

# ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР





Корреспондент **ДН** исследовал **ПОДМОСКОВНЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ ЭКОНОМКЛАССА** в поисках надежного девелопера.

**К**аким образом узнать, у кого сегодня можно безбоязненно покупать новостройку? Вопрос, который часто задают многим журналистам, пишущим о недвижимости, рассчитывая на их знание рынка. Задают, потому что слишком раскручена и все еще актуальна тема «обманутых дольщиков» и «замороженных» объектов в столице и области. Спрашивают, потому что хотят быть уверенны, что смогут въехать и жить в своей квартире, в новом, достроенном доме.

Вот и меня спрашивают — и в последнее время все чаще о подмосковных микрорайонах. Я стараюсь отвечать без конкретики, чтобы не брать на себя ответственность, и до сих пор у меня это неплохо получалось. Говорил: «покупать лучше непосредственно у застройщика» или «у компании должна быть хорошая репутация». Но когда соседка стала задавать мне этот вопрос чуть ли не вместо приветствия, я решил разобраться в теме подробнее. Следующее утро начал с обзвона знакомых риэлторов и выяснения, кому же из сегодняшних девелоперов можно доверять? Кто смог пройти тяжелые кризисные времена и не просто не потерять лица, а, возможно, и вырасти, развить, увеличить количество проектов и объемы вводимых квадратных метров.

Уже из первых полученных данных начала складываться следующая картина. В столице объемы нового строительства, по сравнению с 2007 годом, упали почти в два раза. В Московской области все рисуется в более светлых тонах: регион по-прежнему удерживает первое место по годовым показателям ввода нового жилья, хотя и снизил эти цифры приблизительно на 10%.

Но что интересно — если в Москве главные действующие лица остались практически теми же, то в Подмоскovie определились новые лидеры. На первые роли вышли компании, которые смогли быстрее других адаптироваться к новым условиям, предложив современным покупателям продукт с необходимым набором потребительских характеристик по актуальным ценам.

К примеру, уверенные лидирующие позиции занимает Группа ком-

паний «Мортон», которая большинством профессионалов рынка обязательно упоминается сегодня в числе наиболее известных девелоперов Московского региона. Эксперты портала 1dom.ru сегодня называют ее крупнейшим по объемам строящегося и сдаваемого в эксплуатацию жилья подмосковным застройщиком. Такая характеристика основана на цифрах: с декабря прошлого года в городском округе Балашиха введены в эксплуатацию десять корпусов микрорайона «Щитниково», два дома в «Жемчужине Балашихи», новый корпус в микрорайоне «1 Мая», в г. Железнодорожном — три корпуса микрорайона «Южное Кучино». То есть ГК «Мортон» за семь ме-

Компания.....	ГК «МОРТОН»
Телефон.....	+7 (495) 921-22-21
Сайт.....	www.morton.ru
E-mail.....	info@morton.ru

Соотношение количества готовых домов и объектов в работе, кстати говоря, было одним из важнейших для меня показателей при выборе кандидата для рекомендации в отношении приобретения квартиры в новостройке. Вторым фактором являлось наличие в проектах социальной инфраструктуры. И в этом плане удалось найти своего лидера. Точнее говоря, он оказался тем же самым.

Абсолютно все опрошенные мною риэлторы, занимающиеся реализа-

Лидирующие позиции занимает **Группа компаний «Мортон»**, которая большинством профессионалов обязательно упоминается сегодня в числе наиболее **известных девелоперов** Московского региона

цией новостроек в столице и области, в один голос заявляют: покупать нужно у того, кто реально строит. Сославшись на их компетентное мнение, которое полностью разделяю, я рекомендовал соседке обратить внимание на цифры, которые получились в результате моего исследования. Уверен, что она сделает правильный выбор. ■

сцев сдала более 200 тыс. м<sup>2</sup> жилья. Объемы строящихся объектов тоже впечатляют: сегодня компания реализует 11 микрорайонов, два из них стартовали в этом году — это «Солнцево-Парк» в Ленинском районе и малоэтажный микрорайон «Сакраменто» в г.о. Балашиха, суммарная площадь жилья в этих проектах составляет около 600 тыс. м<sup>2</sup>.

