

Д

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Четверг 23 июня 2016 №110 (5860 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

14

Почему спрос на московские квартиры растет, несмотря на то, что рынок близок к затовариванию

15

В каких случаях покупать готовые дома в высокой ценовой категории выгоднее, чем строить самостоятельно

Первичный рынок загородного элитного жилья делится на три неравные категории: земля без подряда, земля с подрядом и готовые дома от застройщика. В зависимости от экономической ситуации соотношение предложений существенно меняется. Если в предыдущий кризис 2009 года безусловным лидером были участки без подряда, то сейчас компанию им составляют готовые дома от застройщика со скидками и даже без.

Земля против готового дома

— технологии —

Мотив и возможность

Самым популярным загородным предложением в любом сегменте рынка являются участки без подряда. Однако если в низком ценовом сегменте это обусловлено только их дешевизной, а также тем, что готового предложения (за исключением таунхаусов) там просто нет, то в элитном сегменте ситуация интереснее, а мотивы выбора разнообразнее. Сегодня, считает генеральный директор компании Landwerk Дмитрий Гордов, по рынку в целом участкам без подряда (УБП) отдается примерно 70–80% спроса. Причины такой популярности называет управляющий партнер компании Point Estate Павел Трейвас. В первую очередь в кризис возрастает количество продаж дешевого и ликвидного продукта независимо от того, участки это или дома. Участки в данном случае лидируют просто потому, что являются более дешевым предложением. Кроме того, застройщики охотнее предоставляют скидки на УБП, чем на другие форматы недвижимости.

Но причина популярности земельных участков не только в том, что покупатель дорогой недвижимости умеет считать деньги, но и в большей степени в том, что качественный, готовый под строительство земельный участок на элитном рынке — востребованный и редкий продукт. «Если говорить об элитном сегменте (да и о бизнес-классе докризисного уровня), то земли под такую застройку в Подмоскowie крайне мало,— говорит директор департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty Сергей Колосницын.— Это обусловлено определенными требованиями к ней — небольшим расстоянием от МКАД и уникальностью расположения (престижностью, живописностью, историей места, окружением). Основной объем качественных земельных участков был распродан с 2003 по 2008 год.



В поселке «Березки» продажи начались только после полного завершения строительства

Практически все эта земля застроена коттеджными поселками». Именно поэтому, даже несмотря на кризис, цены на такую землю баснословные. Допустим, поясняет эксперт, в одном из немногих поселков, где есть участки (в «Раздорах-2» или ParkVille), продается земля. Цены — от \$40 тыс. до \$70 тыс. за

сотку и выше. Как правило, участки эти большие, например в ParkVille — от 40 соток до 2 га. Таким образом, мы получаем участок за несколько миллионов долларов. И это еще сегодняшняя цена — на самом деле еще вчера эта земля стоила бы в два раза больше.

По данным аналитиков департамента загородной недвижимости Tweed, всего на первичном рынке Подмоскovia продается 623 участка без подряда на общую сумму

\$1 331 158 806. Лидер по объему нового предложения — Новая Рига: здесь экспонируется 506 лота со средней ценой сотки \$67 736. На Рублево-Успенском шоссе — 83 лота, средняя стоимость сотки — \$53 991. «Самый дорогой в нашей базе участок без подряда — площадью 114 соток и стоимостью \$65 000 000 в Серебряном бору (\$570 175 за сотку),— рассказывает директор департамента загородной недвижимости Tweed Ольга Бахметьева.

Эксперты, впрочем, предупреждают: несмотря на то что участки без подряда довольно популярны у покупателей, ждать резкого роста предложения не стоит. «В кризис найдется мало девелоперов, готовых стартовать с элитным загородным проектом. Если таковые вообще остались,— говорит Павел Трейвас.— Даже, казалось бы, такой малозатратный продукт, как участки, требует от девелоперов серьезных вложений: проведения коммуникаций, обустройства общественных зон и т. д. Девелоперов, желающих сегодня рисковать и втягиваться в такие проекты, я не знаю, поэтому вероятность появления нового элитного продукта на рынке минимальна. За исключением таких объектов, как, например, Николино, где запустили вторую очередь. Но это немного другая история: это знаковый поселок, и у девелопера наверняка есть обоснования и расчеты эффективности действий».

Выбор невелик

И все же вершиной «элитной пирамиды» остаются готовые дома. Причем выбор нового предложения достаточно широк: от домов от частных инвесторов до готового предложения от застройщика, которое хоть и довольно редкое, но востребовано и достаточно выгодно для покупателей, и говорить, что участки перетягивают на себя спрос с сегмента домов было бы неверно, считает Павел Трейвас. «По моим наблюдениям, в кризис, наоборот, увеличивается количество людей, которые хотят купить дом без ремонта. Но хороших „коробок“ на рынке остается немного: наиболее ликвидные предложения раскупаются в первые два-три месяца кризиса,— говорит Павел Трейвас.— А затем найти хорошую „коробку“ (в подходящем месте, с правильной планировкой, достойным внешним видом и по приемлемой цене) становится достаточно трудно.

с15

РЕКЛАМА

НОВЫЙ ПАРКОВЫЙ ЦЕНТР СТОЛИЦЫ

Лучше жизни в центре может быть только жизнь в новом центре! Добро пожаловать в ЗИЛАРТ — новый культурный, архитектурный и парковый центр столицы!

Жить здесь значит жить одновременно вблизи природы и неподалеку от Кремля. Слушать плеск реки, когда гуляешь вдоль набережной, и пение птиц, когда бежишь по дорожкам парка. Жить здесь значит в одно мгновение оказаться в самом центре культурных событий. Премьеры, выставки, знаменитости и блестящая светская жизнь! Жить здесь значит наконец оценить стильные и современные здания, созданные знаменитыми архитекторами.

Жить здесь значит каждый миг своей повседневности наполнять эмоциями, событиями и впечатлениями. ЗИЛАРТ. Вы по адресу!

РАССРОЧКА 0%-18 МЕСЯЦЕВ

(495) 228 22 88

Л С Р

ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ WWW.ZILART.RU. ЗАСТРОЙЩИК ООО «ЛСР. ОБЪЕКТ-М». РАССРОЧКА ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ООО «ЛСР. ОБЪЕКТ-М» С 01 ИЮНЯ ПО 30 ИЮНЯ 2016 ГОДА.

ВЫ ПО АДРЕСУ

ЗИЛАРТ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС АРТ-КЛАССА

дом цены

Продолжают покупать

Май на столичном рынке первичного жилья продемонстрировал очередной виток конкуренции среди застройщиков: только за этот месяц и только в «старой» Москве в продажу вышли 11 новых объектов. Цены, как и следовало ожидать, снова снизились, причем, как и в прошлом месяце, наиболее заметно это в низкобюджетных сегментах. Эксперты считают, что возникла парадоксальная ситуация: налицо все признаки затоваривания, но при этом активный спрос не снижается, а даже наоборот.

— рыночная ситуация —

Никто никуда не уехал

Данные московского управления Росреестра за май показывают, что покупатели ничуть не обеспокоены будущим своих приобретений. Традиционно в этом каникулярном месяце, как и в январе, наблюдается снижение числа сделок на 15–20% по сравнению с апрелем на первичном рынке и на рынке ипотечного кредитования. Вся Москва разбегается по курортам и дачам, и первые две недели большинство офисов продаж нового жилья пустует. Вторичный рынок проседает в мае еще больше — на 35–40%.

Так было и в прошлом, и в позапрошлом годах, но в этот раз все иначе. Во-первых, показатели хотя и снизились, но разнища с апрелем далеко не та, что раньше: число сделок с готовыми квартирами упало только на 16%, ипотечных кредитов было выдано меньше на 12%, а на первичном рынке и вовсе почти ничего не изменилось: снижение составило всего 2%. Во-вторых, если сравнивать прошлогодний май и нынешний, то у последнего явное преимущество: количество ипотечных договоров и сделок на вторичном рынке выше в обоих случаях на 46%, а рост числа заключенных договоров долевого участия составил 60%. «По сравнению с маем 2015 года реализованный спрос оказался в 3,1 раза выше, а потенциальный — на 42,8%», — приводит свои цифры Алексей Бернадский, директор сети офисов недвижимости Est-a-Tet.

Все вышеперечисленное свидетельствует о высокой и фактически растущей активности покупателей, которая, по словам экспертов, обусловлена поисками альтернативных способов сохранения средств: ставки доходности по банковским вкладам снижаются. «По валютным депозитам они практически обнулились», — говорит Дмитрий Халин, управляющий партнер Savills в России, — а по рублевым депозитам постоянно уходят вниз, причем летом, скорее всего, будет очередное достаточно ощутимое снижение». Поэтому, считает эксперт, пассивно хранить деньги на банковских вкладах становится невыгодно, а поскольку инфляционные ожидания по-прежнему достаточно высоки, то клиенты идут возможности перевложить часть своего капитала.

И еще 100 миллионов

Другая причина растущего спроса — формирование общего позитивного тренда, говорит Тимур Сайфутдинов, генеральный директор Point Estate. «В прессе появились позитивные прогнозы по поводу развития экономики, цен на нефть, курсов валют и так далее», — замечает он и добавляет, что в реальности эти соображения, высказываемые некоторыми экспертами, ничем пока не подкреплены.

Не очень понятно, на чем основываются и комментарии чиновников, предрекающих осеннее повышение цен на недвижимость. Например, заместитель мэра Москвы Марат Хуснуллин 1 июня сообщил журналистам, что на столичном рынке жилья образовался отложенный спрос. А поскольку себестоимость строительства увеличилась, то «по низким ценам застройщики продавать жилье уже не могут», резюмировал он, не забыв упомянуть и об инфляции. Вице-мэр высказал предположение, что в ближайшее время цены падать уже не будут, а, скорее всего, будут подниматься.

Удивительно, но факт: на следующий день пресс-служба столичного стройкомплекса, подведомственного господину Хуснуллину, сообщила, что в Москве в настоящее время действуют разрешения на строительство 35 млн кв. м недвижимости, а кроме того, приняты градостроительные решения еще более чем на 100 млн кв. м. Учитывая, что примерно треть ежегодно вводимых в эксплуатацию московских квадратных метров приходится на жилой сектор, нетрудно спрогнозировать, какая «прибавка» ожидает столицу в виде новых строек.

Москва против области

Между тем объем предложения, по данным ведущих консалтинговых компаний, в последнее время не только не снижался, но рос взрывными темпами. Особенно поражают происходящее в экономсегменте. По данным компании «Азбука жилья», суммарная площадь квартир, находящихся в продаже, в этой ценовой категории выросла с 27 тыс. до 245 тыс. кв. м, то есть более чем в восемь раз относительно показателя прошлого года. В абсолютных цифрах рекордсменом стал комфорт-класс: такого жилья по итогам мая насчитывается 1251,1 тыс. кв. м — это в 1,7 раза больше, чем год назад.

«Таким образом, на фоне падения реальных доходов населения рост объемов предложения в массовых сегментах резко обостряет уровень конкуренции между застройщиками эконом- и комфорт-классов», — делает вывод Екатерина Артемова, директор департамента консалтинга и аналитики компании. — Эта борьба, в частности, отражается на уровне цен. В мае они снизились на 9% в экономклассе и на 1,1% — в комфорт-классе».

Получается, с фактическим возвращением экономкласса в «старую» Москву началась война за наиболее массовый сегмент потенциальных покупателей, но именно они сегодня имеют наибольшие проблемы с доходами. А значит, конкуренция на рынке новостроек и дальше будет давить на уровень цен и размер дисконтов, предоставляемых застройщиками, резюмирует Екатерина Артемова.

Москва никогда еще не была столь доступна, как сейчас, замеча-



Спрос на новостройки растет вместе с объемами строительства

ет Алексей Белоусов, коммерческий директор Capital Group. «Сегодня цены на квартиры в рамках «старой» Москвы сопоставимы с показателями 2005–2006 годов», — отмечает он. По его данным, подавляющее большинство предложений Московского региона представлено в ценовом диапазоне 120–200 тыс. руб. за 1 кв. м.

Такая доступность нового московского жилья приводит к тому, что конкуренция теперь существует не только между московскими застройщиками. «Проектам в ближайшем Подмосковье крайне сложно выиграть ценовую конкуренцию с московскими: они просто не интересны инвестору», — продолжает Алексей Белоусов и приводит в пример новый проект своей компании «Мир Митино», где продажи открылись в марте. Цены стартовали от 87 тыс. руб. за 1 кв. м, что сравнимо с себестоимостью строительства, замечает эксперт. «При относительно близком ценообразовании несовершенство социальной и транспортной инфраструктур, а также необходимость в большинстве случаев ездить на работу в Москву делает подмосковное предложение неконкурентоспособным», — отмечает Алексей Белоусов. — Покупатели и инвесторы в очередной раз меняли географию интересов».

Садовый еще в цене

Вдобавок к новой географической конкуренции подешевевшая московская первичка создала немало проблем на вторичном рынке жилья. «До недавних пор квартиры в столице дешевле 5 млн руб. существовали у меня только в воспоминаниях», — рассказывает Сергей Шлома, директор департамента вторичного рынка «Инком-недвижимости». — Сегодня я с удивлением смотрю на изобилие таких предложений в новостройках и понимаю: вторичный рынок, особенно в локации Новой Москвы, не может их игнорировать».

По его данным, за последние четыре года в Москве в восемь раз вырос объем предложения вторичных квартир стоимостью до 3,5 млн руб. «Это отдельное жилье, по цене соответствующее среднему ценнику комнаты», — подчеркивает Сергей Шлома. Правда, пока абсолютное большинство этих объектов, 89%, находятся в Новой Москве. Тем не менее и сейчас новую квартиру все

же можно найти за эти деньги в черте МКАД. А учитывая темпы снижения цен и фактическое затоваривание столичного рынка, о котором в один голос говорят практически все эксперты, опрошенные «Ъ-Домом», через некоторое время выбор у покупателя в самой низкой ценовой категории может стать куда более широким.

Это предположение может оказаться тем более верным, что, по данным Est-a-Tet, в целом предложение на вторичном рынке сегодня превышает спрос в три-четыре раза, хотя по сравнению с 2014 годом оно и сократилось как минимум на 15–20%. «При этом спрос на вторичку просел дифференцированно», — замечает Алексей Бернадский. В местах массового строительства новостроек, в новых спальных районах, особенно за МКАД, по его словам, падение было в разы больше, чем внутри Третьего транспортного кольца. Эксперт считает, что в районах с большим объемом новостроек квартиры в старом жилом фонде не выдерживают конкуренции с новым предложением, особенно с учетом инвестиционных спецпредложений в новостройках. Больше всего, буквально в разы, спрос просел на вторичку за МКАД и в городах ближнего Подмосковья.

В то же время в районах внутри Садового кольца спрос упал гораздо меньше, так что за рубли в этой зоне покупаются буквально все объекты с адекватной ценой, и срок экспозиции составляет докризисные двести месяцев.

Дороже — быстрее

Что касается продаж в новостройках, то они идут, хотя и не во всех проектах — но зато и цены падают не везде, особенно если учесть их неизбежный рост по мере увеличения стадии готовности домов. Такой пример приводит Мария Литинецкая, управляющий партнер «Метриум Групп». «В нескольких проектах, которые мы продаем, в мае девелоперы повысили цены на 1–5%, — говорит она. — В результате те покупатели, которые тянули с выбором, оказались в ситуации, когда им пришлось выбирать либо жилье меньшей площади, либо привлекать ипотеку. Когда люди увидели, что цены растут, а не падают, вопреки их ожиданиям, они наконец-то приняли решение о покупке».

Казалось бы, парадокс: вместо того чтобы приобрести жилье по акции, его покупают уже после очеред-

ного повышения стоимости. Причину эксперты видят в своеобразной покупательской «усталости»: люди так привыкли к изобилию всякого рода скидок и акций, что уже не особенно верят в то, что цены могут вырасти даже вместе с этажами. И иногда это может сыграть против них. Кстати, по данным Марии Литинецкой, именно те проекты, где произошло плановое повышение цен, в мае показали лучшие темпы продаж, сравнимые с цифрами марта, в котором рекордный рост числа сделок на рынке жилья опрокинул все предыдущие прогнозы.

Сказанное подтверждает и Ирина Игнатьева, директор департамента маркетинга, рекламы и реализации «Комстрин»: «Несмотря на сезонные ожидания, в этом месяце объемы продаж в наших проектах не снизились», — говорит она. По ее мнению, это стало возможным благодаря плановому повышению цен на 1% на квартиры в новых корпусах ЖК «Митино-Дальнее» и ЖК «Центр Плюс».

Довольны результатами мая и в группе ЛСР, но о повышении цен здесь не сообщают. «В мае нам удалось перевыполнить планы продаж квартир», — рассказывает коммерческий директор компании Юрий Ильин. Возможно, одна из причин в том, что в продажу вышел очередной корпус жилого комплекса «Зиларт», где представлены в том числе видовые квартиры по стартовым ценам от 170 тыс. руб. за 1 кв. м.

Кризис? Нет, не слышали

Неплохо чувствует себя и рынок высокобюджетного жилья. Дмитрий Железнов, директор по продажам Kalinka Group, говорит, что спрос активизировался во всех сегментах: количество запросов в его компании увеличилось на 20%. Правда, на первичном рынке элитного жилья в мае произошло снижение спроса на 18% по сравнению с апрелем, но оно было ожидаемым. Зато на вторичном рынке количество сделок возросло на 15%.

Эти данные подтверждают и другие эксперты. «Май для рынка новостроек был великолепным месяцем», — заявляет Дмитрий Халин. — Такое ощущение, что никакого кризиса нет и в помине». По его сведениям, в сегменте новостроек бизнес-класса рост числа сделок составил около 40%. А более стабильный и менее подверженный скачкообразным изменениям спроса премиум-класс вырос по сравнению с прошлогодним маем на 3%, уточняет эксперт.

В клубном доме «Аристократ» и ЖК Bvln в мае уже продано по пять лотов, утверждает Тимур Сайфутдинов. Столько же, но, правда, за два месяца, реализовано в «Современнике», еще шесть квартир — в ЖК «Полянка, 44», десять квартир продано, по данным эксперта, в «Садовых кварталах».

Видимая доступность

Этот темп может сохраниться на протяжении всего года, надеются участники рынка, причем количество сделок продолжит расти и в сегменте готового жилья. «Московский вторичный рынок в массовых сегментах будет жить с опережением прошлогоднего графика примерно на 25–30%, — считает Сергей Шлома. — Обвала цен не будет, скорее нас ожидает их топтание и очень медленное сползание — около 5% в год».

Вполне возможно, что эти прогнозы сбудутся. Инвесторов, доля которых на рынке в последние месяцы ощутимо выросла, не останавливает неопределенность сроков, на которых возврат их вложений будет экономически оправданным, ведь сейчас в условиях высокой конкуренции и затоваривания на московском рынке жилой недвижимости никто не может сказать, когда и на каких цифрах закончится падение цен.

Ипотечных покупателей, по всей видимости, не пугают ставки, по условиям которых за 15 лет — это средний срок кредитования покупки жилья — они выплачивают за свои квартиры двойную цену. Девелоперы и банкиры, поддерживаемые госсубсидиями, вовсю стараются если не сделать ипотеку по-настоящему доступной, то хотя бы создать видимость этой доступности, в частности снизить размер первоначального взноса. И хотя на самом деле это ведет к удорожанию кредита — ведь чем меньше собственных денег вносится, тем больше тело кредита, на которое начисляются проценты, — все же некоторых покупателей такая возможность привлекает.

Такие меры, призванные стимулировать спрос на кредитные продукты, снижают планку качества заемщика, предупреждает Владимир Липко, директор управления по работе с партнерами объединения «Молодострой». Для банковского учреждения это опасная игра, поскольку государство может просто отказать ему в субсидировании ставки.

Если смотреть со стороны зрения рынка, продолжает Владимир Липко, то существенное снижение первоначального взноса может привести к заполнению ипотечного сегмента квартирами неплатежеспособных заемщиков, которые не рассчитали своих сил, взяв кредит. Правда, у некоторых застройщиков есть защитные механизмы на этот случай, в частности программы buy-back, по которым в договоре долевого участия предусмотрен механизм обратного выкупа квартиры по цене покупки.

Автор этой статьи, впрочем, сомневается в том, что на фоне снижения цен, с одной стороны, и роста объемов предложения, с другой, подобные программы будут работать и тем более распространяться на рынок. Что же касается дальнейшего роста рынка жилья, на который уповают участники рынка, в том числе инвесторы, то он, видимо, невозможен без устранения фундаментальных негативных факторов, которые в настоящее время по-прежнему существенно ограничивают спрос. А в будущем нынешнее затоваривание, которое грозит продлиться не одну пятилетку, ограничит его еще больше.

Марта Савенко

ПОБЕДИТЕЛИ ПРЕМИИ РЕКОРДЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ 2016

Курортный комплекс «Камелия» (Галс-Девелопмент) Объект 5 звезд	ЖК класса DeLuxe «Привилегия» (Еврострой) Элитный объект №1	ЖК «Голландский дом» в квартале Welton Park (Концерн «КРОСТ») Архитектурное Решение №1	Дачный комплекс «Золотые Сосны» (ГК «Золотые Сосны») Семейный проект №1	МФК «Искра-Парк» (Галс-Девелопмент) Многофункциональный комплекс №1	МКР «Столичный» (Главстрой Девелопмент) Микрорайон Подмосковья №1	ЖК «Union Park» (Концерн «КРОСТ») Социальная инфраструктура №1
ЖК «Панорама Сколково» (ГК СМУ-6) GRAND PRIX	МКР «Город Счастья» (Лидер Групп) Хит продаж №1	МФК «Match Point» (Волей Гранд) Новостройка Москвы №1	ЖК «Царская площадь» (Coalco) Микрорайон Москвы №1	ЖК «Ривер Парк» (Речников Инвест) Жилой квартал №1	ЖК «Шервудский Лес» (Мелиор Строй) Малотрафик Комплекс №1	Резиденция «Аннаберг» Зарубежный Объект №1
КП «Ла-Манш» (ГК «САПСАН») Коттеджный Поселок №1	ЖК «Яуза парк» (Главстрой Девелопмент) Выбор покупателя	Курортный район «Имеретинский» Региональный Объект №1	ДК «Сириус Парк» (Томсон) Офисный центр №1	Главстрой Девелопмент Девелопер №1	Метриум Групп Риэлтор №1 (лидер продаж)	Дмитриева Ольга (Coalco) Персона №1

Результаты. Справочной информацией объектами вы можете ознакомиться на [mcs.sibcity.ru](#)



открытый бассейн на свежем воздухе, вода всегда +26 С°



террасные дома на берегу реки



5 крытых и 5 открытых кортов



именные школы мастерства



собственная спортивно-образовательная инфраструктура



национальный парк 248 га



исключительная экология



благоустроенные набережные, 2 км



премии за концепцию благоустройства и инфраструктуры



КАНИКУЛЫ ПОЛТОРА ГОДА ДЛЯ БИЗНЕСА РЯДОМ С ДОМОМ*

Спрос есть!

Срочно требуется предложение

Мы построили жилой комплекс бизнес-класса с уникальной спортивно-образовательной инфраструктурой. Мы сформировали спрос для вашего будущего бизнеса.



собственный выход на гольф-поле 27 га



подземный паркинг с подъемом сразу на этаж



дизайнерские входные группы



спортивные и детские площадки для разных возрастов

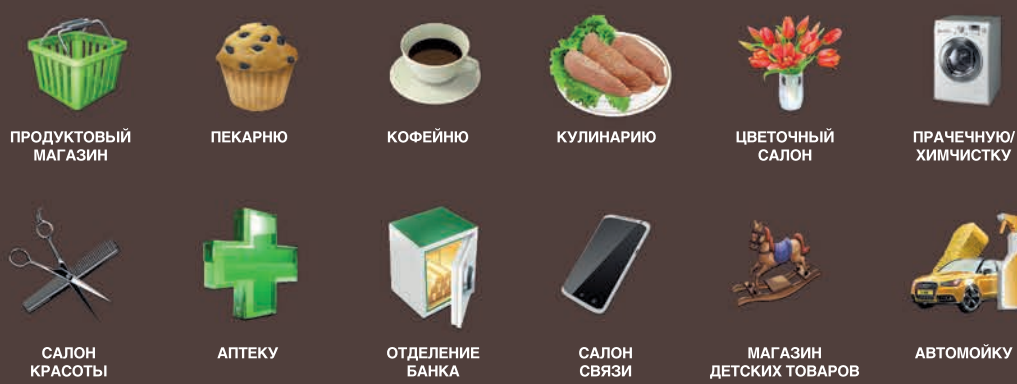
Более 5000 идеальных клиентов — высокий средний чек покупки, частые повторные покупки, рекомендации друзьям, лояльность к бренду.

Покупательский трафик: жители — 4500 человек, клиенты инфраструктурных объектов — 9000 человек, потенциальные клиенты — жители Куркино, Химок (более 200 тыс. человек).

С 15 июня по 31 августа при покупке квартиры в жилом комплексе бизнес-класса Вы сами выбираете себе коммерческое помещение с ОТСРОЧКОЙ платежа (выкупа) на 18 месяцев!*

Сегодня — выбирайте помещение, завтра — делайте ремонт, послезавтра — начинайте работать.

С НАМИ ВЫ ОТКРОЕТЕ УСПЕШНЫЕ



ОЛИМПИЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ
**НОВОГОРСК
КВАРТИРЫ**
(495) **215 23 43**
ODN-K.RU

Застройщик: ООО «Северная страна». Объект одан. Реклама. * отсрочка оплаты коммерческого помещения предоставляется при покупке квартиры в ЖК «Олимпийская деревня Новогорск, Кварталы» в офисе продаж по адресу: г.о. Химки, мкр. Новогорск, пересечение ул.Заречная и ул. Юрковская