**За три года площадь квартир в элитных новостройках уменьшилась на 16%**

*При этом объем предложения в данном сегменте увеличился за тот же период на 62% – с 700 до 1137 лотов. По площади прирост составил 48% или 51 тыс. кв. м.*

В компании «БЕСТ-Новострой» подвели итоги II квартала 2017 г. на первичном рынке элитной жилой недвижимости г. Москвы и проанализировали основные тенденции за прошедшие три года. По мнению экспертов, развиваясь без особых скачков и рекордов, данный сегмент по-прежнему демонстрирует свою консервативность и неспешность.

«Впрочем, изменения, присущие в целом рынку новостроек последних лет, не обошли стороной и сегмент высокобюджетного жилья. В частности, это касается значительного роста объемов предложения и уменьшения метража квартир», - поясняет **Ирина Доброхотова, председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой».**

В целом, с начала текущего года на рынок элитных новостроек вышло 5 новых проектов – 2 в первом и 3 во втором квартале, причем прирост экспозиции в рамках новых проектов во втором квартале был значительно выше, чем в первом, - 84 лота против 30.

В результате к концу II квартала 2017 г. общий объем предложения на рынке элитных новостроек составил 1137 квартир общей площадью почти в 159 тыс. кв. м. Данный объем реализуется в 53 корпусах в составе 33 проектов. При этом средняя рублевая цена метра по сравнению с I кв. 2017 г. выросла на 1% или на 10 тыс. руб. до отметки в 735 тыс. руб.

Три года назад, по итогам II квартала 2014 г. продажи велись в 30 жилых комплексах элитного класса, а количество квартир на реализации составляло порядка 700 шт. общей площадью более 108 тыс. кв. м.

Исходя из этих цифр, нетрудно подсчитать, что средняя площадь квартир три года назад находилась на отметке в 154 кв. м. Сегодня же этот показатель составляет 146 кв. м, что на 16% меньше уровня трехгодичной давности.

При этом на фоне кризисных явлений последних лет покупательский интерес в данном сегменте также сместился в сторону небольших по площади лотов площадью до 150 кв. м.

И девелоперы, работающие в данном сегменте, стараются следовать за спросом. В итоге, сегодня 66% предложения в сегменте высокобюджетных новостроек приходится именно на такие квартиры, а доля самых просторных и менее востребованных лотов площадью свыше 300 кв. м составляет всего 3% от общего объема предложения.\*

\*РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ПЛОЩАДИ КВАРТИР В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА

*Источник: «БЕСТ-Новострой»*

**

**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», а также «Риэлтор года 2013» и «Риэлтор года 2014». Лауреат конкурса «Московские звезды-2014» Московской ассоциации риэлторов в номинации «Инноватор года». Победитель премии «Рекорды рынка недвижимости-2017» в номинации «Риэлтор №1».

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 – первую систему анализа и мониторинга рынка новостроек Московского региона [bnMAP.pro](https://bnmap.pro/).

**Дополнительная информация:**

|  |
| --- |
| **БЕСТ-Новострой** |
| Наталья Чистякова+7 495 995 1525+7 903 525 2151n.chistyakova@best-novostroy.ru  |

|  |
| --- |
| **БЕСТ-Новострой** |
| Алевтина Максимова+7 495 995 1525+7 905 792 9490a.maksimova@best-novostroy.ru  |