



Московский Бизнес Клуб

Присоединяйтесь к лидерам!

т/ф: +7 (499) 261-57-91
тел: +7 (495) 507-46-60

Россия г. Москва,
Денисовский пер., д.23, стр. 1
2 этаж, офис № 21

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

Бизнес и элит-класс: разница очевидна?!

Российский рынок недвижимости достаточно молод по сравнению с Европейскими странами, поэтому система классификации недвижимости формировалась и развивалась в ногу с его прогрессом.

Сегодня принято выделять три основных класса недвижимости: элитная, бизнес-класс и эконом. То, какую недвижимость считать эконом-классом споров особо не вызывает, хотя сегодня уже появилось устойчивое выражение – комфорт-класс. Критерии же элитного и бизнес-класса постоянно претерпевают изменения. Например, то, что считалось элитным пять лет назад, сегодня может стать только в категорию бизнеса, да и современный бизнес-класс может предложить новые качества и возможности.

О том, что сегодня принято считать элитной недвижимостью, а что бизнесом и какие новые тренды этих классов ждут нас в будущем, рассказали эксперты Московского Бизнес Клуба: **Екатерина Румянцева**, генеральный директор компании «Калинка-Риэлти»; **Алексей Демьянчук**, Управляющий директор «Первый строительный трест»; **Александр Зиминский**, директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty; **Александр Дьяченко**, генеральный директор компании "Элит Центр"; **Денис Попов**, генеральный директор компании Contact Real Estate; **Юрий Хлестаков**, генеральный директор компании «Русский Дом Недвижимости».



Современный элит и бизнес-класс недвижимости.

Определение границ между элитной недвижимостью и верхним сегментом бизнес-класса вызывает наибольшие сложности, так как до сегодняшнего дня нет общепринятой, документально подтвержденной классификации элитного жилья, говорит **Александр Зиминский**, директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty. Наибольшие разногласия вызывает вопрос: должен ли элитный дом обязательно быть малоэтажным и малоквартирным и насколько обязательным является расположение в пределах Садового кольца и наличие на территории дома развитой инфраструктуры. И пока не будет выработано единых критериев, граница между верхним сегментом бизнес-класса и элитным жильем будет «плавать».

Александр Дьяченко, генеральный директор компании "Элит Центр", выделяет три основных критерия, позволяющих отличить элитную недвижимость от бизнес-класса: месторасположение, качество строительства и уровень обслуживания. При этом уровень обслуживания в элитном сегменте должен быть очень высоким, но это не подразумевает, однако, что очень дорогим.



Московский Бизнес Клуб

Присоединяйтесь к лидерам!

т/ф: +7 (499) 261-57-91
тел: +7 (495) 507-46-60

Россия г. Москва,
Денисовский пер., д.23, стр. 1
2 этаж, офис № 21

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

Первым существенным критерием элитной недвижимости для **Алексея Демьянчука, управляющего директора «Первый строительный трест»** – это месторасположение. Настоящая элитка не должна выходить за пределы центра города или районов, традиционно относимых к центру в понимании москвичей. Прежде всего, речь идет о так называемой «Золотой миле», а также районах Патриарших и частично Хамовники. Но это касается именно новостроев, так как вторичную недвижимость данных районов, как правило, нельзя отнести к категории элитной. Поэтому необходимо рассматривать местоположение в совокупности с еще как минимум двумя важными критериями – уникальностью архитектуры здания в сочетании с современностью и эргономичностью инженерии дома.

Элитное жилье по определению не может быть представлено в больших объемах на рынке, поскольку само понятие «элита» подразумевает редкость, продолжает **Александр Зиминский, директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty**. Принципиальное отличие элитного жилья от бизнес-класса, даже самого дорогого – в месторасположении: все элитные объекты находятся в пределах Садового Кольца. Уже одного этого критерия достаточно, чтобы отличить элитный дом от жилого комплекса бизнес-класса. Настоящее элитное жилье сконцентрировано в основном в районе Хамовники Центрального Административного Округа. Ядро элитной застройки – всем известная «золотая миля» между Пречистенкой, Пречистенской набережной и Соймаоновским проездом, это своеобразный аналог 5-ой Авеню в Нью-Йорке или района Гиндза в Токио. Квартира в «золотой миле» - это своего рода бренд, несомненное доказательство высокого социального статуса. Самые дорогие квартиры «золотой мили» предлагаются на Остоженке и в близлежащих переулках: Молочном, 1-ом и 2-ом Зачатьевском, 1-ом и 2-ом Обыденском, Еропкином, Хилкове, Коробейниковом, Сеченовском, Барыковском и Бутиковском переулках, Пречистенской набережной. Классические примеры элитного жилья - это жилые комплексы «Новая Остоженка», «Остоженка Парк Палас», «Остоженка, 11», «Молочный, дом 1», «Crystal House», «Cooper House», «Light House», «Ретро», «Счастливый Дом», «Ваш клубный дом».

Помимо «золотой мили», добавляет **Александр Зиминский, директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty**, элитные объекты в Хамовниках сосредоточены в районе Пречистенки и Плющихи (жилые комплексы «Дом у Пречистенских Ворот», «Три тополя на Плющихе», «Венский Дом» в Неопалимовском переулке, клубный дом в Змеледельческом переулке), в районе Фрунзенской набережной (жилые комплексы «Дом на Фрунзенской» на 3-ей Фрунзенской улице и «Фьюжн Парк» на улице Усачева), Пречистенской набережной (жилой комплекс «Баркли Плаза»). После Хамовников по убыванию объема предложения следуют Арбатский район, Тверской район, Замоскворечье, Пресненский, Басманный, Мещанский, Таганский и Красносельский районы.

Денис Попов, генеральный директор компании Contact Real Estate: «Во всех компаниях свои классификации. В нашем понимании городская недвижимость элит-класса - это её расположение в центре Москвы (тихий центр). Если же не центр, то престижные западные направления, граничащие с природными рекреационными зонами (например, Воробьевы горы, территории за Парком победы), но при этом с хорошей транспортной доступностью. Что касается количества квартир, то нельзя сказать, что 100- это элит-класс, а 102- уже не элит».

Элитное жилье должно приносить своему владельцу удовольствие как изнутри, так и снаружи, говорит **Алексей Демьянчук, управляющий директор «Первый строительный трест»**. Как правило, уникальность архитектуры связывается с громкими именами архитекторов, а также с их умением вписать новостройку в существующий архитектурный облик центра старой Москвы, при этом сделав его абсолютно функциональным внутри. Элитный дом также не может быть большим и массовым, это нивелирует сам смысл элитности – доступности лишь избранным. В многоподъездных и многоэтажных домах, зачастую именуемых застройщиками домами элит-класса, невозможно ощутить избранность и сладкий вкус «luxury».

Помимо расположения элитный дом должен быть построен известной строительной компанией с безупречной репутацией по новейшим строительным технологиям, рассказывает **Александр Зиминский, директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty**. Внешняя отделка и отделка зон общего доступа должна быть сделана с применением дорогих натуральных материалов:



Московский Бизнес Клуб

Присоединяйтесь к лидерам!

т/ф: +7 (499) 261-57-91
тел: +7 (495) 507-46-60

Россия г. Москва,
Денисовский пер., д.23, стр. 1
2 этаж, офис № 21

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

редких сортов мрамора и ценных пород дерева. Причем в отделке входной группы, холлов и прочих мест общего доступа недопустима кричащая безвкусица с обилием лепнины и позолоты – интерьер должен быть изысканным и при этом немного сдержанным. Для этого девелоперские компании приглашают к сотрудничеству лучшие столичные дизайнерские бюро, а иногда и дизайнеров с мировым именем.

Элитный дом, в понимании **Алексея Демьянчука, управляющего директора «Первый строительный трест»**, должен быть равен клубному, в нем неприемлемо социальное расслоение жильцов. Еще одна аксиома для домов элитного класса – это высочайший уровень инфраструктуры и сервиса. Подобное жилье предполагает продуманную многоступенчатую систему доступа, круглосуточное видеонаблюдение и совершенные системы охраны не только общих зон, но и имущества собственников, систему «английского консьержа» для обращения в любые сервисные службы дома и многое другое. Настоящие проекты элитного жилья требуют огромного вложения сил, средств и времени, поэтому также сложно представить их без каких-либо «фишек», например таких, как сад на крыше, или ванная комната с панорамным видом на Москву. Впрочем, у каждого подобного проекта они должны быть свои...

Денис Попов, генеральный директор компании Contact Real Estate разделяет элит-класс на высший, средний и нижний сегмент. Высший сегмент – это квартиры не более 50 кв. м, средний сегмент элитного класса – до 100 кв. м. Комплексная застройка квартала тоже может относиться к элитному классу жилья. Например, элитный жилой микрорайон «Садовые Кварталы». Квартиры бизнес-класса идут площадью от 200 кв. м. и более. В основном это многоквартирные дома, расположенные дальше от центра. Что касается потолков, то в элит-классе они составляют 3м, а в бизнес-классе – 2,8.

Юрий Хлестаков, генеральный директор компании «Русский Дом Недвижимости», понимает, что большое количество объектов не могут являться элитными, в перспективе возможна борьба за это звание даже, внутри самого сегмента, т.е. звание элитного объекта не присваивается раз и навсегда, его надо поддерживать качественной эксплуатацией, своевременными ремонтами, сервисом должного уровня и другими атрибутами отвечающими элитности, в том числе и камерностью проживания.

По мнению **Александра Зиминского, директора департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty**, следствием неопределенности является то, что некоторые застройщики позиционируют жилые комплексы бизнес-класса как элитные, чем вводят покупателей в заблуждение. Чаще других причисляют к элитным объектам жилые комплексы «Алые Паруса», «Триумф», «Шуваловский», «Тверской», «Соколиное Гнездо», «Режиссер», «Воробьевы Горы», «Долина Грез», «Покровское-Глебово», «Покровский Берег», «Северная Звезда», «Доминанта», «Кутузовский», «Четыре Солнца», «Четыре Ветра», «Гранд Парк». Хотя на самом деле это не элитные объекты, а самый настоящий бизнес-класс. Надо заметить, что встречались и совсем анекдотичные случаи: например, позиционировали как элитный дом жилой комплекс «Куркинская Усадьба» - обычный монолитно-кирпичный дом бизнес-класса, расположенный за пределами МКАД рядом с Химками. Попадались объявления о продаже квартир в элитном доме на Новом Арбате. При более подробном рассмотрении элитный дом оказывается панельной многоэтажкой советской постройки. **Алексей Демьянчук, управляющий директор «Первый строительный трест»** согласен, что большинство проектов, заявляемых девелоперами, как элитные относятся как раз к эталонному бизнес-классу, соответствующему европейским, а больше даже азиатским, стандартам комфортного жилья.

В бизнес-классе ключевым критерием становится само наименование, говорит **Алексей Демьянчук, управляющий директор «Первый строительный трест»** – это жилье для людей с высоким уровнем запросов и дохода, ценящих функциональность и комфорт. Соответственно ареал распространения домов бизнес-класса - это не обязательно центр, но всегда район с отличной транспортной доступностью, сложившейся комфортной инфраструктурой, благоприятной экологией и престижной репутацией. Также в отличие от элитки – это могут быть и масштабные проекты, но обязательно имеющие индивидуальный архитектурный облик и первоклассную инженерную начинку. Однородность социального слоя здесь также важна, поэтому дома бизнес-класса, как правило, отличаются просторными квартирами и их небольшим количеством на лестничной площадке.

Бизнес-класс, по мнению **Екатерины Румянцевой, генерального директора компании «Калинка-**



Московский Бизнес Клуб

Присоединяйтесь к лидерам!

т/ф: +7 (499) 261-57-91
тел: +7 (495) 507-46-60

Россия г. Москва,
Денисовский пер., д.23, стр. 1
2 этаж, офис № 21

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

Риэлти – это, как правило, объекты, расположенные не в самых дорогих и традиционно престижных местах, определенный социальный состав покупателей, достаточно большое количество квартир (несколько сотен). Хотя все очень зависит от конкретного объекта. Например, «Садовые кварталы» – конечно, объект, относящийся к классу элитного жилья, так как 920 квартир расположены на территории 11 Га в традиционно престижном районе – Хамовники. Их невозможно сравнить с объектами бизнес-класса, которые строят на гораздо меньших по площади земельных участках. Эти параметры самые основные. Все остальное – это размеры квартир, количество машиномест, инфраструктура, качество систем жизнеобеспечения и др.

Дома бизнес-класса **Алексей Демьянчук, управляющий директор «Первый строительный трест»**, сравнивает с комфортным и абсолютно надежным Мерседесом Е класса, поставленным на серийное производство, а элитное жилье - с штучными автомобилями, вроде Майбаха, само обладание которым уже доставляет владельцу эстетическое удовольствие.

Выделились!

Элитные проекты при всей своей дороговизне и концептуальной продуманности, как правило, не гремят и не должны греметь среди широких масс обширными рекламными компаниями. Эти дома реализуются по совершенно иным принципам и зачастую об их достоинствах известно только их владельцам. Показная роскошь, считает **Алексей Демьянчук, управляющий директор «Первый строительный трест»**, осталась в 90-ых и в настоящее время люди больше ценят эстетику, комфорт и безопасность собственного жилья. При этом, как удачный пример элитного жилья можно привести дом «Патриарх», который идеально вписался в окружающую застройку, обыграл все преимущества своего месторасположения и при этом стал образцом для подражания в реализации инженерных и инфраструктурных задач. Что касается неординарных зданий бизнес-класса, это конечно такие проекты как «Триумф-Палас», «Коперник», «Алые паруса» - расположенные на удалении от центра, но ставших архитектурными доминантами района. Порадовало **Алексея Демьянчука, управляющего директора «Первый строительный трест»**, осмысленный творческий подход девелоперов к оформлению парадных подъездов домов, обыгрыванию ландшафтного дизайна, развитию инфраструктуры здания.

Екатерина Румянцева, генеральный директор компании «Калинка-Риэлти» приводит яркие примеры: «Бизнес-класс, это крупные проекты, где реализовывалась концепция масштабной квартальной застройки с правильным отношением к покупателю, продуманными планировочными решениями, где создавалась развитая инфраструктура. Это объекты крупных девелоперских компаний – «Дон-Строй», «Капитал Групп», «Интеко», например, «Золотые ключи-2», ЖК «Шуваловский» и др. Что касается элитного сегмента, его можно разделить на 3 основных категории: De luxe, A и B. Самые яркие представители класса De luxe на сегодняшний день - это «Агаларов Хаус» самый первый дом класса De luxe, а также Молочный пер., д.1, дом "Стольник" в Малом Левшинском переулке, ЖК «Дворянское гнездо», а из новых - дома, расположенные в Гранатном пер., д.6 и 8. Объекты категории «А» отличаются от De luxe менее развитой инфраструктурой (или ее отсутствием) и большим числом квартир, среди них можно отметить - «Кристалл Хаус», «Остоженка Парк Палас». Из новых проектов - Knight's Bridge, который на сегодняшний день является практически единственным объектом масштабной застройки, который создается с соблюдением параметров высококлассного жилья. Объекты элитного жилья категории «B» - Бурденко, 11, «Артхаус», а также «Итальянский квартал» – успешный проект категории B+ с признаками жилья категории А».

Пожалуй, самый необычный элитный проект, по мнению **Александра Зиминского, директора департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty**, – это знаменитый Дом-яйцо на улице Машкова. Это небольшой особняк из пяти комнат, общей площадью 342 квадратных метра. Но значение имеет не площадь и планировка комнат, а внешний облик. Небольшой дом имеет форму эллипсоида и действительно очень похож на яйцо. За необычный внешний вид столичные архитекторы и риэлторы прозвали его «Яйцо Фаберже», «дом-провокация» и «дом-шутка». Владелец такого дома имеет возможность выделиться не только платежеспособностью, но и оригинальным вкусом. Внутри особняк



Московский Бизнес Клуб

Присоединяйтесь к лидерам!

т/ф: +7 (499) 261-57-91
тел: +7 (495) 507-46-60

Россия г. Москва,
Денисовский пер., д.23, стр. 1
2 этаж, офис № 21

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

соответствует всем критериям, предъявляемым к элитной недвижимости: в доме мраморная лестница, собственный лифт, художественная роспись потолка в «пасхальном» стиле.

Александр Дьяченко, генеральный директор компании "Элит Центр" в элитном классе выделяет ЖК «Монолит Плаза» из-за его расположения - из окон дома открывается вид на храм Христа Спасителя, главное здание МГУ, Новодевичий монастырь, Москва-реку. Здание построено на улице Косыгина - в одном из экологически чистых и престижных районов столицы рядом с парком. Другой знаковый проект «Купер Хаус» можно выделить за счет необычной архитектуры. Жилой комплекс на Бутиковском переулке рассчитан всего на 20 квартир и состоит из трех корпусов, соединенных между собой стеклянными галереями. Здание имеет красивые фигурные французские балконы, богатую входную группу, роскошные витражи, панорамные окна и т.д. В бизнес-классе - дом «Панорама» на Климашкина – панорамные окна квартир высотой 3 м открывают жильцам потрясающие виды на центр златоглавой Москвы, высотки и на костел.

Денис Попов, генеральный директор компании Contact Real Estate отмечает среди элит-класса такие проекты, как «Дом-сквер» на Молочном пер., д.1, элитный жилой микрорайон «Садовые Квартиры», «Триумф Палас». «Дом-сквер» на Молочном пер., д.1 расположен в центре района Остоженка. «Садовые Кварталы» - первый опыт квартирной застройки района домами первого класса со всей инфраструктурой. «Триумф Палас» - м. Сокол, хорошее расположение, большая инфраструктура, дом для бизнес-класса-бизнес -плюс.

Что будет в моде?

В элитной недвижимости тренд очевиден, уверен **Алексей Демьянчук, управляющий директор «Первый строительный трест»** – будут продолжать застраиваться участки, которые еще остались в центре Москвы в пределах Садового кольца. Участки эти будут отданы крупным проверенным застройщикам, близким к государственным и банковским структурам. В данной ситуации, все будет стремиться к тому, что образуется «вторая золотая миля». Возможно, старт этому процессу положит реализация проекта «Золотой остров» от Группы «Гута».

В элитном сегменте строительство новых объектов будет вестись с привлечением именитых архитекторов и дизайнеров, таких как Филипп Старк, предполагает **Александр Дьяченко, генеральный директор компании "Элит Центр"**. Также, надеется, все больше застройщиков поймет всю важность грамотного управления построенными домами. И значимым трендом станет привлечение профессиональных управленческих компаний, а не создание пресловутых ТСЖ. Этот рынок у нас пока только начинает активно развиваться, но у него есть огромный потенциал. К примеру, на Западе рынок услуг профессиональных управленческих компаний хорошо развит, и сильная конкуренция способствовала формированию очень высокого качества обслуживания жилых домов премиум-класса.

В недвижимости бизнес-класса, напротив, ожидается децентрализация, а может быть даже формирование новых деловых кварталов вокруг развивающихся бизнес-центров, предполагает **Алексей Демьянчук, управляющий директор «Первый строительный трест»**. Как это, например, уже начинает происходить вокруг комплекса зданий «Газпрома» на ул. Наметкина. Не исключено, что в категории бизнес - жилья станет активно развиваться малоэтажное строительство, что логично связано с развитием бизнес-парков, типа Сколково. Застройщики при этом будут вынуждены неуклонно повышать качество строительства, архитектуры и соответствовать мировому пониманию бизнес-класса, так как современные покупатели все больше и больше путешествуют, приобретают недвижимость за границей и имеют возможность сравнивать.

В бизнес-классе все больше проектов будет вестись посредством комплексного освоения территорий и создания единого оазиса для жизни, рассказывает **Александр Дьяченко, генеральный директор компании "Элит Центр"**. Уже сейчас на рынке начато строительство целого ряда проектов бизнес-класса в этом ключе. Среди них такой интересный проект как «Садовые кварталы» в Хамовниках.

Прогресс уже сейчас можно проследить на примере появления категории домов «комфорт-класса». В



Московский Бизнес Клуб

Присоединяйтесь к лидерам!

т/ф: +7 (499) 261-57-91
тел: +7 (495) 507-46-60

Россия г. Москва,
Денисовский пер., д.23, стр. 1
2 этаж, офис № 21

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

начале двухтысячных, такие проекты, например, как жилой дом «Шоколад» на Алтуфьевском шоссе наверняка был бы отнесен к бизнес-классу, хотя сейчас мы уверенно заявляем его как проект комфорт-класса. С ростом запросов покупателей приходится расти и девелоперам, что, на взгляд **Алексея Демьянчука, управляющего директора «Первый строительный трест»**, должно радовать как первых, так и вторых.

По мнению **Екатерины Румянцевой, генерального директора компании «Калинка-Риэлти»**, до 2012 года нет внутренних предпосылок для уменьшения стоимости кв. метра жилья. Учитывая текущую экономическую ситуацию, в том числе на московском рынке, к середине 2011 года доверие инвесторов к девелопменту будет возрастать и начнется «перетекание» денег из надежных, но неприбыльных банковских депозитов и других финансовых инструментов, на рынок недвижимости, в том числе в качественные проекты жилой недвижимости. Таким образом, недвижимость, скорее всего, вновь станет инвестиционно-привлекательным продуктом, и этот тренд продлится несколько лет.

Многое зависит от политики городских властей, считает **Денис Попов, генеральный директор компании Contact Real Estate**. В сегменте бизнес-класса ситуация полегче. Территорий в районе ТТК больше. Есть пустырные места, которые являются мотивацией для строительства. Что касается недвижимости элит-класса, то может возникнуть её дефицит. Тенденции таковы, что, порой, хорошие проекты бизнес-класса подтягиваются к сегменту элит-класса и наоборот проект может сползти вниз (например, ввиду того, что оказался в недостаточно тихом месте). Проекты бизнес-класса могут расти и по цене, и по популярности.

Куда инвестировать?

По мнению **Алексея Демьянчука, управляющего директора «Первый строительный трест»**, не совсем корректно рекомендовать для инвестирования квартиры в бизнес или элитных домах. Во-первых, люди сумевшие заработать на недвижимость такого класса, вполне способны сами разобраться с предметом инвестирования. Во-вторых, рациональные факторы в покупке квартир стоимостью от миллиона долларов и выше вряд ли стоит ставить на первое место, гораздо важнее эмоциональная составляющая покупки, то ощущение, которое покупатель получит от владения этой конкретной недвижимостью. Покупку элитной недвижимости можно сравнить с коллекционированием предметов искусства, где на первом месте вкус и личные пристрастия покупателя. Если же рассматривать приобретение недвижимости только как инвестиционный инструмент разумнее обратить свое внимание как раз на дома комфорт и эконом-класса, которые имеют значительную прибавочную стоимость в соответствии со строительной готовностью объекта и высоко ликвидны на рынке.

В ситуации, когда строительство объектов находится на достаточно высоком уровне, считает **Юрий Хлестаков, генеральный директор компании «Русский Дом Недвижимости»**, и с точки зрения архитектуры, и с точки зрения качества, на первое место выходит такой критерий как месторасположение. Этот критерий, всегда является определяющим, если мы говорим об объектах с аналогичными характеристиками. К сожалению, хаотичная застройка Москвы предыдущих десятилетий, не позволяет однозначно сегментировать все существующие объекты (вроде дом стоит в центре города, но построен плохо и материалы низкого качества). В последнее время ситуация меняется к лучшему и наблюдается явное соответствие качества строительства и месторасположения объекта, что в свою очередь позволяет формироваться элитным локальным зонам Остоженка, Замоскворечье, Чистые пруды и т.д.

Для инвестирования важен заработок, предполагаемый доход, его гарантия или хотя бы сохранность вложений. В связи с этим, при выборе объекта недвижимости для инвестирования необходима хорошая репутация застройщика и грамотно проработанная юридическая база, утверждает **Екатерина Румянцева, генеральный директор компании «Калинка-Риэлти»**. В жилье – это договор долевого участия. На сегодняшний день на рынке таких объектов очень немного. С точки зрения возможного потенциала роста, хотелось бы отметить проект Knight's Bridge. Кроме того, стабильным инвестиционным спросом на сегодняшний день пользуются готовые объекты в комплексе «Москва-Сити».

Прежде всего, нужно выбирать опытного и зарекомендовавшего себя на рынке именно в элитном



Московский Бизнес Клуб

Присоединяйтесь к лидерам!

т/ф: +7 (499) 261-57-91
тел: +7 (495) 507-46-60

Россия г. Москва,
Денисовский пер., д.23, стр. 1
2 этаж, офис № 21

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

сегменте застройщика. **Александр Дьяченко, генеральный директор компании "Элит Центр"** обратил внимание на проект Knightsbridge от компании «Рестаурация Н», или на проекты компании State Development - «Бурденко 11» и «АртХаус». Очень удачный проект «Гранатный б» в районе Патриарших.

Для **Дениса Попова, генерального директора компании Contact Real Estate** среди элит-класса идеальными для инвестирования являются проекты: «Садовые Кварталы», «Четыре солнца», «Итальянский квартал». Среди бизнес-класса хорошую доходность давали проекты: Комплекс «Воробьевы горы», «Триумф Палас», «Шуваловский».

Где элит, а где бизнес-класс?

Эксперты дали свои оценки 3 объектам.

«Легенды цветного»

Алексей Демьянчук, управляющий директор «Первый строительный трест»: «Дом бизнес-класса, оставляющий лично у меня крайне неоднозначное впечатление. Претендовать на элитное жилье, на наш взгляд, он не может по двум ключевым факторам: во-первых, это жилье не является домом в полном смысле этого слова, так как продажи осуществляются только в формате апартаментов и, во-вторых, здание ощутимо искажает архитектурный облик такого важного для старой Москвы района как Цветной бульвар».

Екатерина Румянцева, генеральный директор компании «Калинка-Риэлти»: «Элитное жилье, категория «В»: с точки зрения местоположения и архитектурной концепции – современный стиль, характерный уже не для жилья бизнес-класса».

Денис Попов, генеральный директор компании Contact Real Estate: «средний сегмент элит-класса. Расположен в центре, но не в престижном районе. Достаточно крупный комплекс. Большая инфраструктура, но работает наружу, современное дизайнерское остекление».

Четыре Солнца (Легион-Девелопмент)

Алексей Демьянчук, управляющий директор «Первый строительный трест»: «Отличный образец дома бизнес-класса, оптимальный по соотношению местоположения и площадей квартир. Однако до элитного жилья, по моим ощущениям, проект также не дотягивает - не хватает эксклюзивности архитектурного облика, клубного статуса, а также тех самых фишек, которые цепляют клиента».

Екатерина Румянцева, генеральный директор компании «Калинка-Риэлти»: «Элитное жилье, категория «В»: с точки зрения престижности местоположения, архитектурной концепции, качества строительства. На наш взгляд, это один из лучших проектов, реализованных в Москве за последнее время»

Денис Попов, генеральный директор компании Contact Real Estate: «Комплекс находится в Замоскворечье (недорогой район). Состоит из 4-х домов по 50 квартир. Каждый дом имеет свою территорию, хорошая инженерия».

ЖК Измайловский (Дон-Строй)

Алексей Демьянчук, управляющий директор «Первый строительный трест»: «По понятным причинам даже такие крупные застройщики как Дон-строй, имеющие в своем портфеле настоящие образцы современного девелопмента, склонны завышать категорию объектов, поэтому я бы отнес ЖК «Измайловский» к высшему сегменту комфорт-класса. При этом, хочу отметить, что стратегия по завышению класса жилья кажется лично мне несколько ошибочной, так как к настоящему моменту сформировалась достаточно активная прослойка покупателей, требующих качественного жилья и сервиса, но не готовых переплачивать за статус. К тому же всегда лучше приятно удивить клиента дополнительными опциями, сервисом и качеством стройки, нежели не оправдать его ожиданий. Этим критерием мы и стараемся руководствоваться в своей работе!»

Екатерина Румянцева, генеральный директор компании «Калинка-Риэлти»: «Типичный бизнес-класс: ввиду местоположения, большого количества квартир и архитектурной концепции».



Московский Бизнес Клуб

Присоединяйтесь к лидерам!

т/ф: +7 (499) 261-57-91
тел: +7 (495) 507-46-60

Россия г. Москва,
Денисовский пер., д.23, стр. 1
2 этаж, офис № 21

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

Денис Попов, генеральный директор компании Contact Real Estate: «район Измайлово граничит с парком, но расположен далеко от центра. Многоквартирный дом, невысокие потолки, инфраструктура работает наружу».