

Компания ТЕКТА GROUP – девелопер ЖК «Маяковский» – объявляет об очередном повышении цен в проекте. Средняя стоимость квадратного метра во всех находящихся в продаже квартирах выросла на 0,3%. В зависимости от конкретного объекта бюджет покупки увеличился на 0,8-1,6%, а самые доступные квартиры подорожали в среднем на 4,5%. В жилом комплексе бизнес-класса «Маяковский» на 0,3% выросла цена на все типы квартир в продаже. Таким образом, с начала 2018 года цены на жилье в «Маяковском» увеличились на 3,8%. В целом со старта реализации проекта цена за «квадрат» во всех квартирах увеличилась на 17%. По итогам планового увеличения цен в ЖК «Маяковский» минимальный бюджет покупки однокомнатной квартиры вырос на 2,9%, двухкомнатной – на 7%, трехкомнатной – на 3,5%. В натуральном выражении самые доступные квартиры в комплексе прибавили в цене в среднем по 450 тыс. рублей. При этом бюджет покупки данных объектов вырос на 4,5%. Таким образом, минимальная стоимость однокомнатной квартиры в ЖК «Маяковский» составила 7,2 млн рублей за 40,1 кв. м, двухкомнатной – 10,7 млн рублей за 60,9 кв. м, трехкомнатной – 14,7 млн рублей за 84,6 кв. м. «Сегодня покупатели нередко ориентируются на минимальные бюджеты покупки в силу финансовых соображений, – комментирует Роман Сычев, генеральный директор ТЕКТА GROUP. – Таким клиентам, как показывает практика, требуется больше времени на принятие решения, чем другим. Данные покупатели рискуют прогадать, потому что быстрее всего растут расценки именно на самые доступные квартиры. Такая особенность делает недорогие квартиры привлекательными для инвесторов. Приведу один пример: в начале года самая доступная однокомнатная квартира в «Маяковском» стоила 6,5 млн рублей. Сейчас ее бюджет покупки вырос до 7,2 млн рублей». «Примечательно, что девелопер проекта «Маяковский» не отказался от повышения цен в мае, как это делает большинство застройщиков, – говорит Мария Литинецкая, управляющий партнер компании «Метриум», участник партнерской сети CBRE. – Обычно в начале и середине этого месяца, когда начинается период праздников, спрос резко сокращается, так как многие потенциальные клиенты отдыхают или уезжают в отпуск. В это время девелоперы стремятся сохранить расценки без изменений, чтобы не повредить снижающимся темпам продаж. Если же цены все-таки повышаются, то это означает, что спрос в проекте не только высок, но и стабилен, то есть почти не реагирует на сезонные колебания».