**В Москве резко увеличилось предложение квартир бизнес- и премиум-класса**

*По данным Департамента консалтинга компании «БЕСТ-Новострой», за 2 квартал 2017 года общее количество лотов на реализации в сегментах бизнес- и премиум-класса выросло на 23%.*

По итогам I полугодия 2017 г. в экспозиции было представлено:

– 83 проекта, 182 корпуса, 15 218 лотов в жилых комплексах бизнес-класса общей площадью квартир свыше 1,2 млн кв. метров;

– 16 проектов, 24 корпуса, 1 585 лотов в новостройках премиум-класса общей площадью квартир более 179,6 тыс. кв. метров.

За истекший квартал рост показателя общей площади квартир в новостройках бизнес- и премиум-класса составил 22% и 25% соответственно. А за год (относительно 2 квартала 2016 года) объем предложения по общей площади квартир на реализации увеличился на 51% в сегменте бизнес-класса, а в премиум-классе – на 11%.

Существенное увеличение объема предложения в новостройках бизнес- и премиум-класса обусловлено не только выходом на рынок новых проектов и корпусов в рамках реализуемых комплексов, но и пополнением объема экспозиции за счет дополнительного пула лотов в ряде проектов. Во 2 квартале 2017 г. продажи стартовали в 5 новых проектах. Всего с начала года в этих сегментах на рынок вышло 8 жилых комплексов.

Новые проекты во втором квартале 2017:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| НАЗВАНИЕ ЖК | КЛАСС | ДЕВЕЛОПЕР | НАЧАЛО РЕАЛИЗАЦИИ |
| «Концепт House» |  Бизнес  |  «Концепт Инвест»  |  II квартал 2017 г.  |
| «Резиденции архитекторов» |  Бизнес  |  AFI Development  |  II квартал 2017 г.  |
| «Консул-Дом. Лидер на Ленинском» |  Бизнес  |  «Лидер Инвест»  |  II квартал 2017 г.  |
| «Западный порт. Кварталы на набережной» |  Бизнес  |  «Шатер Девелопмент»  |  II квартал 2017 г.  |
| «Васнецов Дом. Лидер на Масловке» |  Бизнес  |  «Лидер Инвест»  |  II квартал 2017 г.  |

При значительном увеличении объема экспозиции в рассматриваемых сегментах цены фактически оставались стабильными: во 2 квартале 2017 года средняя цена предложения за 1 кв. метр жилья в бизнес-классе составила 233 ,0 тыс. руб.(-1% относительно 1 квартала 2017 г.), а в премиум-классе – 433,4 тыс. руб. (+11% соответственно).

**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  |