

## **Optima Development: Старт продаж в первой башне третьей очереди Prime Park**

Тематика: **Недвижимость**  
**Корпоративные новости**

Дата публикации: 31.05.2022

Дата мероприятия /  
события: 31.05.2022

г. Москва

*Компания Optima Development – девелопер жилого квартала премиум-класса Prime Park – сообщает о старте продаж в башне Queen Elizabeth Park Tower (R2) – первом корпусе третьей очереди проекта. Бюджет покупки начинается от 25,8 млн рублей.*

Компания **Optima Development** – девелопер жилого квартала премиум-класса **Prime Park** – сообщает о старте продаж в башне Queen Elizabeth Park Tower (R2) – первом корпусе третьей очереди проекта. Бюджет покупки начинается от 25,8 млн рублей.

Первая башня третьей очереди жилого квартала Prime Park, Queen Elizabeth Park Tower (R2), состоит из двух секций переменной высотности (33-37 этажей). В ней расположены 311 квартир площадью от 48,6 кв. м до 380 кв. м., причем в их число входят не только лоты евроформата, но и двухуровневые варианты. Кроме того, в данном корпусе разместится фитнес-клуб со спа и бассейном.

В настоящее время строительная готовность башни Queen Elizabeth Park Tower (R2) превышает 30%. На треть завершен монолитный каркас, также недавно начался монтаж перегородок. Ввод в эксплуатацию корпуса запланирован на III квартал 2023 года.

Стоимость квадратного метра в третьей очереди Prime Park начинается от 479 тыс. рублей. Это на 31,3% меньше, чем среднерыночный показатель.

В продаже представлены двухкомнатные, трехкомнатные, четырехкомнатные, пятикомнатные квартиры, а также двухуровневые лоты. Стоимость двухкомнатной квартиры начинается от 25,8 млн рублей (48,6 кв. м), трехкомнатной – от 34,7 млн рублей (66,8 кв. м), четырехкомнатной – от 93,1 млн рублей (159,2 кв. м), пятикомнатной – от 156,6 млн рублей (261 кв. м), двухуровневой – от 112,4 млн рублей (158,3 кв. м). Все варианты реализуются с предчистовой отделкой, что дает широкие возможности для персонализации квартиры под запрос клиента.

«Геополитические и экономические вызовы оказали на премиальный сегмент не столь существенное влияние, как на более доступные классы первичного рынка, – резюмирует **Дмитрий Голев, коммерческий директор Optima Development**. – Тем более, немало потенциальных покупателей на фоне постепенной стабилизации ситуации возвращаются на рынок для решения квартирного вопроса или в поисках надежного способа вложения средств. Уверен, что выход в продажу нового корпуса, который, к тому же является дебютным в третьей очереди, позволит нам сохранить лидирующие позиции в премиальном сегменте».

Постоянная ссылка на материал: <http://www.smi2go.ru/publications/144168/>