



ФОТО: PR

Элитная недвижимость

«Золотая миля» покрылась патиной — **с. 118**

Комплексное премиум-освоение
территорий — **с. 121**

Объекты с родословной — **с. 122**

Высокобюджетное жилье как инвестиция — **с. 124**

ПАРТНЕРЫ ПРОЕКТА



Реклама

Элита просится во двор

Текст: **Наталья Павлова-Каткова**

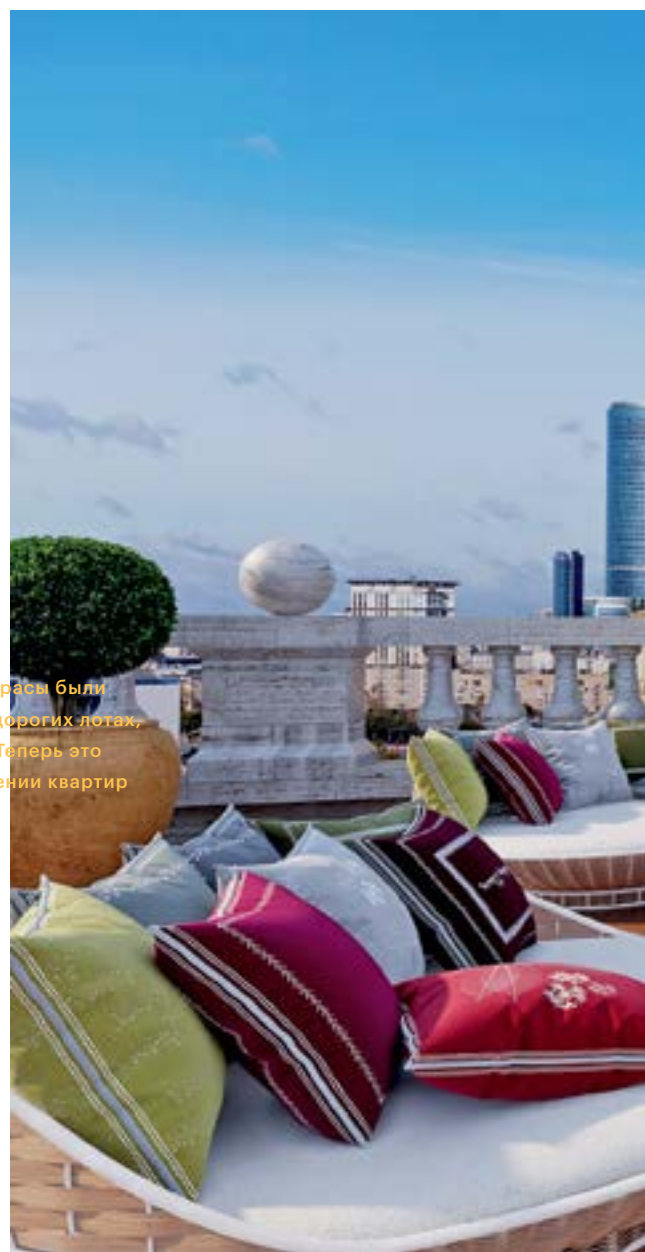
Представления об элитном жилье меняются куда быстрее, чем кажется на первый взгляд. Обитатели высокобюджетной недвижимости отныне не стремятся принимать гостей у себя в квартире, более активно используют террасы, придомовую территорию и общие пространства внутри дома.

Не «милей» единой

Престижные в столице места проживания давно уже не ограничиваются «золотой милей», расположенной в треугольнике между Пречистенкой и одноименной ей набережной Москвы-реки. Исключительно этой локацией сейчас интересуются разве что некоторые приезжие из регионов, чьи представления об элитном сегменте сильно устарели. «Звонит покупатель, скажем, из Владивостока или Тюмени и говорит: хочу только Остоженку», — рассказывает генеральный директор риелторского агентства Tweed Ирина Могилатова. — А что ему делать на Остоженке, если у него четверо детей, а там нет ни школ, ни зелени? Известно, что социальная инфраструктура и парки — слабые места «золотой мили». При этом он ищет жилой комплекс на Остоженке просто потому, что ему кто-то давным-давно сказал, что жить надо именно там».

Остоженку и ее окрестности, впрочем, по-прежнему готовы рассматривать многие, но лишь как один из вариантов. Тем более что

До недавнего времени террасы были доступны только в самых дорогих домах, в основном в пентхаусах. Теперь это возможно и при приобретении квартир площадью от 110 кв. м



выбор велик: на рынке затоваривание. «Сейчас в центре Москвы своих покупателей достаточно долго ищут такие высококлассные, готовые к заселению клубные дома, которые раньше даже не рекламировались, потому что расходились по ограниченному кругу лиц еще на начальном этапе проекта», — утверждает директор департамента продаж компании KR Properties Игорь Быченко.

Располагаться элитные дома могут практически где угодно, а самые подходящие для элитки точки были опробованы еще на заре становления рынка, в 1995–1997 годах. «Девелоперам в большинстве случаев удалось угадать — карта престижных районов с тех пор не сильно изменилась, — говорит управляющий партнер компании Point Estate Павел Трейвас. — «Тест на элитность» не прошли, пожалуй, только Сокольники (одни из первых элитных домов были построены на улицах Маленковской, Большой Остроумовской, Короленко, Большой Красносельской). В остальных районах элитное строительство успешно продолжилось — изменились только его плотность, качество и архитектурный стиль».

По количеству новых предложений лидируют часть Хамовников, расположенная за пределами Садового кольца, а также

\$12 667

составила средняя цена квадратного метра в элитных московских новостройках по итогам первого квартала 2017 года, согласно данным Point Estate



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

Замоскворечье. Им в спину дышат Пресненский район и Якиманка, которые по стоимости квартир могут дать фору Остоженке. Остальные локации Центрального округа пока отстают, но совсем ненамного.

Изгнание гостей

Если элитные локации в целом остались прежними, хотя и поменялись местами в рейтинге популярности, то с потребительскими свойствами самого жилья произошли куда более серьезные метаморфозы. Довольно долго на рынке господствовала тяга к гигантомании, всему золотому, блестящему, необычному. Переломить эту тенденцию довольно долго не удалось ни иностранным компаниям, ориентированным на экспатов, ни девелоперам, вопреки своей воле потакающим капризам покупателей. А капризы

могли быть самыми разными. «Одному из клиентов, например, нужен был трехэтажный гараж со стеклянными витринами —

Стоимость элитного жилья в Москве на заре становления рынка недвижимости*

Название/расположение жилого комплекса	Цена, \$/кв. м
Молочный пер., д. 11**	5000
«Опера Хаус»***	3500
Сеченовский пер., д. 3	3000–5000
Сеченовский пер., д. 2/4	2700
Зачатьевский пер., д. 19	2700
«Золотые ключи»**	2100–2300

* До кризиса 1998 года.

** Квартиры продавались с готовой отделкой.

*** Дом к тому моменту был практически достроен и наполовину продан.

Источник: Point Estate

чтобы хвастаться перед соседями своей коллекцией авто», — вспоминает директор по городской и загородной недвижимости компании Knight Frank Алексей Трещев.

Но в какой-то момент жилье из маркера, демонстрирующего статус, стало превращаться в то, чем оно и должно являться, — территорию для личной жизни. «Люди все меньше принимают у себя дома гостей и стараются организовать домашнее пространство, ориентируясь лишь на собственные потребности и интересы своих детей (удобные детские, дополнительные спальни для нянь, игровые комнаты), — говорит директор департамента жилой недвижимости Penny Lane Realty Сергей Колосницын. — Одновременно возрос интерес к эксплуатируемым кровлям и террасам, где люди обустривают патио-зону. Такой подход — это естественное продолжение подсудного желания «вытеснить» гостей с «жилой» территории. Если уж принимать их, то на такой импровизированной террасе».

Некоторые девелоперы уловили «террасный тренд» и развили его в своих проектах. «Мы заметили повышенный интерес клиентов к такому продукту при реализации Barrin House, где квартиры с террасами были распроданы буквально на старте продаж, — рассказывает первый заместитель генерального директора компании «Донстрой» Ирина Прачева. — При проектировании нашего нового проекта в сегменте de luxe — «Жизнь на Плющихе» мы специально предусмотрели столь популярную опцию даже в достаточно компактных по меркам элитного рынка квартирах. Это фактически новый формат городской недвижимости: если до недавнего времени террасы были доступны только в самых дорогих лотах, в основном в пентхаусах, то теперь это возможно и при приобретении квартир площадью от 110 кв. м».

Если террасы отсутствуют или звать посторонних не хочется даже туда, есть другой вариант. Речь идет об общих территориях внутри дома, которые превратились в пространства для встреч и отдыха. Входные группы и холлы теперь принято делать свободными, полными света и воздуха. Их нельзя загромождать предметами интерьера, а основной акцент перенесен на эксклюзивные материалы отделки и нестандартные элементы дизайна, превращающиеся в арт-объекты. Показательный пример — клубный особняк «Кленовый ДОМ». Его лаунж-зона — это огромное светлое пространство с семиметровыми потолками, в отделке использованы древесина и нату-

ральный мрамор, а смысловым центром является эффектная стойка ресепшен с кленовым деревом.

Прийти ко двору

Еще одна интересная тенденция: минимизировав присутствие гостей в квартирах, обитатели элитной недвижимости и сами устремились за пределы личного пространства. И не только в холлы при входных группах, но и на придомовую территорию. Поэтому ее наличие и правильное обустройство стало одним из важных факторов при выборе дома. «Внутри Садового кольца существует дефицит домов с собственным внутренним двором и территорией, — рассказывает Игорь Быченко. — Зная об этом и понимая удобство таких зон для жителей, KR Properties уделяет данному аспекту много внимания. Например, именно наличие внутреннего двора в проекте «Клубный дом Derge на Петровском бульваре» стало одним из его существенных преимуществ».

Непременное желание видеть рядом со своим домом привлекательный двор поставило точку в стародавнем споре о том, имеет ли право считаться элитным объект на несколько сотен квартир. Теперь, когда основная активность жителей перетекла в общие пространства, уж точно имеет. Потому что лишь в этом случае территория получается большой и дает возможность воплотить все те опции, которые хотели бы видеть покупатели. Единственный скользкий момент — безопасность. «Очень богатые люди по-прежнему предъявляют высокие требования к объекту с точки зрения безопасности: камерность, наличие нескольких лифтов и входных групп, ширину подъезда для автомобиля, — говорит Алексей Трещев. — Они действительно обращают внимание на планировку придомовой территории, которая позволяла бы сделать наиболее коротким путь до подъезда. Но чем больше дом, чем обширнее его территория, тем сложнее этого добиться. Пока идеального решения этой проблемы не найдено, но, возможно, все еще впереди».

Индивидуальный подход

Общие для рынка тенденции не отменяют индивидуальных запросов покупателей элитного жилья. Девелоперы и риелторы и сегодня сталкиваются с весьма неожиданными пожеланиями со стороны покупателей. «Несколько дней назад к нам в компанию позвонил покупатель и поинтересовался, можем ли мы найти ему квартиру, в которую поместится джакузи площадью 15 кв. м, — рассказывает Павел Трейвас. — А на замечание нашего менеджера, что такое огромное джакузи можно поставить только в строящийся дом, предложил его распилить, занести, а потом сварить».

Удовлетворить подобные пожелания в некоторых случаях все же удается. «У нас был клиент, который был готов выкупить большие площади на двух этажах элитной новостройки с условием, что застройщик сделает к его квартире отдельный лифт, — вспоминает председатель совета директоров компании Kalinka Group Екатерина Румянцева. — Хотя застройщик не пошел на условия клиента, квартиру с индивидуальным лифтом нашлась в другом жилом комплексе. «Хеппи-эндом закончилась история еще одного покупателя, который рассматривал покупку квартиры на Смоленском бульваре, где мечтал сделать суперкамин, причем не на последнем этаже, а на средних этажах здания, где дымоход не был предусмотрен проектом».

«Основной акцент сегодня делается на комфорте и качестве жизни»



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

В чем преимущества проектов комплексного освоения территорий и как создать у их жителей чувство защищенности, РБК+ рассказал руководитель комплекса продаж и маркетинга компании «Лидер Инвест» Дмитрий Коробейкин.

— К элитному жилью покупатели предъявляют высокие требования. Можно ли сказать, что эти стандарты распространяются и на другие сегменты рынка?

— Рынок недвижимости очень быстро развивается, и покупатели становятся все более грамотными и требовательными. И если были времена, когда девелопер мог просто предложить клиенту красивый, качественный дом с хорошей локацией и назвать его элитным, при этом не стараясь до конца соблюсти стандарты данного сегмента, то сегодня этого уже недостаточно. Объект должен обладать абсолютно всеми характеристиками, присущими сегменту высококлассного жилья: как минимум удобным местоположением, насыщенной и неординарной инфраструктурой, благоустроенной

территорией, хорошей обеспеченностью машино-местами. Основной акцент делается на комфорте и качестве жизни — разнообразии и удобстве планировок, красоте архитектуры, уровне технологического оснащения и инженерии.

Причем многое из перечисленного сегодня актуально не только для элитного жилья. Например, высококачественные инженерные системы используются в домах и бизнес-, и комфорт-класса. А строительство по авторским архитектурным проектам стало нормой даже для проектов комфорт-класса.

— Какие важные тренды на рынке жилья вы можете выделить?

— Главная тенденция последних лет — выход на рынок большого количества проектов комплексного освоения территорий. Наша компания тоже планирует в этом году приступить к комплексным проектам «Нагатино» и «Лобачевского, 120».

Комплексная застройка предоставляет жителям целый спектр важнейших преимуществ. В отличие от точечных проектов, которые «вписываются» в существующую инфраструктуру района, в комплексных инфраструктура создается самим девелопером с нуля и тщательно прорабатывается. При реализации таких проектов сразу создается удобная дорожная сеть, строятся достаточное количество школ, детских садов, магазинов, паркингов и т.д. Конечно, комплексные проекты имеют долгий срок реализации, и это своего рода инвестиция в будущее — освоение территории происходит постепенно. Но это качественно иной, высококомфортный образ жизни.

— Почему эти проекты получили распространение в последние годы?

— Сегодня в Москве большое количество территорий занято промзонами — отжившими свое неконкурентоспособными предприятиями. И наилучшим использованием этой земли является комплексная застройка. Причем при реновации помимо строительства жилья и продуманной, насыщенной инфраструктуры на осваиваемой территории также проводится целый спектр мероприятий по улучшению экологической ситуации. Кроме того, создается большое число новых мест приложения труда, порой в разы превышающее количество рабочих мест, которое было на предприятии до его вывода.

— Сегодня много говорят о качественной городской среде? Что это для вас?

— Одним из признаков качественной городской среды является то, что живущий в ней человек ощущает себя в безопасности. В прошлом нашей страны было много позитивных вещей, которые, к сожалению, не все перетекли в настоящее, — во многих современных районах жители сегодня не могут чувствовать себя полностью защищенными. А новые проекты комплексного освоения территорий позволяют обеспечить им этот важный атрибут жизни.

При реализации комплексных проектов для нас очень важен аспект формирования дружелюбной социально однородной среды, где приятно жить, растить детей, работать и отдыхать. С этой целью мы планируем работать во многих направлениях. В частности, развивать идею создания сообществ жителей, например, на основе использования современных средств коммуникации, с помощью которых люди смогут знакомиться и общаться. Когда человек является участником такого сообщества, он чувствует себя интегрированным в доброжелательную среду с новым качеством жизни, более защищенным и уверенным в будущем.

Возрождение традиций

Текст: Владимир Миронов

Застройщики элитного жилья используют исторические факты для усиления бренда проектов.

Сохранение архитектурного наследия — одна из основ градостроительной философии любого города с давней историей, что, конечно же, актуально и для Москвы. Многие исторические особняки, доходные дома в российской столице превращаются в элитное жилье и престижные офисы. Сохраняя исторический внешний вид, внутри эти здания становятся современными объектами с высоким уровнем сервиса и комфорта, оснащаются технологиями «умного» дома, новейшими инженерными системами.

В результате выигрывают все. «Для города проекты реконструкции исторических зданий имеют очень высокую ценность: сохраняется целостность существующей застройки, не нарушается исторический контекст. А качественно проведенные реставрационные работы только усиливают связь с прошлым», — говорит управляющий партнер Savills в России Дмитрий Халин.

Для состоятельных покупателей элитной недвижимости реконструированные исторические объекты интересны своим местоположением, поскольку здания, как правило, расположены в престижных районах, в центре города. Кроме того, многие покупатели ценят их за эксклюзивность. «Старинные дома имеют неповторимую архитектуру и уникальный внешний облик, что выгодно отличает их от новостроек. Многим покупателям хочется приблизиться к истории, почувствовать себя наследниками предыдущих поколений аристократов или купцов, живших или работавших в том или ином историческом месте», — приводит свои аргументы директор по городской и загородной недвижимости компании Knight Frank Алексей Трещев. По его словам, реконструкция исторических зданий — это сложный процесс как с технической, так и с юридической точки зрения. Про-



Покупатели элитной недвижимости ценят реконструированные исторические объекты за их эксклюзивность

ект реконструкции исторического здания — своеобразный «знак качества», считает Дмитрий Халин. «Многие известные компании именно на таких проектах создавали себе репутацию серьезных игроков в премиальном сегменте».

Причем профильные застройщики сейчас стараются более корректно работать с историческим материалом, чем их предшественники из нулевых годов. «При реализации проекта реновации исторической застройки сохранение существующего морфотипа градостроительной среды для нормального девелопера является одним из приоритетов. Если мы что-то достраиваем или расширяем, то обязательно анализируем, как эти дополнения будут вписываться в контекст окружающего городского ландшафта, как отразятся на инфраструктуре», — говорит директор по девелопменту и развитию лофт-проектов KR Properties Александр Подусков.

Еще одним важным моментом, по словам Дмитрия Халина, является то, что у компаний, которые занимаются восстановлением старинных зданий, нет необходимости что-то изобретать в плане архитектуры. У девелопера уже есть проект, который был создан великими мастерами сто—двести или даже



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

больше лет назад. Их авторитет изначально повышает статус объекта, который обретает новую жизнь в наши дни. «Исторический бренд» может помочь заработать известность даже начинающей на данном рынке компании», — говорит риелтор.

Также на репутацию дома часто работают исторические факты, связывающие его с известными людьми. Например, в маркетинговом продвижении проекта «Пречистенка, 13» (бывший доходный дом Рекка) раньше непременно упоминался тот факт, что в здании, построенном в начале XX века Густавом Гельрихом, в свое время жила семья Фаберже, а Михаил Булгаков описывал дом в произведениях «Собачье сердце» и «Мастер и Маргарита».

«Дом со львами» на Малой Молчановке, 8, который был построен в 1914 году по проекту Ивана Кондратенко для домовладелицы Гор-

дон, получил свое название благодаря двум скульптурам львов с геральдическими щитами около входа с тремя крупными фасадными арочными нишами. При этом когда после реконструкции в данном доме велись активные продажи элитных площадей, брокеры делали акцент на том, что в свое время здесь жил Алексей Толстой, бывали Сергей Есенин, Марина Цветаева и другие известные люди.

Однако высшим пилотажем, как говорят участники рынка, является реальное использование исторического лейтмотива в концепции обновленного проекта. Конечно, это возможно не во всех случаях. Но иногда девелоперам удается находить уникальные объекты, где сохранившиеся элементы исторической застройки можно выгодно обыграть в концепции проекта реконструкции.

В качестве примера можно привести проект «Клубный дом Дегре на Петровском бульваре». В этом проекте компания KR Properties не только восстанавливает историческое здание, но и воссоздает первоначальный замысел великого архитектора Романа Клейна, авторству которого принадлежат такие известные архитектурные доминанты, как здания ЦУМа, Музея изобразительных искусств имени Пушкина, театра «Современник».

История дома Дегре связана с воевавшим в наполеоновской армии французским капитаном, который был ранен под Бородино, лечился в русском госпитале, а потом женился на выходящей его сестре милосердия Анне Рисс, также имеющей французские корни. «В доходном доме на Петровке, принадлежавшем семье Анны Рисс, Камилл Дегре, как истинный француз, решил открыть собственное дело по торговле вином», — рассказывает Александр Подусков. Дом Дегре очень быстро превратился в популярное место у московских ценителей вина. В таком качестве он упоминается в произведениях Гиляровского, Льва Толстого, Чехова. Помимо доходного дома, в появившейся рядом двухэтажной части был открыт фирменный «Магазин иностранных вин и гавайских сигар, поставщика высшего двора К.Ф. Дегре».

В конце XIX века старое здание было перестроено по проекту архитектора Романа Клейна. Изначально подразумевалось, что это будет четырехэтажное здание, однако выделенных средств хватило только на два этажа. При этом здание было сильно перестроено в 1950-е годы, утратив первоначальный облик.

«В рамках проекта «Клубный дом Дегре на Петровском бульваре» мы хотим восстановить архитектурный облик здания именно в том виде, как это видел Р. Клейн, воссоздать его историческую атмосферу и вернуть ее москвичам. Настоящим подарком в этом смысле стали сохранившиеся оригинальные эскизы фасадов маэстро, что позволяет нам спустя более чем столетие с момента создания первоначального проекта наконец реализовать его полностью. После реновации здесь появится четырехэтажный элитный дом с апартаментами и квартирами. Естественно, мы не могли обойти стороной исторический бренд «Дегре», сохранив в маркетинговой концепции тему французского вина. Полностью сохранившиеся винные подвалы в этом смысле дают нам необходимую основу для создания аутентичной атмосферы», — говорит Александр Подусков.

Винные погреба возведены в готическом стиле — с арочными сводами. Их площадь позволила девелоперу не только «защитить» под землей все технические помещения и оборудование для централизованных инженерных систем, но и оборудовать там парковку в историческом стиле на 40 автомобилей. В качестве «вишенки на торт» авторы концепции включили в поземную часть винотеку и кофейню, где, по их замыслу, смогут собираться жильцы дома и все московские ценители изысканного хмельного напитка.

«Покупатель элитной недвижимости смотрит на сделку как инвестор»

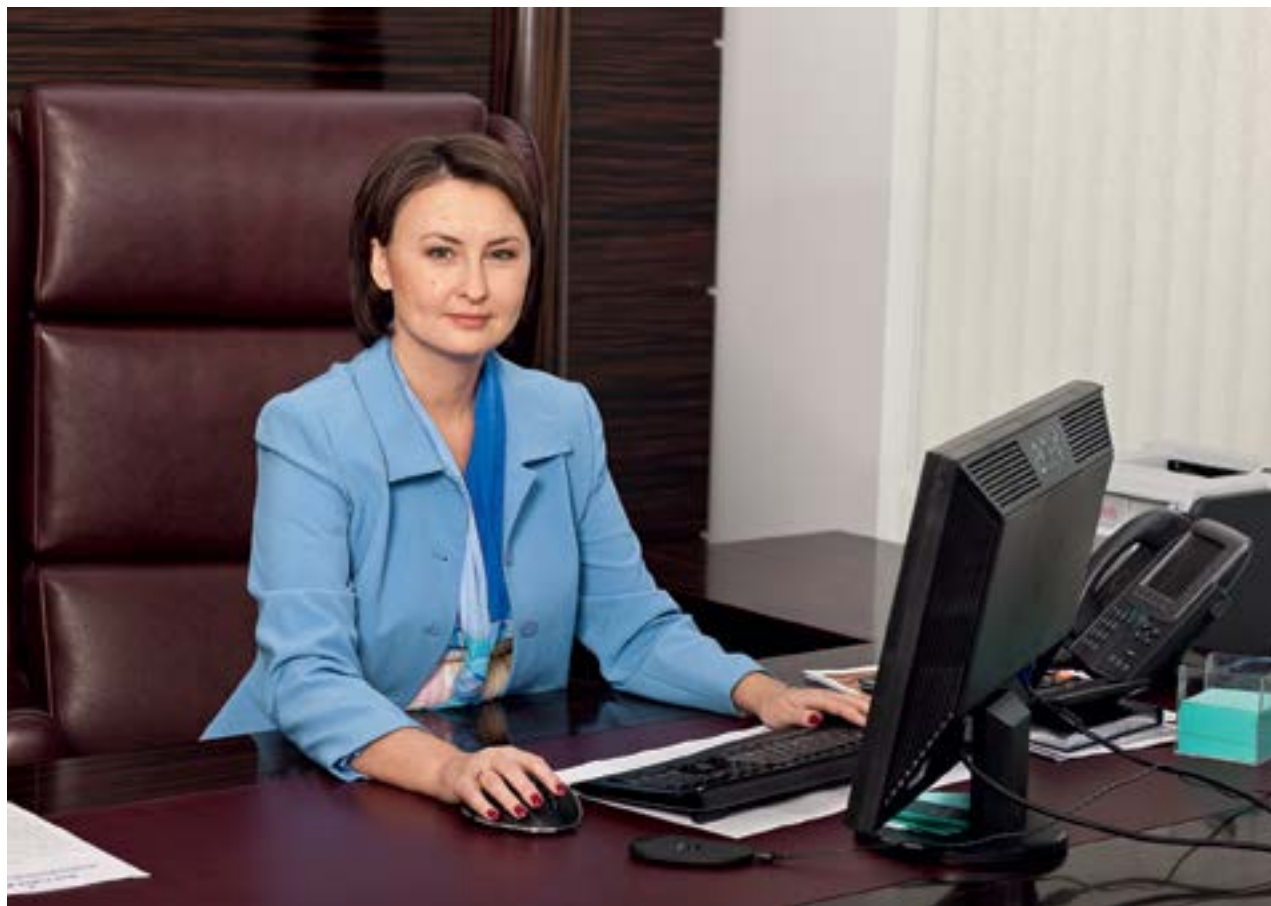


ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

О том, насколько легко сегодня выбрать квартиру на элитном рынке, нужны ли клиентам квартиры с отделкой и каков минимальный бюджет покупки, в интервью РБК+ рассказала генеральный директор компании «Донстрой» Алена Дерябина.

— Аналитики зафиксировали, что к концу первого квартала объем предложения на рынке элитных новостроек Москвы достиг исторического максимума. На ваш взгляд, нет ли на рынке перенасыщения?

— Согласно, элитной недвижимости сегодня много, и новые проекты выходят на рынок достаточно активно. Для покупателей это хорошо: больше выбор, больше разнообразия. К тому же в новых проектах на старте строительства предлагаются привлекательные цены, а ценовой фактор был и остается важным: покупатель элитной недвижимости на любую сделку смотрит с точки зрения инвестора и оценивает ее инвестиционный потенциал, даже если приобретает квартиру для личного пользования. Но при всем богатстве выбора подобрать квартиру, идеально подходящую под требования конкретного клиента, сложно — это вам скажет любой риелтор, работающий в высокобюджетном сегменте. Во-первых, требования растут и меняются. Во-вторых, в любом проекте наиболее ликвидное и интересное предложение быстро вымывается. Так что если у клиента специфичный запрос — например, он хочет не очень большую квартиру с откры-

той террасой, деревянным камином и определенными видами из окон, то чем раньше он к нам придет, тем выше вероятность, что ему будет из чего выбирать. А у той аудитории, о которой мы говорим, каждый запрос можно назвать специфичным — у каждого свои индивидуальные предпочтения, вкусы, образ жизни, и ни о каких компромиссах речи быть не может.

— Хотите сказать, что богатый ассортимент предложения не делает выбор более легким?

— Это слишком парадоксальное высказывание, но доля истины в нем есть. К тому же большой ассортимент еще не значит качественный. На рынке еще достаточно много примеров, когда, например, дом всем хорош, но не имеет паркинга. Или в нем спланированы слишком большие квартиры, в то время как клиенты сегодня очень рациональны и не хотят переплачивать за лишние метры. Поэтому, мне кажется, говорить о перенасыщении этого сегмента рано.

С другой стороны, большой объем предложения повышает конкуренцию среди девелоперов и заставляет всех нас работать над качеством продукта. Из года в год, от проекта к проекту мы поднимаем планку: развиваем то, что вызвало симпатии у наших клиентов, отказываемся от лишнего, добавляем все новое, к чему успел прийти рынок и что подсказывает нам наша профессиональная интуиция.

— В жилье комфорт- и бизнес-класса набирают популярность квартиры с готовой отделкой. Есть ли такой тренд в высокобюджетных сегментах?

— Мы постоянно изучаем предпочтения наших покупателей и фиксируем стабильный интерес к квартирам с отделкой. В основном этот продукт пользуется популярностью в бизнес-классе — там 32% клиентов готовы рассмотреть приобретение квартиры с отделкой. Но и в более высоких сегментах интерес к такому формату есть — это отмечают 21% клиентов в сегменте премиум и 18,5% в классе люкс. В первую очередь это удобный вариант для тех, кто покупает квартиру как

второе жилье, например в дополнение к загородному дому или для сдачи в аренду.

Поэтому мы предложили нашим клиентам такой продукт в клубном доме Smolensky De Luxe. Выбрали пять апартаментов и пригласили известного архитектора Бориса Уборевича-Боровского разработать для каждого индивидуальный дизайн-проект. Причем это не только отделка, но и полная меблировка, светильники, текстильный декор... То есть покупателю не нужно тратить время и дополнительные деньги на дизайнера, покупку каких-то элементов интерьера — он получает абсолютно готовую к проживанию квартиру.

— С каким бюджетом можно начинать рассматривать предложения на высокобюджетном рынке недвижимости столицы?

— Все зависит от конкретного запроса клиента: какой район его интересует, рассматривает он готовое жилье или готов купить квартиру в строящемся объекте. В последнем случае можно приобрести очень качественный объект с достаточно скромным бюджетом. Например, стоимость квартир в нашем премиальном комплексе «Суббота» сегодня начинается от 17 млн руб., а это дом на Белорусской, с потрясающей архитектурой в стиле «советский ампи́р», натуральным камнем на фасадах и мрамором в интерьерах, огромным зеленым внутренним двором с фонтаном. Очевидно, что к завершению строительства купить в нем квартиру за такие деньги будет невозможно. Для сравнения: в нашем полностью готовом комплексе аналогичного класса «Долина Сетунь» цены сегодня стартуют от 32 млн руб. И это абсолютно адекватная цена для объекта с такой локацией и такого качества: дом стоит прямо на границе природного заповедника реки Сетунь, фасады целиком отделаны мрамором, во входных группах — полутораметровые венецианские люстры ручной работы.

— А есть возможности минимизировать бюджет?

— Я бы рекомендовала присматриваться к акциям, которые иногда проводят девелоперы. Даже в готовом доме в центре застройщику может быть выгодно предложить на оставшийся небольшой пул квартир существенные скидки, чтобы закрыть продажи. В частности, мы сейчас реализуем такую программу по ряду готовых домов класса премиум и люкс. С учетом того что «Донстрой» крайне редко использует в своей маркетинговой политике такой инструмент, как скидки, это предложение стало для наших клиентов действительно уникальным.

— Есть ли у вас сейчас в работе новые проекты в центре, ждать ли в этом году элитных новинок от «Донстроя»?

— Обязательно ждать. Сегодня у нас в работе большой пул проектов общей площадью более 4 млн кв. м, в том числе в нем имеются проекты в сегменте люкс. Как минимум один из них мы представим рынку уже в текущем году — это будет небольшой и очень красивый дом рядом с нашим премиальным комплексом «Суббота».

РБК+ «ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ» (18+)

Тематическое приложение к журналу «РБК» является неотъемлемой частью журнала «РБК» №6/2017. Распространяется в составе журнала. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+. Партнеры: АО «Дон-Строй Инвест», ЗАО «КР Пропертиз», АО «Лидер-Инвест».

Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова
Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова
Шеф-редактор печатной версии РБК+: Юрий Львов
Редактор РБК+ «Элитная недвижимость»: Елена Новомлинская
Выпускающий редактор: Андрей Уткин

Дизайнер: Дмитрий Иванов
Фоторедактор: Алена Кондюрина
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

Главный редактор журнала «РБК»: Валерий Владимирович Игуменов

Рекламная служба:
(495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК: Анна Батыгина
Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина

Директор по производству: Надежда Фомина

Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1