



БЕСТ
НОВОСТРОЙ

ПОДГОТОВЛЕНО:
ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА



ОБЗОР РЫНКА

НОВОСТРОЙКИ БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ

I КВАРТАЛ 2015

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-КЛАССА

Несмотря на ожидаемое многими экспертами снижение активности рынка недвижимости на фоне кризисных проявлений в экономике, **I квартал 2015 г. был ознаменован рекордным объемом нового предложения, вышедшего на рынок за последний год. За рассматриваемый период на рынок вышли 8 новых проектов бизнес-класса**, кроме того, в продажу поступили новые корпуса в ранее заявленных проектах. **Новое предложение составило порядка 2 100 лотов, или 170 000 кв. м жилья, рост в сравнении с IV кварталом 2014 г. составил 31%.** Несмотря на то что часть нового объема была заявлена в конце декабря, активные продажи велись уже в I квартале 2015 г.

Стоит отметить, что среди застройщиков, заявляющих о старте новых проектов в условиях нестабильной экономики, преобладают надежные и опытные игроки, такие как «Ведис Групп», «Лидер-Инвест», «ПСН» и другие.

По итогам I квартала 2015 г. средняя стоимость квадратного метра жилья в новостройках бизнес-класса составила 260 120 руб., рост в сравнении с прошлым кварталом

не превысил 1%. Несмотря на то что по отдельным проектам на рынке за истекший период наблюдался весьма существенный рост удельной стоимости квартир, вновь вышедшие объемы преимущественно на ранней стадии строительства и по привлекательным ценам отыграли общий рост удельного показателя по рынку в целом. Стоит отметить, что минимальные бюджеты покупки квартир предлагаются сейчас именно в рамках реализации вновь вышедших на рынок проектов.

По итогам I квартала 2015 г. специалисты компании «БЕСТ-Новострой» отмечают общее снижение объема спроса на рынке жилья бизнес-

класса, особенно заметно стало сокращение инвестиционного спроса.

Выводя такие значительные объемы нового жилья на рынок, застройщики стараются собственными силами стимулировать спрос, в первую очередь за счет введения длительных рассрочек оплаты, собственных программ кредитования и иных преференций. **Тем не менее с учетом существующей девелоперской активности и текущей ситуации в стране в целом в среднесрочной перспективе можно ожидать перенасыщения рынка бизнес-класса на фоне продолжающегося снижения спроса и, как следствие, коррекции цен.**



ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК БИЗНЕС-КЛАССА

В I квартале 2015 г. на рынок недвижимости г. Москвы вышло 8 новых проектов бизнес-класса. Кроме того, в ранее заявленных жилых комплексах стартовали продажи в новых корпусах. Общий объем предложения по итогам рассматриваемого периода увеличился на 31% в сравнении с IV кварталом 2014 г. и составил 6 765 лотов на реализации общей площадью порядка 618 тыс. кв. м. Также по итогам I квартала 2015 г. были завершены продажи в рамках 4 проектов

бизнес-класса. Среди вновь вышедших на рынок проектов по их масштабу можно выделить ЖК «Ботанический сад» от компании «Пионер», рассчитанный на 701 квартиру, а также ЖК «Хорошевский» от застройщика «Монарх-УКС», в рамках которого осуществляется строительство 4 корпусов с проектным числом квартир 540 шт. Стоит отметить, что в проекте «Ботанический сад» к продаже заявлены квартиры с готовой отделкой. Результаты продаж первого месяца

его экспозиции показали устойчивый интерес со стороны покупателей к такому формату жилья, предложение которого в рассматриваемом сегменте пока еще единично.

К формату точечной застройки среди вышедших на рынок проектов бизнес-класса стоит отнести ЖК «Дом на Серпуховском Валу» от компании «Лидер-Инвест». Комплекс рассчитан на 38 квартир площадью от 53 до 146 кв. м и планируется к вводу в эксплуатацию уже в I квартале 2016 г.

НАЗВАНИЕ ЖК	МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ	ДЕВЕЛОПЕР	НАЧАЛО РЕАЛИЗАЦИИ
V-House	ЮАО, Электролитный проезд, вл. 16, к. 5	«Ведис Групп»	I квартал 2015 г.
«Ботанический сад»	СВАО, 1-й Ботанический проезд, д. 1, к. 3	«Пионер»	I квартал 2015 г.
«Дом на Рогожском Валу»	ЦАО, Рогожский Вал ул., д. 11, стр. 2	«Лидер-Инвест»	I квартал 2015 г.
«Дом на Серпуховском Валу»	ЮАО, Серпуховской Вал, вл. 20	«Лидер-Инвест»	I квартал 2015 г.
«Квартал 38А»	ЮЗАО, Ленинский проспект, квартал 38А	«Ремстройтрест»	I квартал 2015 г.
«На Шлюзовой набережной»	ЦАО, Кожевнический проезд, вл. 4	«ПСН»	I квартал 2015 г.
«Хорошевский»	СЗАО, 3-я Хорошевская улица, вл. 7, корп. 12	«Монарх-УКС»	I квартал 2015 г.
«Яуза Парк»	ВАО, Краснобогатырская улица, вл. 28	«Главмосстрой-Недвижимость»	I квартал 2015 г.

Объем предложения по итогам I квартала 2015 г. пополнился не только за счет выхода новых проектов, но и за счет общего изменения экспозиции квартир на первичном рынке. С целью охватить наиболее широкую целевую аудиторию многие застройщики в рассматриваемом сегменте выводили на продажу придерживаемые ранее дополнительные объемы квартир в уже реализуемых корпусах. Таким образом, выход новых проектов и общее увеличение объема предложения квартир бизнес-класса более чем на треть в сравнении с концом 2014 г. некоторым образом подкорректировали структуру округов города в распределении общего объема предложения. Лидером как по объему предложения, так и по количеству корпусов в реализации по итогам I квартала 2015 г. стал СЗАО: на его долю приходится 23% от общего объема квартир, сосредоточенных в 18 корпусах.

Доля предложения квартир в ЮЗАО в сравнении с IV кварталом 2014 г. не изменилась и по-прежнему составляет 21%. Стоит отметить, что объем предложения в округе пополнился за счет



выхода трех новых корпусов, таким образом, ЮЗАО уверенно занял второе место рейтинга.

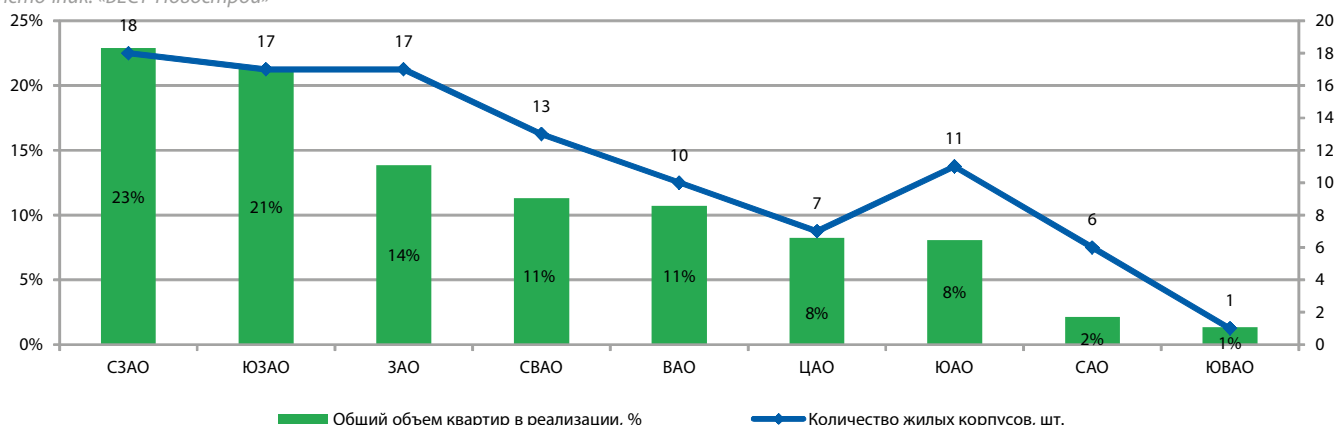
В остальном изменения коснулись прежде всего ЦАО и ЮАО, где количество корпусов в реализации в сравнении с IV кварталом 2014 г. увеличилось за счет выхода новых жилых комплексов, тем не менее доля в распределении общего предложения данных округов сократилась за счет перераспределения общего предложения и составила по 8% соответственно.

За счет завершения продаж в ЖК «Дубровская Слобода» сократилась и доля ЮВАО в общем объеме предложения жилья бизнес-класса. Единственный объект, реализуемый в округе, – ЖК «Лефортово», вышедший в конце прошлого года, на его долю приходится чуть более 1% общего объема предложения.

Отличительной тенденцией рынка в I квартале 2015 г. стал активный выход новых проектов крупных застройщиков на начальном этапе строительства.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ОКРУГАМ Г. МОСКВЫ В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА КВАРТИР И ПО КОЛИЧЕСТВУ ЖИЛЫХ КОРПУСОВ

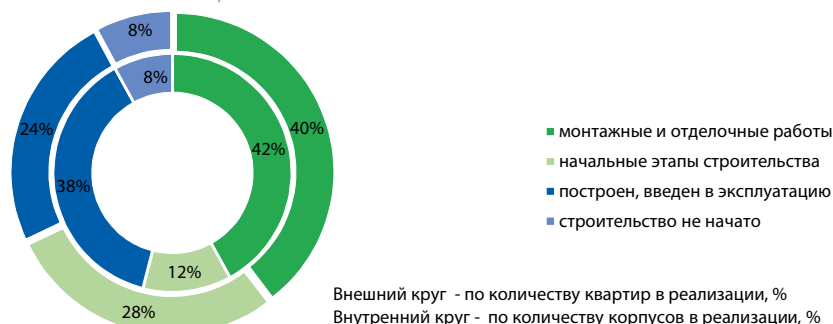
Источник: «БЕСТ-Новострой»



Так, предложение квартир в жилых домах, строительство которых еще не начато, в сравнении с предыдущим кварталом существенно возросло и составило 8% от общего объема предложения. При этом сокращение доли квартир в построенных корпусах на 6 п. п. и увеличение доли квартир в корпусах на начальном этапе строительства на 7 п. п. по сравнению с концом 2014 г. свидетельствуют о стремлении покупателей приобрести квартиру в готовом доме с меньшими рисками недостроя в условиях кризиса, особенно, если речь идет о покупке в целях собственного проживания.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СТАДИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ГОТОВНОСТИ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»



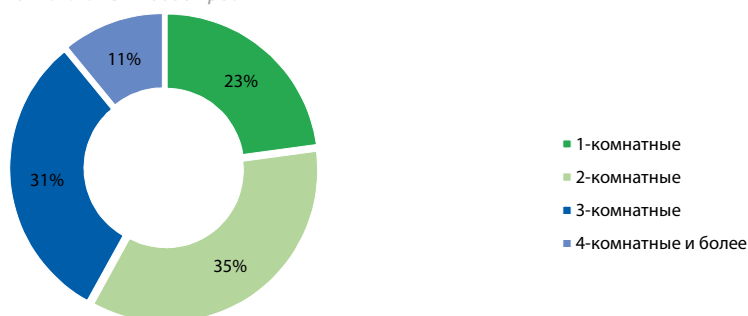
Внешний круг - по количеству квартир в реализации, %
Внутренний круг - по количеству корпусов в реализации, %

Структура предложения по типам квартир по итогам I квартала 2015 г. в сравнении с концом 2014 г. не претерпела существенных изменений. Наибольшая доля приходится на 2-комнатные квартиры (35% от общего объема предложения) и 3-комнатные квартиры (31% от общего объема предложения). Доля 4-комнатных и многокомнатных квартир по сравнению с предыдущим кварталом сократилась на 3 п. п. и составила 11% от общего объема предложения. Доля 1-комнатных квартир на первичном рынке бизнес-класса в сравнении с IV кварталом 2014 г. увеличилась на 3 п. п. и составила 23% от всего предложения. Увеличение доли наиболее ликвидных 1-комнатных квартир связано с общим изменением экспозиции и выводом значительного объема в рамках новых проектов.

На рынке новостроек бизнес-класса в общем объеме предложения реализуются квартиры различных площадей. При этом квартиры большей площади в проекте делают его более премиальным, а наличие в составе комплекса квартир меньшей площади – более доступным для покупателей с ограниченным бюджетом, но с определенными требованиями к качеству объекта, его инфраструктуре и местоположе-

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ТИПАМ КВАРТИР В % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА

Источник: «БЕСТ-Новострой»



нию. В сложившихся условиях тенденция в сторону оптимизации и уменьшения площади квартир остается по-прежнему актуальной. Сейчас формат бизнес-класса предлагает покупателю широкое разнообразие квартир по габариту и конструктиву, где минимальная площадь стартует от 30 кв. м, такие квартиры традиционно являются наиболее ликвидным и доступным приобретением, особенно в инвестиционных целях и в период кризиса.

В сегменте бизнес-класса предложение квартир с готовой отделкой единично, но достаточно востребовано, особенно при минимальном бюджете покупки. Данный факт подтверждает новый ЖК «Ботанический сад», где

квартиры в 2 из 3 корпусов запланированы к реализации с отделкой. Стоит отметить, что уже по итогам первого месяца реализации была отмечена высокая заинтересованность покупателей в продукте, тем более что стоимость квадратного метра квартир с отделкой и без нее разнится в среднем на 14%.

В целом значительное увеличение объема нового предложения на рынке жилья бизнес-класса в сложных экономических условиях отражает стремление застройщиков как можно быстрее реализовать намеченные планы, пока платежеспособный спрос еще достаточно активен. Но, по мнению аналитиков «БЕСТ-Новострой», к концу года с учетом намеченных тенденций все же можно ожидать перенасыщения рынка. При этом наиболее устойчивыми к кризисным проявлениям будут самые качественные проекты и надежные застройщики.

ТИП КВАРТИР	МИНИМАЛЬНАЯ ПЛОЩАДЬ КВАРТИР, КВ. М	МАКСИМАЛЬНАЯ ПЛОЩАДЬ КВАРТИР, КВ. М
1-комнатные	30	94
2-комнатные	45	216
3-комнатные	60	230
4-комнатные и многокомнатные	100	370

ЦЕНЫ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС-КЛАССА

По итогам I квартала 2015 г. средняя стоимость квадратного метра жилья в новостройках бизнес-класса составила 260 120 руб., рост в сравнении с IV кварталом 2014 г. не превысил 1%.

Стоит отметить, что на протяжении рассматриваемого периода наблюдался существенный рост средней стоимости квартир по некоторым проектам, который в отдельных случаях достигал 20%. Такой рост можно объяснить низким уровнем ценообразования проектов на старте продаж, а также ростом строительной готовности. Тем не менее новые проекты, вышедшие преимущественно на ранней стадии строительства и по привлекательным ценам, отыграли общий рост удельного показателя стоимости жилья по рынку в целом.



ЖК «Дом на Рогожском Валу»

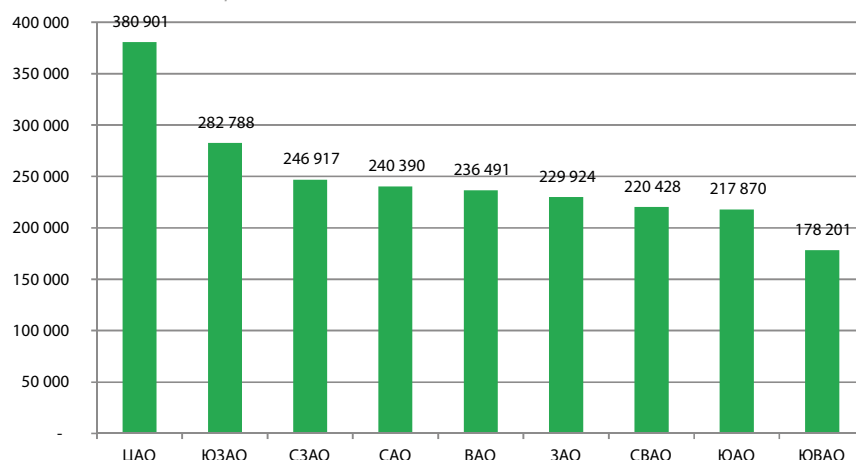
В распределении округов г. Москвы по средней стоимости жилья лидирующие позиции традиционно занимает ЦАО, где средняя удельная стоимость жилья в новостройках бизнес-класса по итогам I квартала 2015 г. увеличилась на 6% в сравнении прошлым кварталом и составила 380 901 руб.

В ЮЗАО средняя стоимость квартир в сравнении с прошлым периодом практически не изменилась и осталась на уровне 282 788 руб. за кв. м, таким образом, вышедший на рынок ЖК «Квартал 38А» не повлиял на уровень ценообразования в округе, и ЮЗАО уверенно занимает второе место рейтинга.

Тем не менее по итогам I квартала 2015 г. произошли некоторые изменения в структуре предложения и стоимости квартир отдельных округов. В частности, наибольшее изменение среднерыночной стоимости к концу I квартала 2015 г. было зафиксировано в СВАО и ЮАО (9% и 8% соответственно). Стоит отметить, что рост удельного показателя стоимости в рассматриваемых округах не связан с выходом новых проектов, а обусловлен скорее ростом средневзвешенной стоимости

РЕЙТИНГ ОКРУГОВ Г. МОСКВЫ ПО СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ 1 КВ. М КВАРТИР БИЗНЕС-КЛАССА, РУБ./КВ. М*

Источник: «БЕСТ-Новострой»



квартир в рамках реализуемых ранее проектов.

Отрицательную динамику стоимости продемонстрировали СЗАО, ЗАО, ВАО и ЮВАО, но здесь снижение удельного показателя стоимости квартир варьировалось в диапазоне от 1% до 8% в сравнении с IV кварталом 2014 г.

Последнее место рейтинга округов по стоимости жилья занимает ЮВАО –

178 201 руб. за кв. м. Стоит отметить, что здесь в продаже представлен лишь один проект бизнес-класса «Лефорто», вышедший на рынок в IV квартале 2014 г.

Наиболее дорогие объекты по итогам I квартала 2015 г. представлены в ЗАО и ЦАО, стоит отметить, что данные проекты характеризуются наиболее длительным сроком экспозиции на рынке. При этом новые проекты, вышедшие в ЦАО в I квартале 2015 г., несмотря на престижность локации, предлагаются к продаже по более демократичным ценам в диапазоне от 222 000 до 330 000 руб. за кв. м на начальном этапе строительства.

В то же время именно вышедшие на рынок в рассматриваемом периоде новые проекты формируют основной объем доступного предложения в бюджете покупки до 8-9 млн руб.

Распределение средней удельной стоимости квартир в зависимости от количества комнат в бизнес-классе характеризуется стабильностью показателя для всех типов квартир, при этом наиболее высокая стоимость квадратного метра характерна для 2-комнатных, 4-комнатных и многокомнатных квартир.

Рост стоимости жилья по итогам I квартала 2015 г. в целом по рынку не превысил 1%, при этом на протяжении всего периода отмечалось существенное колебание цен по отдельным проектам.

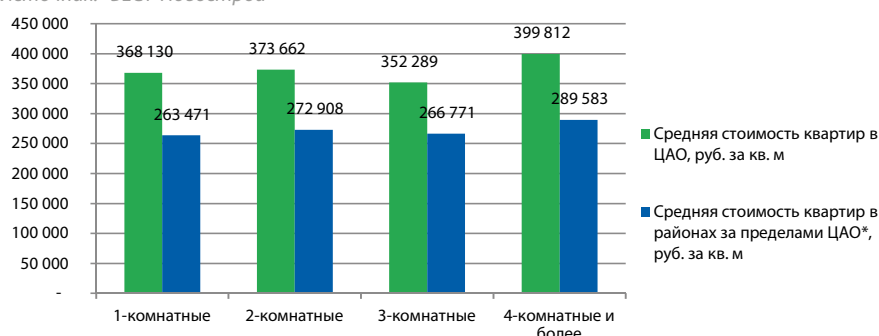
По мнению специалистов компании «БЕСТ-Новострой», в течение 2015 г. коррекция цен продолжится, причиной тому может стать перенасыщение рынка и сокращение платежеспособного спроса.

НАЗВАНИЕ ЖК / ОКРУГ	МАКСИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М	МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
«Снегири-Эко», ЗАО	до 1 371 920	до 346 752 780
Sky House, ЦАО	до 988 000	до 169 867 500
Barkli Residence, ЮАО	до 922 748	до 215 525 418
«Английский квартал», ЦАО	до 709 091	до 117 000 015
«Долина Сетунь», ЗАО	до 635 270	до 189 755 149

НАЗВАНИЕ ЖК / ОКРУГ	МИНИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М	МИНИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
«Ботанический сад», СВАО	от 130 400	от 6 470 490
«Дом на Изумрудной», СВАО	от 155 000	от 7 015 866
«Северная Слобода», СВАО	от 125 000	от 8 000 000
«Хорошёвский», СЗАО	от 161 000	от 6 266 400
«Яуза Парк», ВАО	от 155 022	от 6 630 000

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ КВАРТИР БИЗНЕС-КЛАССА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА КОМНАТ, РУБ./КВ.М*

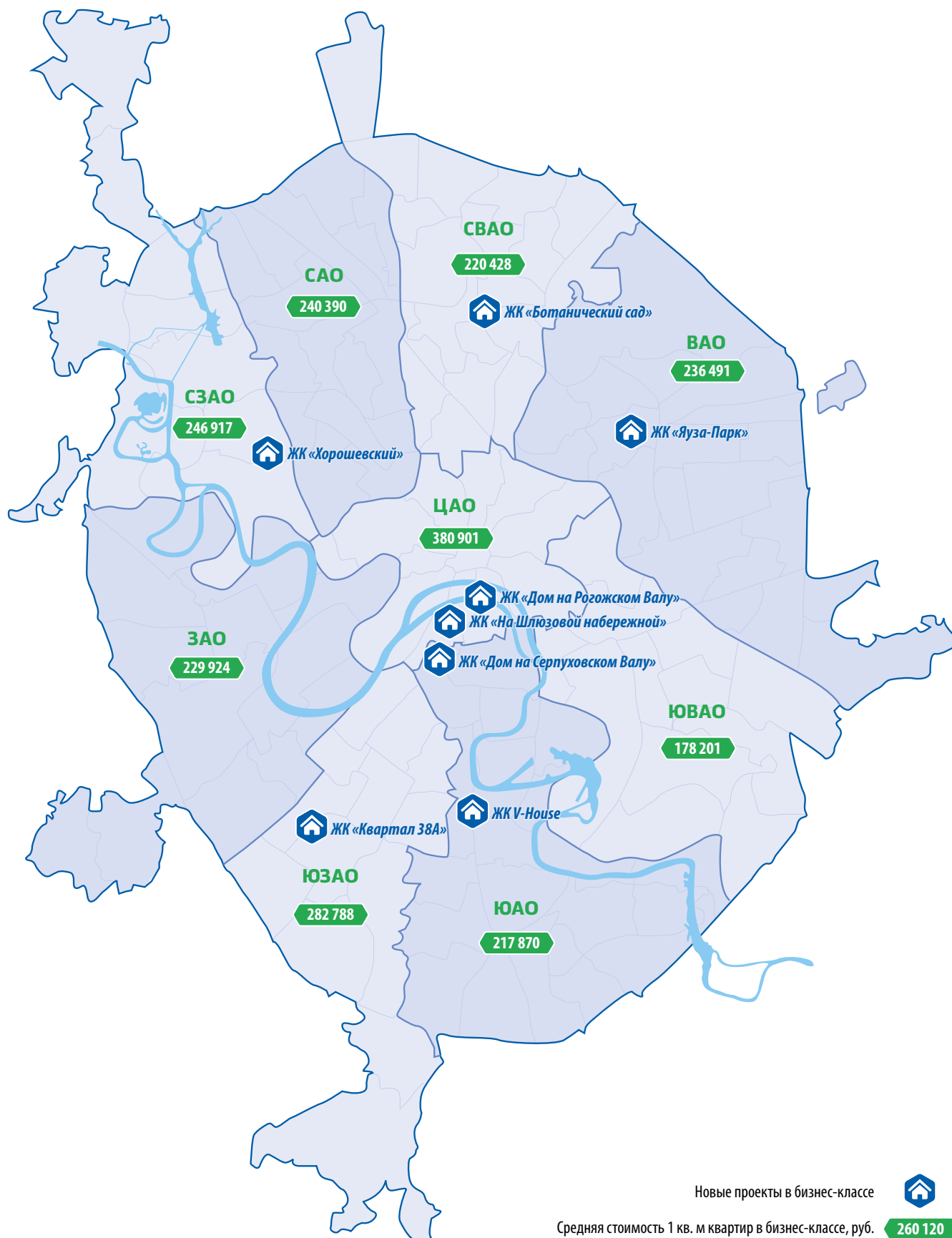
Источник: «БЕСТ-Новострой»



*Примечание: расчет средневзвешенной стоимости по рынку новостроек бизнес-класса в целом производился без учета наиболее дорогостоящих проектов («Снегири-Эко», Barkli Residence, «Долина Сетунь»). Максимальный уровень цен по данным проектам приводит к заметному смещению общей выборки и завышает средневзвешенное значение по рынку.

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ, ВЫШЕДШИЕ НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА,
И СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ 1 КВ. М КВАРТИР ПО ОКРУГАМ Г. МОСКВЫ В I КВАРТАЛЕ 2015 Г.

Источник: «БЕСТ-Новострой»



СПРОС НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС-КЛАССА

На протяжении I квартала 2015 г. на рынке недвижимости г. Москвы всех сегментов наблюдалась тенденция снижения покупательской активности, а в сегменте бизнес-класса эти проявления были более заметны. В сложных экономических условиях покупатели уже не стремятся вкладывать средства в стройку на нулевом этапе с целью достижения максимальной доходности в будущем, а наоборот, выбирают квартиры в домах на более поздних стадиях или от крупных и надежных застройщиков с финансовой «подушкой безопасности».

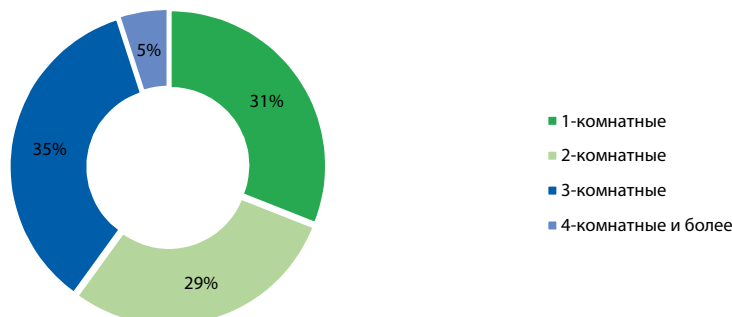
Помимо общеэкономических предпосылок снижению общего объема спроса в I квартале 2015 г. способствовала его активность в конце 2014 г. на фоне серьезных валютных колебаний и общего ажиотажа. Тем не менее новые проекты крупных застройщиков, предлагаемые на рынке в приемлемом ценовом бюджете, вызывают достаточный интерес покупателей. Особенно стоит отметить востребованность квартир с отделкой.

Что касается распределения спроса по типам квартир, то здесь наиболее востребованы на протяжении I квартала 2015 г. были 1-комнатные и 3-комнатные квартиры (31% и 35% от общего объема соответственно). Доля 4-комнатных и многокомнатных квартир в общем объеме поступивших заявок в сравнении с прошлым кварталом сократилась и составила 5% от общего объема спроса.

Структура спроса по целям приобретения свидетельствует о том, что ос-

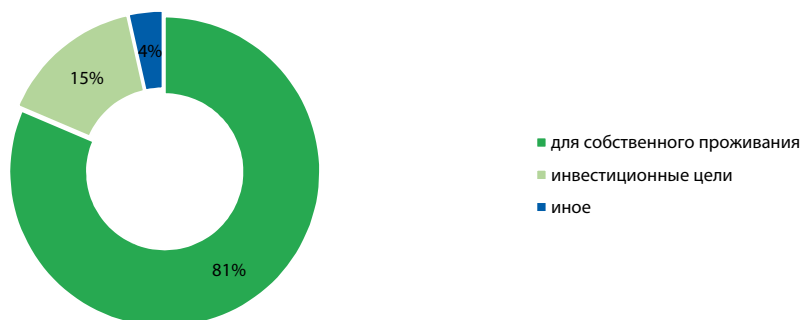
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА НА КВАРТИРЫ БИЗНЕС-КЛАССА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОЛИЧЕСТВА КОМНАТ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА НА КВАРТИРЫ БИЗНЕС-КЛАССА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЦЕЛЕЙ ПРИОБРЕТЕНИЯ, %

Источник: «БЕСТ-Новострой»



новной мотивацией покупателей жилья бизнес-класса по-прежнему является желание улучшить условия собственного проживания путем выбора более качественных или привлекательных по местоположению квартир (81% от общего объема спроса).

Также после завершения ажиотажной волны спроса в конце 2014 г. снижение доли инвестиционных покупок является вполне закономерным. По итогам I квартала 2015 г. на долю инвестиционного спроса приходится лишь 15%. Стоит отметить, что и здесь покупатели с большим вниманием стали относиться к качеству проекта и надежности его застройщика.

В целом на протяжении I квартала 2015 г. наблюдалась тенденция снижения покупательской активности. По мнению специалистов компании «БЕСТ-Новострой», проводимые крупными застройщиками мероприятия по стимулированию спроса (предоставление длительных рассрочек при приобретении квартир, займов и прочих преференций) в ближайшем будущем помогут поддержать спрос на приемлемом платежеспособном уровне. Поддержанию спроса также будут способствовать и госпрограммы, однако они будут распространяться лишь на объекты с минимальным бюджетом покупки.



ПРОЕКТЫ НАШИХ ПАРТНЕРОВ



ЖК «ГОРОД НА РЕКЕ ТУШИНО-2018» Старт продаж!

Адрес: г. Москва, СЗАО, Волоколамское ш., вл. 67 (м. Тушинская, м. Спартак)

Девелопер: «ИФД КапиталЪ»

Этажность: 13 – 19 этажей

Площадь квартир / количество комнат: 39,6 – 100,3 кв. м / 1, 2, 3

Описание проекта: проект комплексного освоения территории площадью 160 га на берегу Москвы-реки, в рамках которого планируется возвести более 1 млн кв. м недвижимости: торгово-развлекательный центр, спортивный кластер и социальные объекты, в том числе 715 тыс. кв. м жилья.



ЖК «МАЯК»

Адрес: г. Химки, ул. Кудрявцева, д. 10 (2 км от МКАД, 7 мин пешком до ж/д ст. «Химки»)

Девелопер: «Маяк»

Этажность: 17 – 29 этажей

Площадь квартир / количество комнат: 49,6 – 159,7 кв. м / 1, 2, 3, 4

Описание проекта: проект на берегу канала им. Москвы с собственным доступом к воде, набережной и социальной инфраструктурой, расположенный в окружении зеленых зон, недалеко от парка им. Льва Толстого.



ЖК «ФИЛИ ГРАД» Старт продаж 2-ой очереди!

Адрес: г. Москва, ЗАО, Береговой проезд, вл. 5 (м. Фили)

Девелопер: MR Group

Этажность: 15 – 31 этажей

Площадь квартир / количество комнат: 35,8 – 124,7 кв. м / 1, 2, 3, 4

Описание проекта: масштабный проект, продуманная концепция которого предоставляет все возможности для комфортного проживания, работы и проведения свободного времени. МФК объединяет в себе зону деловой активности, жилую и досуговую составляющие.



ЖК «МИЧУРИНО-ЗАПАД» Старт продаж!

Адрес: г. Москва, ЗАО, Большая Очаковская ул., вл. 44, (м. Юго-Западная, открытие м. Очаково в IV кв. 2016 г.)

Девелопер: Forum Properties

Этажность: 23-24 этажа

Площадь квартир / количество комнат: 35 – 77 кв. м / 1, 2, 3

Описание проекта: проект с комплексным благоустройством придомовой территории в экологически чистом и престижном районе включает создание: огороженной территории, мини-парка, площадок для спорта и отдыха.



ЖК «НЕКРАСОВКА»

Адрес: г. Москва, ЮВАО, Некрасовка. Открытие м. Некрасовка в 2016 г.

Девелопер: КП «Управление гражданского строительства»

Этажность: 17 этажей

Площадь квартир / количество комнат: 35 – 100 кв. м / 1, 2, 3

Описание проекта: все дома построены и готовы к заселению, квартиры с отделкой и сантехникой. В рамках микрорайона планируется строительство объектов социального, культурного, транспортного и спортивного назначения, качественное благоустройство территории.

УСЛУГИ КОМПАНИИ



Компания «БЕСТ-Новострой» предлагает Вашему вниманию ежеквартальные обзоры рынка жилой и коммерческой недвижимости. Ведение и регулярное обновление баз данных, выполняемое сотрудниками нашей компании, позволяет предоставлять Вам самую актуальную и достоверную информацию о рынке недвижимости всех сегментов:

- ◆ Анализ рынка недвижимости;
- ◆ Мониторинг цен на рынке недвижимости;
- ◆ Экспресс-оценка рынка;
- ◆ Обзоры рынка недвижимости;
- ◆ Абонентское сопровождение.



Компания «БЕСТ-Новострой» является профессиональным участником рынка недвижимости московского региона и оказывает полный спектр услуг комплексного сопровождения проекта от разработки концепции до реализации площадей конечному покупателю:

- ◆ Анализ наилучшего использования земельного участка (best use);
- ◆ Разработка концепции проекта комплексного освоения территорий;
- ◆ Разработки концепции жилого комплекса/апартаментов;
- ◆ Разработка концепции бизнес-центра;
- ◆ Разработка концепции торгового центра;
- ◆ Разработка концепции многофункционального комплекса (МФК);
- ◆ Разработка концепции коттеджного поселка;
- ◆ Экспресс-анализ проекта, участка.



Компания «БЕСТ-Новострой» готова помочь Вам оценить рыночную стоимость объекта, дать рекомендации по повышению его ликвидности:

- ◆ Оценка рыночной стоимости объекта недвижимости;
- ◆ Оценка экономической эффективности проекта;
- ◆ Аудит проекта;
- ◆ Ценообразование проекта;
- ◆ Финансовое моделирование;
- ◆ Привлечение финансирования.

КОНТАКТЫ

В СЛУЧАЕ ВАШЕЙ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ
МЫ ГОТОВЫ ОТВЕТИТЬ НА ЛЮБЫЕ ВОЗНИКШИЕ ВОПРОСЫ,
ПРЕДОСТАВИТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ИНФОРМАЦИЮ
И ПРОВЕСТИ ВСТРЕЧУ В УДОБНОЕ ДЛЯ ВАС ВРЕМЯ

(495) 241-66-88

м. Арбатская, Кропоткинская
Филипповский переулок, д.8, стр.1
consulting@best-novostroy.ru

WWW.BEST-NOVOSTROY.RU