**Почти 20% покупок на элитном рынке совершают адвокаты, домохозяйки, пенсионеры и безработные**

*В «БЕСТ-Новострой» проанализировали\* портрет покупателя элитной жилой недвижимости.*

В ходе исследования выяснилось, что большинство покупателей (70%) проживает на территории г. Москвы, это в большей степени относится к регистрации, так как у покупательской аудитории элитного сегмента, как правило, несколько квартир и загородных домов, расположенных не только на территории России, но и за ее пределами.

13% проживают в загородных домах на территории Подмосковья. Каждый пятый покупатель элитной недвижимости в г. Москве живет в другом регионе.

При этом анализ по гендерному признаку показывает, что среди тех, кто рассматривает приобретение жилья в элитном сегменте, мужчин почти на 20% больше чем женщин.

Самая многочисленная категория покупателей относится к наиболее активной возрастной группе от 30 до 50 лет. В частности, доля покупателей в возрасте 31-40 лет составляет 44%, а тех, кому 41-50 лет, – 33%. Наименьшая доля (7%) приходится на самую возрастную группу старше 51 года, а так называемая «золотая молодежь» (20-30 лет), которую часто «спонсируют» родители, составляет 16% от общего числа покупателей высокобюджетной недвижимости.

Кстати, почти половину покупательской аудитории составляют семьи с одним ребенком (47%), на семьи с двумя и более детьми приходится 18%, и 29% занимают семьи из двух человек. Самую же незначительную долю в 6% составляют одинокие покупатели.

С точки зрения занятости покупательская аудитория разделилась следующим образом. Наибольшую долю – 38% – составляют владельцы собственного бизнеса, на топ-менеджеров приходится 33%, на госслужащих – 11%.

Такие подгруппы, как домохозяйка, пенсионер, адвокат, дизайнер, не занятые на постоянной работе и пр. вошли в категорию «Другое» (18%).

При этом почти треть покупателей относится к группе с годовым доходом до 10 млн руб., 24% покупательской аудитории зарабатывают от 10 до 20 млн руб. в год, наименьшую долю составляют покупатели с доходом от 20 млн руб. и выше.

«Две трети покупателей (66%) приобретают недвижимость для собственного проживания, 14% покупок совершается для долгосрочных инвестиций или сохранения капитала, а на приобретение жилья для детей или родителей приходится 17%», – подытоживает **Ирина Доброхотова, председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой».**

\* В ходе исследования использованы: интервьюирование покупателей, анализ собранного массива данных с помощью статистической обработки информации в программе SPSS, графическое представление обработанной информации и анализ данных.

**Распределение покупателей элитной недвижимости в зависимости от уровня дохода, октябрь 2016г.***Источник: «БЕСТ-Новострой»*

**Распределение покупателей элитной недвижимости по возрастной категории (октябрь 2016 г.).** *Источник: «БЕСТ-Новострой»*

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

«БЕСТ-Новострой» входит в число крупнейших компаний по продаже квартир в новостройках. За 2015 год нами реализовано свыше 391 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 500 тыс. кв. метров недвижимости в новостройках Москвы, Новой Москвы и Подмосковья.

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», «ЭКО Парк Нахабино»), новостройки с оригинальными архитектурными и планировочными решениями («Белые росы», «Кристалл», V-HOUSE, «Маяк», «Прайм Тайм»), а также апартаменты («Пресня Сити», «Ясный», «Фили Град», «Водный», «Лайнер», «Нахимовский 21»). Кроме того, «БЕСТ-Новострой» выступает эксклюзивным партнером по реализации жилых комплексов «Мичурино-Запад», «Березовая аллея», «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. Блок по реализации 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, Татфондбанк, 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.ru/map/).

**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  [alevmaks@gmail.com](mailto:alevmaks@gmail.com)  [a.maksimova@best-novostroy.ru](mailto:a.maksimova@best-novostroy.ru) |