****

**Сообщение в СМИ**

**11 марта 2015 года**

**Объем продаж жилой недвижимости в семейном спортивно-образовательном кластере «Олимпийская деревня Новогорск» в феврале 2015 года вырос в денежном выражении на 9%**

В феврале 2015 года, по сравнению с аналогичным периодом 2014 года, объем продаж жилой недвижимости в семейном спортивно-образовательном кластере «Олимпийская деревня Новогорск» «в деньгах» вырос на 9 %. Такой показатель, как количество сделок (продажи «в штуках») при этом снизился всего на 6%.

Дмитрий Котровский, партнер девелоперской компании «Химки Групп», отмечает: «Наглядная корреляция двух важнейших показателей, по которым оценивается эффективность продаж, обусловлена тем, что все жилые проекты в кластере либо построены, либо находятся на завершающем этапе строительства. Специфика реализации жилья на национальном рынке недвижимости даже при стабильной экономике такова, что наиболее доступные по цене лоты меньшего метража (одно-, двухкомнатные квартиры) всегда вымываются в первую очередь, ведь круг потенциальных покупателей таких квартир шире, а цена метра в начале строительства - ниже. Поэтому на финальном этапе в ассортименте у застройщиков остаются квартиры большей площади (трех-, четырёхкомнатные), которые всегда продаются дольше из-за более высокой стоимости лота (цена метра выше, а площадь – больше).

Нельзя не учитывать и конъюнктуру рынка. По оценкам аналитиков, в среднем по рынку проседание спроса составило от 15 до 40%. Кроме того, сегмент жилья бизнес-класса (как, впрочем, эконом и комфорт-классах) практически лишился ипотечных покупателей, их доля снизилась в три раза. В феврале прошлого года экономика была на подъеме, а игроки рынка реализовывали не только реальный, но инвестиционный спрос, поэтому увеличение в феврале 2015 года объема продаж в денежном выражении на 9% по отношению к февралю 2014 года позволяет говорить о том, что сегмент жилой недвижимости бизнес-класса с масштабной инфраструктурой, при грамотно выстроенных продажах и интегрированном маркетинге, реагирует на снижение спроса медленнее, чем, например, сегмент жилья эконом-класса, который на 80% зависим от ипотеки».

***«Химки Групп»*** *– флагман совершенно нового для нашей страны направления девелопмента. Наше призвание – это не только строительство и создание комфортного жилья, но и уникальной спортивно-образовательной инфраструктуры, повышающей уровень культурного и социального развития общества, а - главное - молодого поколения. При реализации наших проектов мы привлекаем в союзники профессиональных спортсменов, актеров, деятелей культуры – людей, чье кредо – быть истинными профессионалами, готовыми передать свое мастерство ученикам. Мы искренне верим, что именно такой девелопмент, направленный на совершенствование общества в целом, нужен сейчас нашей стране. «Химки Групп» реализует все свои проекты в соответствии с заявленными президентом России и губернатором Московской области новыми стандартами социально-ответственной застройки, без привлечения государственного финансирования.*

*Пресс-служба «Химки Групп»*

*Алла Аксёнова,*

*8-926-140-77-38*

*pr@himkigroup.ru*

*Allacat777@gmail.com*

*https://www.facebook.com/alla.axenova*