выбирая такое жилье, человек понимает, что он не будет ставить машину на газоне или на тротуаре и станет соблюдать другие правила, которые примут жильцы.

– В условиях «рынка покупателя» застройщик уже не может просто продать объект (пусть даже усовершенствованный) и устраниться. **Уже на этапе подписания ДДУ люди интересуются – какая будет в доме управляющая компания**, как будет осуществляться эксплуатация объекта, кто будет контролировать? Поэтому застройщик сейчас предлагает зачастую уже и полностью сформированный продукт. Даже компании, у которых нет в составе дочерних предприятий в виде УК, заранее думаю, кого выбрать, как провести тендер, так как им важна репутация, и подход к выбору управляющей организации у застройщиков очень серьезный.

– В принципе **изменился подход к строительству и проектированию жилых комплексов массового спроса**. По ряду параметров эти проекты сопоставимы с бизнес-классом. Яркий пример – проекты Группы ПСН, MR Group, Capital Group: к работе привлекаются иностранные архитекторы и ландшафтные дизайнеры, продумываются планировочные решения, предлагаются квартиры с различными вариантами отделки, полностью благоустраивается территория комплекса, и так далее. Хорошо продуманный проект обеспечивает не менее 130 сделок в месяц.

– Сокращается спрос на малометражные квартиры, студии по 19 кв. м уже никому не нужны. Сейчас **доля студий в общем объеме предложения новостроек сократилась до 1,5%** – год назад их было вдвое больше.

– При этом **цены на современное жилье остаются приемлемыми**: в комфорт-классе Москвы средняя стоимость 1 кв. метра равна 148,4 тыс. руб., а минимальный бюджет покупки начинается от 3,4 млн руб. Ажиотажного роста цен в течение года, скорее всего, не будет, но будет рост по мере увеличения строительной готовности проектов. Поэтому недвижимость по-прежнему остается хорошим инструментом для инвестирования.

**Справка о компании «БЕСТ-Новострой»:**

«БЕСТ-Новострой» входит в число крупнейших компаний по продаже квартир в новостройках. За 2016 год нами реализовано свыше 392 тыс. кв. метров жилья. Каждый месяц мы помогаем более чем 500 покупателям подобрать жилье, обменять вторичную квартиру на новую, консультируем по вопросам ипотеки и страхования.

Сегодня портфель проектов «БЕСТ-Новострой» включает более чем 4 млн 700 тыс. кв. метров недвижимости в новостройках Москвы, Новой Москвы и Подмосковья. За время работы компании на рынке было реализовано 2,2 млн кв. метров недвижимости.

Компания занимается комплексным анализом рынка, стратегическим консалтингом, экономическим моделированием.

На реализации в «БЕСТ-Новострой» находятся масштабные проекты комплексной застройки («Город на реке Тушино2018», «Домашний», SREDA, «Мир Митино», «Новокрасково», «Одинцовский парк», «Новые Островцы», «Эко Видное 2.0»), малоэтажные проекты («Успенский квартал»), новостройки с оригинальными архитектурными и планировочными решениями («Белые росы», «Кристалл», V-HOUSE, «Маяк», «Прайм Тайм», «Дом Серебряный Бор», «Центр-Сити»), а также апартаменты («Пресня Сити», «Ясный», «Фили Град», «Лайнер»). Кроме того, «БЕСТ-Новострой» выступает эксклюзивным партнером по реализации жилых комплексов «Мичурино-Запад», «Лесной дом» и «Арко ди Соле» («Дом на Русаковской набережной»).

«БЕСТ-Новострой» занимается продажами квартир и апартаментов в жилых комплексах бизнес-, элит- и премиум-класса: «Резиденция на Покровском бульваре», Balchug Residence, Balchug Viewpoint, «Садовые Кварталы» и других. Департамент недвижимости бизнес- и элит-класса компании «БЕСТ-Новострой» также проводит сделки купли-продажи и аренды на вторичном рынке высокобюджетного жилья.

Партнеры компании – крупнейшие банки страны, такие как Сбербанк РФ, ВТБ 24, ВТБ Банк Москвы, Газпромбанк, Банк Открытие, Транскапиталбанк и другие.

«БЕСТ-Новострой» – действительный член Российской гильдии риэлторов и Московской ассоциации риэлторов, Российской гильдии управляющих и девелоперов (РГУД), Гильдии риэлторов Московской области. Победитель премии URBAN Awards в номинации «Лучший риэлтор/консультант 2011 года». Победитель премии URBAN Awards в номинации «Риэлтор года 2013» и «Риэлтор года 2014». Лауреат конкурса «Московские звезды-2014» Московской ассоциации риэлторов в номинации «Инноватор года».

В 2014 году компания «БЕСТ-Новострой» совместно с порталом «РБК-Недвижимость» провела одно из самых запоминающихся мероприятий – парусную BEST-Регату, которая состоялась 13 марта 2014, в третий день весенней выставки MIPIM в Каннах. В 2015 году также в Каннах партнеры («БЕСТ-Новострой» и «РБК-Недвижимость») представили событие The Best Russian Day, которое объединило свыше 250 профессионалов рынка real estate.

С января 2014 года в компании «БЕСТ-Новострой» реализуется инновационная программа «БЕСТ-Сервис», направленная на повышение качества обслуживания, разработку критериев высококлассного сервиса в сфере оказания услуг на рынке недвижимости. В 2015 году стартовала эксклюзивная программа «БЕСТ-Новосел» для клиентов компании.

В 2016 году «БЕСТ-Новострой» презентовал собственный инновационный продукт – геоинформационную систему [BN Map](http://bnmap.pro).PRO.

**Дополнительная информация:**

|  |
| --- |
| **БЕСТ-Новострой** |
| Наталья Чистякова  +7 495 995 1525  +7 903 525 2151  [n.chistyakova@best-novostroy.ru](mailto:n.chistyakova@best-novostroy.ru) |

|  |
| --- |
| **БЕСТ-Новострой** |
| Алевтина Максимова  +7 495 995 1525  +7 905 792 9490  [a.maksimova@best-novostroy.ru](mailto:a.maksimova@best-novostroy.ru) |