

Недвижимость

ПАРТНЕР ПРОЕКТА

ПОКЛОННАЯ 9



VICTORY PARK
RESIDENCES

* Девелопер ANT Development. Застройщики:
ООО «Специализированный застройщик «Поклонная»,
ООО «Специализированный застройщик «Фонченко»
Проектная декларация на сайте дом.рф Реклама

РЫНОЧНЫЙ РАСКЛАД | Последствием самоизоляции стало увеличение запросов на элитную недвижимость большой площади

Совокупный **РОСТ** цен на элитное жилье до конца года составит 5–7%, **ПРОГНОЗИРУЮТ** эксперты. А покупатель квартир в этом **СЕКМЕНТЕ** теперь не обязательно сырьевой магнат или крупный чиновник.

Правила квадратного метра в пандемию



фото: Getty Images Russia

ОКСАНА САМБОРСКАЯ

По данным международной консалтинговой компании Knight Frank, в первом полугодии 2020-го число сделок с элитной недвижимостью сократилось на треть по сравнению с этим же периодом

2019 года, а цены выросли на 7% и составили 864 тыс. руб. за 1 кв. м в среднем по рынку.

В элитном сегменте к концу первого полугодия цена достигла 1,25 млн руб. за 1 кв. м (плюс 8% с начала года), в премиум-классе — 642 тыс. руб. (плюс 6% с начала года).

«Несмотря на рост количества поступающих запросов

на приобретение жилья в карантинные месяцы, только часть из них конвертировалась в сделки, — рассказывает Андрей Соловьев, директор департамента городской недвижимости Knight Frank. — Сначала на это повлияли ограничения в работе МФЦ и Росреестра, невозможность проведения показов, затем

неготовность покупателей заключать сделки удаленно.

В сравнении с другими сегментами недвижимости квартиры класса DeLuxe в период пандемии невозможно было продать онлайн. Продукт такого уровня не покупают дистанционно, подтверждает общую тенденцию Дмитрий Новиков, руководитель продаж проек-

та «Малая Бронная 15» девелоперской компании Realty4Sale. «Однако после затишья, когда все уже вернулось к жизни, активность резко возросла: возобновились показы, встречи с клиентами и продажи лотов. До этого были предположения, что пандемия приведет

Рыночный расклад

← 1 к снижению цен, но этого не произошло: недвижимость такого уровня не дешевеет», — добавляет эксперт.

МИНУС ОНЛАЙН

Рынок действительно заметно оживился в июне-июле и начал активно нагонять упущенное время, подтверждает Жанна Шевченко, директор по маркетингу и продажам компании «Страна Девелопмент». По словам эксперта, в августе наблюдался стабильный рост спроса на квартиры и апартаменты стоимостью от 60 млн руб. В августе прошло 114 сделок в таком бюджете, что на 21% больше, чем в июле этого года, и почти в полтора раза больше, чем в августе 2019-го, ссылается Жанна Шевченко на данные компании Savills. Более того, впервые с начала 2020-го купили больше ста лотов.

ПЛЮС НОВАЯ АУДИТОРИЯ

Изменился и портрет приобретателя премиум-жилья. Возник новый поток покупателей из выигравших из-за пандемии отраслей, таких как ИТ-индустрия, говорит Булат Шакиров, управляющий директор Optima Development: «Часть покупателей приобретают недвижимость в ипотеку, часть покупают квартиру за счет продажи старой с доплатой, часть — полностью за счет собственных средств».

Булат Шакиров также видит иной источник расширения аудитории жилого премиум-сегмента: «Это те люди, которые планировали купить жилье за рубежом, уже имеют «насмотренный глаз», знают, какие характеристики западного жилья им нравятся». Но из-за ограничений на выезд, которые возникли на неопределенный срок, продолжает эксперт, «эти люди отказываются от идеи покупки за границей и начинают подыскивать аналоги западного жилья в своей стране».

До конца года в Knight Frank ожидают совокупного роста цен на элитное жилье на уровне 5–7%. Прогнозируется и полное восстановление объемов спроса за счет отложенных сделок и выхода на рынок новых проектов.

КАБИНЕТЫ И КОММУНИКАЦИИ

Весенний период самоизоляции будет еще долго влиять на рынок, простимулировав различные тенденции, такие как расширение географии элитного жилья и запрос на большие площади, считает директор управления элитной недвижимостью компании «Метриум премиум» (участник



партнерской сети CBRE) Анна Раджабова. «Во время пандемии многие клиенты пересмотрели свои взгляды на обустройство жилья. По нашим наблюдениям, большинству покупателей ранее не хватало одной комнаты: кабинета, игровой зоны или пространства с другим назначением», — объясняет эксперт.

«Покупатели, которые были в нашем архиве до пандемии, скорректировали запросы: площадь желаемых квартир выросла примерно на 20%, появились пожелания по индивидуальной планировке», — говорит Ольга Зыбляя, директор по продажам компании VLR Property Management. В своих клубных домах мы предлагаем свободную планировку, что стало для покупателей сильной стороной наших объектов, добавляет она. Свободная планировка позволяет самостоятельно организовать зонирование, реализовав тренды 2020 года, — оборудовать закрытую столовую, кухню, где может работать персонал, организовать фитнес-зону.

Покупатели стали чаще задавать вопросы о коммуникациях, системах очистки воздуха и кондиционировании. В тех ЖК, где их можно дополнительно заказать в квартиру, участились такие запросы. «Думаю, что все это будет учтено в дальнейшем застройщиками, тем более что рынок и так смотрел в сторону максимального комфорта в конкретном комплексе и ждал новейших технологий», — считает руководитель направления новостроек департамента жилой недвижимости PennyLane Realty Юрий Щербаков.

Покупатель сегодня действительно уделяет пристальное внимание не только местоположению комплекса и стоимости квартиры, для него становятся очень важными критериями эргономичность планировки и возможность зонирования по-

мещений, внутренняя инфраструктура дома, инженерная составляющая — к примеру, наличие систем фильтрации воздуха и воды, уточняет Алексей Туркин, генеральный директор холдинга РСТИ в Москве. «Эти запросы сохраняют свою актуальность в ближайшее время, потому что клиенты понимают: ситуация, аналогичная пандемии, может повториться», — считает он.

Мария Чернякова, управляющий партнер компании MR Group, напоминает, что клиенты чаще стали рассматривать наличие бассейна и фитнес-центра на территории.

Последствия пандемии, считает Юрий Щербаков, выразятся и в том, что возрастет спрос на сервисные апартаменты и клубные дома: «Чем меньше соседей, чем более приватный вход к себе домой, тем безопаснее».

Сервис, как оказалось, тоже не только делает жизнь удобнее, но и создает дополнительную безопасность. В качестве примера Юрий Щербаков приводит цифровизацию: «До карантина она уже шла в комплексы семимильными шагами, но сегодня управление квартирой со смартфона обрело особую актуальность и смысл».

При этом нельзя сказать, что ЖК с развитой инфраструктурой, пусть и большим количеством квартир, чем в клубных домах, сильно проиграют, продолжает Юрий Щербаков. По его мнению, там многочисленность соседей компенсируют доступные объекты — SPA- и фитнес-центры, детские клубы, рестораны.

Покупатели сейчас сместили практически весь фокус внимания на объекты в самой высокой степени готовности, напоминает Екатерина Батынкова, директор департамента продаж ГК «Галс»: «В непредсказуемых экономических условиях не всегда можно

← Переулком Остоженки предостоят конкуренция с элитным жильем на Пресне, в Раменках и Дорогомилово

позволить себе рисковать, покупая недвижимость в строящихся проектах».

ОТСЧЕТ ОТ КРЕМЛЯ

Самоизоляция выявила еще одну тенденцию — центробежность элитного предложения. Разумеется, традиционный список элитных районов никуда не делся. Но давний заочный спор «Остоженка или нет?» приобретает все больше сторонников «нет», рассуждает Булат Шакиров.

«Во многом появление премиальных комплексов вне традиционных элитных кварталов обусловлено изменяющимися потребностями обеспеченных людей. Им сегодня важна не собственно исторически престижная локация, гораздо значимее оказывается близость к месту работы, центрам развлечений, культуры, спорта и т.п.», — говорит он. Парки, кафе, рестораны, фитнес, бытовые услуги — все вместе это формирует однородную городскую среду, которая позволяет, не покидая пределов квартала, не только решать любые бытовые вопросы, но и вести привычный образ жизни. К тому же крупные офисные комплексы также «выходят» за пределы центра города и перетягивают за собой топ-менеджеров и собственников крупнейших компаний, считает эксперт.

Самым дорогим, престижным, но и наименее заселенным по-прежнему остается район Остоженки. Несмотря на популяризацию других высокобюджетных районов, таких как Патриаршие пруды и Арбат, Остоженка продолжает лидировать по стоимости квадратного метра жилья, говорит председатель совета директоров компании Kalinka Group. Цены, по данным Kalinka Group, варьируются от 900 тыс. руб. до 3,5 млн руб. за 1 кв. м.

Если же оторваться от Остоженки, то, отмечают в Knight Frank, по итогам первого полугодия 2020 года наибольшей популярностью пользовались районы Пресненский и Раменки. Также в тройку лидеров первичного рынка вошел район Дорогомилово.

Совершенно новым трендом для элитного сегмента является всплеск ипотечных сделок. «Только за этот год мы видим трехкратное увеличение подобных сделок у инвесторов, которые хотят вложиться в стабильный инструмент и в то же время воспользоваться уникально низкой процентной ставкой по ипотеке», — отмечает Михаил Смирнов, генеральный директор ЗАО «Башня Федерация». ■

Фото: Эмин Джафаров/Коммерсантъ

21%

составил в августе 2020-го рост спроса на столичные квартиры и апартаменты стоимостью от 60 млн руб. по сравнению с июлем

«НЕДВИЖИМОСТЬ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»

Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 60 (3227) от 30 сентября 2020 г.

Распространяется в составе газеты

Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Партнер проекта: ANT Development. Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»

Издатель: ООО «БизнесПресс»

Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова

Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова

Редактор РБК+ «Недвижимость»: Владимир Новиков

Выпускающий редактор: Андрей Уткин

Руководитель дизайн-департамента: Евгения Дацко

Дизайнеры: Дмитрий Иванов, Сергей Пивоваров

Фоторедактор: Алена Кондюрина

Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

И.о. главного редактора газеты: Петр Геннадьевич Канаев

Рекламная служба: 8 (495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК: Анна Брук

Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина

Директор по производству: Надежда Фомина

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

Тенденции

Основные тенденции на мировом рынке премиальной недвижимости сегодня — децентрализация, редевелопмент промзон и районов у воды. В Москве это уже привело к смене предпочтений застройщиков и покупателей.

Элитная недвижимость задает новые ориентиры



Фото: Александр Любарский/Коммерсантъ

АННА ЕФИМОВА

Пандемия добавила в «шорт-лист» требований состоятельных покупателей большую внутреннюю территорию комплекса, инфраструктуру и близость к элитным загородным направлениям.

Все это приводит к перераспределению спроса и появлению новых локаций, которые постепенно замещают традиционные символы сегмента.

СМЕНА ДИСЛОКАЦИИ

В мировой практике зачастую развитие элитной недвижимости происходит в рамках реновации промзон и портовых территорий. Анна Данченко, директор, руководитель группы консалтинга в сфере недвижимости PwC в России, приводит сразу несколько примеров таких районов.

South Beach в Сан-Франциско когда-то был промышленной портовой территорией, но сегодня превратился в один из самых популярных районов города как для развлечений, так и для проживания.

Остров Тьювхольмен, бывшая промышленная территория в Осло, в последнее десятилетие была расширена и реконструирована. Ожидается, что набережная Осло в недалеком будущем станет районом с самой дорогой недвижимостью в городе.

Новое строительство может происходить точно, что

способствует развитию района, продолжает эксперт. Район White City в Лондоне превращается в одно из самых популярных мест для жизни и ведения бизнеса в Европе. Ведущие столичные люксовые бренды, предприятия и образовательные учреждения мирового класса располагаются в этом районе.

Премиальный жилой сегмент постепенно покидает и исторические центры больших городов. «В Лондоне только за последние 20 лет площадь для элитной застройки выросла в четыре раза. На это, безусловно, влияют быстрые темпы развития инфраструктуры и желание клиентов жить в более частных районах, открытых от глаз любопытных туристов», — говорит Анатолий Довгань, директор департамента мониторинга рынка и оценки Savills в России.

Другие характерные примеры — Париж с локациями в 16-м округе, Верхний Ист-Сайд, Вест-Виллидж и Сохо в Нью-Йорке, подтверждает председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева.

В Москве премиальные проекты перешагнули Бульварное и Садовое кольца и устремились за пределы ЦАО, констатирует Анатолий Довгань: «Подобная строительная география в первую очередь подкрепляется клиентским спросом».

На сегодняшний день основной объем предложения приходится вовсе не на традиционную «Золотую милю». Сегодня

в районе Остоженки — Пречистенки предлагается лишь 4% премиальных лотов, на Сретенке — 3%, а на Патриарших и Чистых прудах — по 1%. В то же время 38% все лотов сосредоточено в далеко не «центровых» по элитным меркам локациях — Дорогомилово, Пресненском районе и Раменках (16, 15 и 7% соответственно), говорит директор департамента городской недвижимости Knight Frank Андрей Соловьев.

Пандемия коронавируса изменила покупательские требования к самому премиальному проекту. «Мы видим, что люди стали проводить больше времени дома и, как следствие, стали появляться дополнительные критерии, касающиеся, например, больших придомовых территорий», — говорит директор департамента зарубежной недвижимости и частных инвестиций Knight Frank Марина Шалаева.

ВМЕСТО ОСТОЖЕНКИ

Столичное Дорогомилово как центр притяжения активности покупателей премиум-жилья на этом фоне стоит особняком. Сразу по нескольким причинам участники рынка предрекают району славу новой «Золотой мили».

При этом у Дорогомиловского района есть своя богатая история. К западу от исторического центра российской столицы (конкретнее, на Кутузовском проспекте и в прилегающих к нему жилых кварталах) еще в советское время располагался «высший свет» — от выдающихся ученых и деятелей искусств до партийно-политического руководства страны, включая генсеков ЦК КПСС.

Кутузовский проспект — это и сегодня основная трасса, связующая центр столицы и элитные загородные оазисы, в первую очередь дачные поселки Рублево-Успенского шоссе. Кроме того, в пользу Дорогомилово — развитая инфраструктура развлечений, отдыха и занятий спортом.

Анализ предложения столичного премиального сегмента говорит о том, что средневзвешенная цена квадратного метра здесь на 15% ниже, чем на Пресне, и почти на 25% ниже, чем в Раменках.

Высокую покупательскую активность в Дорогомилово подтверждают и темпы продаж. Например, в комплексе апартаментов премиум-класса «Поклонная 9» за неполные десять месяцев было реализовано свыше 110 апартаментов из 496 лотов (480 апартаментов и 16 пентхаусов), подчеркивает руководитель аналитического центра ЦИАН Алексей Попов.

Показатели обоснованы — жители 32-этажного дома (проект планируется ввести в эксплуатацию в 2023 году) будут видеть перед собой «Москва-Сити», Воробьевы горы, Парк Победы. «На верхних этажах спроектированы двухуровневые пентхаусы с террасами и панорамными видами на Москву. Проект в целом отличает-

ся большим набором люксовой инфраструктуры: SPA-комплекс, фитнес-центр с панорамным бассейном, рестораны, конференц-залы. Апартаменты сдаются с премиальной отделкой в трех стилях: классика, индустриальный и модерн», — рассказывает управляющий партнер компании ANT Development Гювен Дюндар.

Первые семь этажей «Поклонной 9» займет пятизвездочный отель, сервисы и услуги которого будут доступны всем резидентам. Премиальный комплекс апартаментов — первый самостоятельный московский проект компании ANT Development, входящей в крупный турецкий холдинг Ant Yarı. «Компании было важно создать что-то значимое для столичной архитектуры. Именно это здание объединяет два стиля: сталинский ампи́р и небоскребы Нью-Йорка. За архитектуру в части отеля отвечало бюро Tabanlıoğlu Architects, за жилую часть — бюро Metex», — добавляет Дюндар.

В сентябре стартовали продажи и в другом новом строящемся комплексе девелопера — Victory Park Residences на улице Братьев Фонченко. Проект для ANT Development разработан архитектурным бюро «Сергей Скуратов Architects». «Здесь будут построены восемь элитных клубных домов, объединенных единой частной территорией и инфраструктурными объектами», — рассказывает Гювен Дюндар. В комплексе с частной парковой зоной площадью 4 га будет 455 квартир, 27 пентхаусов и более чем 700 машино-мест в подземном паркинге.

Коммерческая инфраструктура комплекса включает фитнес-центр, развлекательный комплекс, детский сад, магазины и океанариум, уточняет застройщик. «Victory Park Residences разрабатывался для тех, кому важен комфорт и гармония. Он понравится покупателям, которые хотят наслаждаться природой и тишиной загородной жизни, не уезжая из центра города», — уверен управляющий партнер ANT Development. По его словам, при проектировании застройщик в первую очередь ориентировался на семьи с детьми: «Мы постарались все продумать для комфортной семейной жизни: площадки для игр, занятия спортом, собственный детский сад с лучшими педагогами, кинотеатр и даже океанариум».

Гювен Дюндар убежден, что столичные проекты ANT Development (в первую очередь «Поклонная 9») интересны в том числе профессиональным инвесторам для продажи после реализации: «У нас одни из самых выгодных предложений по цене для премиальных объектов в Дорогомилово, так и для пассивного дохода, поскольку апартаменты можно выгодно сдавать в аренду». Дорогомиловский район пользуется популярностью в том числе из-за близости с «Москва-Сити», подчеркивает эксперт. ■

38%
всех премиальных лотов сосредоточено в не «центровых» по элитным меркам локациях — в Дорогомилово, Пресненском районе и Раменках

Решение

Системы жизнеобеспечения и инфраструктура современных жилых проектов премиум-класса должны быть максимально самодостаточными, убеждены застройщики. Дополнительный импульс тренду придала пандемия коронавируса.

Премиальное жильё требует автономии

ЮЛИЯ ГАВРИШ

Новейшие инженерные решения сегодня уже данность в премиальных жилых проектах. Девелоперы используют последние тренды и технологические новинки в момент проектирования и строительства зданий, поэтому в период пандемии наличие систем фильтрации воздуха и воды застройщики применяли еще и как маркетинговый инструмент для дополнительного привлечения клиентов, говорит председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева.

«Поскольку нет никаких гарантий, что масштабные вспышки вирусных инфекций не повторятся в ближайшем будущем, девелоперы, скорее всего, задумаются о необходимости предусматривать обеззараживающие воздух комплексы, ультрафиолетовые, ионизирующие лампы в местах общего пользования, возможности разделения потоков людей внутри дома и двора», — подтверждает тренд директор по маркетингу ГК «Инград» Анна Соколова.

Комплексное освоение территорий фактически вынуждает застройщиков внедрять их заблаговременно. Жилой квартал премиум-класса «Сколково Парк», построенный в рамках одноименного проекта комплексного освоения на 700 га на западе столицы, является примером такого самодостаточного комплекса, говорит директор по маркетингу управления недвижимостью компании Millhouse Станислав Лобанов: «В квартирах с отделкой этого комплекса устанавливаются «умные» системы создания микроклимата, которые наполняют помещения очищенным свежим воздухом комфортной температуры даже с закрытыми окнами».

«Системы кондиционирования VRV и VRF становятся все более и более распространенными даже в сегменте бизнес-класса, примером могут служить комплексы

Alcon Tower и «Небо», — считает директор департамента жилой недвижимости Colliers International Кирилл Голышев.

С точки зрения инженерии приоритеты остаются за системой приточно-вытяжной вентиляции и очистки воздуха, констатирует управляющий директор компании Aim Илья Менжунов. По его словам, второй по важности фактор — система водоподготовки в жилом доме.

«Среди других основных требований, предъявляемых к инфраструктуре элитного дома сегодня, — наличие круглосуточной охраны и видеонаблюдения, качественная работа службы эксплуатации, наличие внутреннего двора. По возможности — наличие в жилом комплексе стрит-ритейла с доступом с внешней территории», — уточняет эксперт.

БЫТ В «ЦИФРЕ»

Диджитализация жилых комплексов — опция, без которой немислим сегодняшний премиум-сегмент, подчеркивает гендиректор ГК «Юни-сервис» Денис Троценко: «Это общий тренд. В последний год мы часто получаем от жителей запросы на модернизацию и установку новых технических решений. В первую очередь речь идет о «бесшовной» передаче показаний счетчиков, автоматизированной оплате счетов ЖКУ, заказ пропусков для гостей или курьеров». По его словам, в настоящий момент прикладной цифровизацией озабочены и городские службы: «Ресурсоснабжающие организации централизовали оперативные службы и внедрили цифровые технологии управления сетями. В результате цифровизации городских коммунальных сетей количество аварий». На этом этапе не обходится без накладок. «К примеру, в процессе реализации проекта по внедрению цифровых решений в элитном комплексе Balchug Viewpoint мы столкнулись с нестыковкой «бесшовного» процесса передачи данных. Поскольку в этой части ИТ-технологий рынок не-



стандартизирован, это увеличивает время внедрения. И это общая проблема цифровизации сектора недвижимости», — уточняет эксперт.

Возросшая роль цифровых решений оказывает влияние на покупательские предпочтения на рынке жилой недвижимости. Повышение требований покупателей к инженерному оснащению проекта в высокобюджетном сегменте обусловлено в первую очередь стремлением минимизировать временные затраты и получить привычный комфорт жизни, говорит Кирилл Голышев.

При этом возможность оснастить квартиру премиум-класса системой на основе технологии «умный дом» в перечне покупательских предпочтений находится сейчас далеко не на первом месте, отмечает Илья Менжунов.

БОЛЬШЕ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ

А вот что точно сегодня ищут многие потенциальные собственники эксклюзивных квартир — большую площадь. Причина — все тот же коронавирус.

Концепция новой самодостаточности, реализуемая во многих жилых премиум-проектах, немислима без помещений с хорошим метражом, говорит гендиректор холдинга РСТИ в Москве Алексей Туркин: «Если раньше потенциальные покупатели интересовались в наших проектах небольшими лотами с метражом до 80 кв. м, то сейчас их в первую очередь привлекают квартиры площадью 120–150 кв. м».

«Ранее прагматичный подход не позволял клиентам приобретать лишние квадратные метры, однако во время самоизоляции у многих появилась необходимость в личном пространстве для работы или в комнате для пожилых родственников, которых пришлось перевезти к себе», — подтверждает тренд директор управления элитной недвижимостью компании «Метриум премиум»

(участник партнерской сети CBRE) Анна Раджабова.

Режим самоизоляции увеличил спрос на лоты с террасами и бассейнами. «С начала года мы отметили, что каждый пятый клиентский запрос в компании приходился на квартиры и апартаменты с собственными террасами», — говорит директор по продажам Capital Group Оксана Дивеева.

По словам Алексея Туркина, минувшее лето стало рекордным и по числу поисковых запросов «жилой комплекс с бассейном»: в сравнении с аналогичным периодом 2019 года спрос на них вырос вдвое.

СЕРВИСНЫЕ РЕШЕНИЯ

На рынке премиум-жилья имеется и не совсем обычный продукт — сервисные апартаменты. «Проекты жилищных комплексов под управлением гостиничного оператора стали появляться на столичном рынке относительно недавно, их доля сейчас составляет чуть менее 10% всех проектов сегмента», — рассказывает Екатерина Румянцева. Наличие гостиничного оператора расширяет перечень услуг для жильцов и выступает конкурентным преимуществом проекта. Однако стоит учитывать и более высокую стоимость эксплуатации подобных лотов, поэтому в покупательской среде они пользуются устойчивым спросом далеко не всегда, добавляет она.

Весенне-летний режим самоизоляции в Москве внес коррективы в покупательские предпочтения, подчеркивает Оксана Дивеева: «Повышение спроса объяснимо, такие проекты дают возможность эффективно использовать внутреннюю жилую инфраструктуру независимо от любых ограничений».

За последние годы выросло число сервисных проектов класса премиум, особенно в центре Москвы. Если в 2015 году на рынке их было не более пяти, то сейчас можно говорить сразу о 10–15, уточняет Анна Соколова. ▀

↑ Режим самоизоляции увеличил спрос на лоты с террасами и бассейнами

<10%
проектов на столичном рынке премиум-жилья управляется гостиничными операторами

Фото: Getty Images Russia