**Кто покупает квартиры в ЦАО: портрет покупателя**

*В «БЕСТ-Новострой» проанализировали покупательскую аудиторию первого жилого комплекса небоскребов «Центр-Сити» и на ее примере вывели портрет покупателя новостроек в ЦАО*.

Первое и самое очевидное отличие от покупательской аудитории окраинных районов Москвы заключается в том, что квартиры в ЦАО приобретают преимущественно москвичи – среди покупателей ЖК «Центр-Сити» их более 60%.

Вторая характерная черта – уровень доходов, который почти у половины покупателей новостроек в данной локации превышает отметку в 180 тысяч рублей.

И это не удивительно, так как порядка 65% клиентов по роду деятельности относятся к предпринимателям (38%) и ТОП-менеджерам (26%).

Судя по всему, эта часть покупателей располагает необходимыми средствами в полном объеме, поэтому не прибегает к рассрочкам и кредитам, оплачивая сразу полную стоимость квартиры – в общем объеме сделок доля таких покупателей составляет 62%. Остальные приобретают квартиры с помощью кредита (24% клиентов) или рассрочки от застройщика (14%).

Что касается структуры спроса с точки зрения комнатности, то наиболее востребованными являются студии и однокомнатные квартиры – на их долю приходится 80% сделок (38 и 42% соответственно). Еще 13% покупателей выбирают двухкомнатные квартиры, а на трехкомнатные приходится 8% покупок.

Примечательно, что подавляющее большинство (89%) покупателей квартир в ЖК «Центр-Сити» приобретают их для улучшения жилищных условий, а 11% – в инвестиционных целях. При этом деление по возрастному признаку свидетельствует, что не менее 50% квартир в ЖК «Центр-Сити» приобретается родителями для своих подросших (или подрастающих) детей.

Интересен также аспект исследования, посвященный мотивам приобретения. К примеру, 17% покупателей квартир в ЖК «Центр-Сити» выбрали этот объект потому, что живут рядом, еще для 17% главным мотивом стала общая концепция ЖК (архитектура, благоустройство, инфраструктура), 28% выбрали проект из-за планировок, отделки квартир и транспортной доступности, а для самой значительной части покупателей выбор был основан на соответствии проекта их бюджету (доля таких покупателей составила 38%).

И это вполне закономерно, если соотнести с ценообразованием в проекте ряд его уникальных преимуществ, считает **Ирина Доброхотова, председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой»**.

«В числе этих плюсов – расположение в ЦАО, статус жилья (в отличие от большинства расположенных в этой локации проектах), широкий набор объектов собственной инфраструктуры, развитая инфраструктура района и пешая доступность трех станций метро. При этом средняя цена квадратного метра 215 тыс. руб., а минимальный бюджет покупки – 5,7 млн», – резюмирует эксперт.

**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 2151n.chistyakova@best-novostroy.ru  |

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