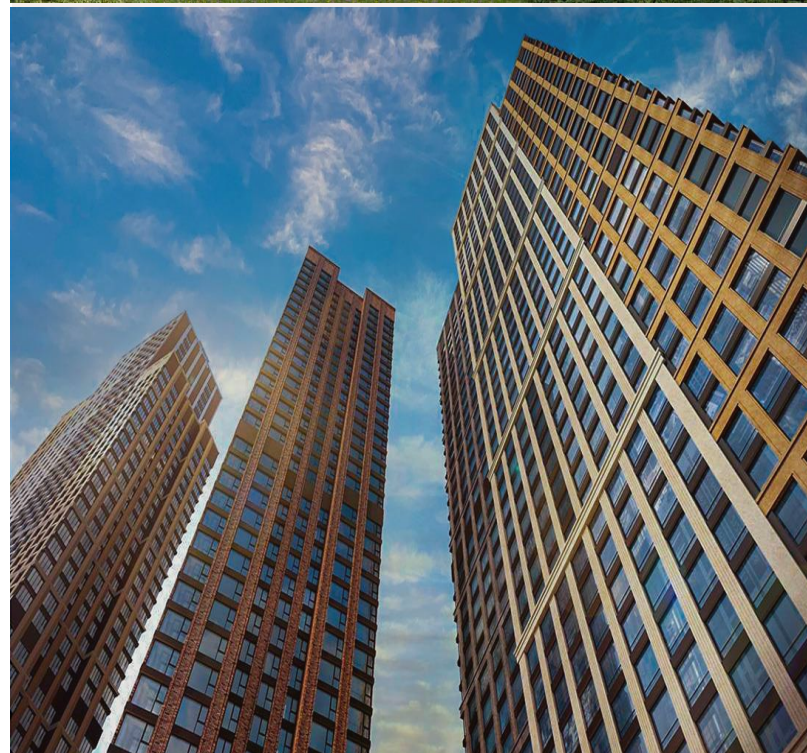


ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ

(В СТАРЫХ ГРАНИЦАХ)

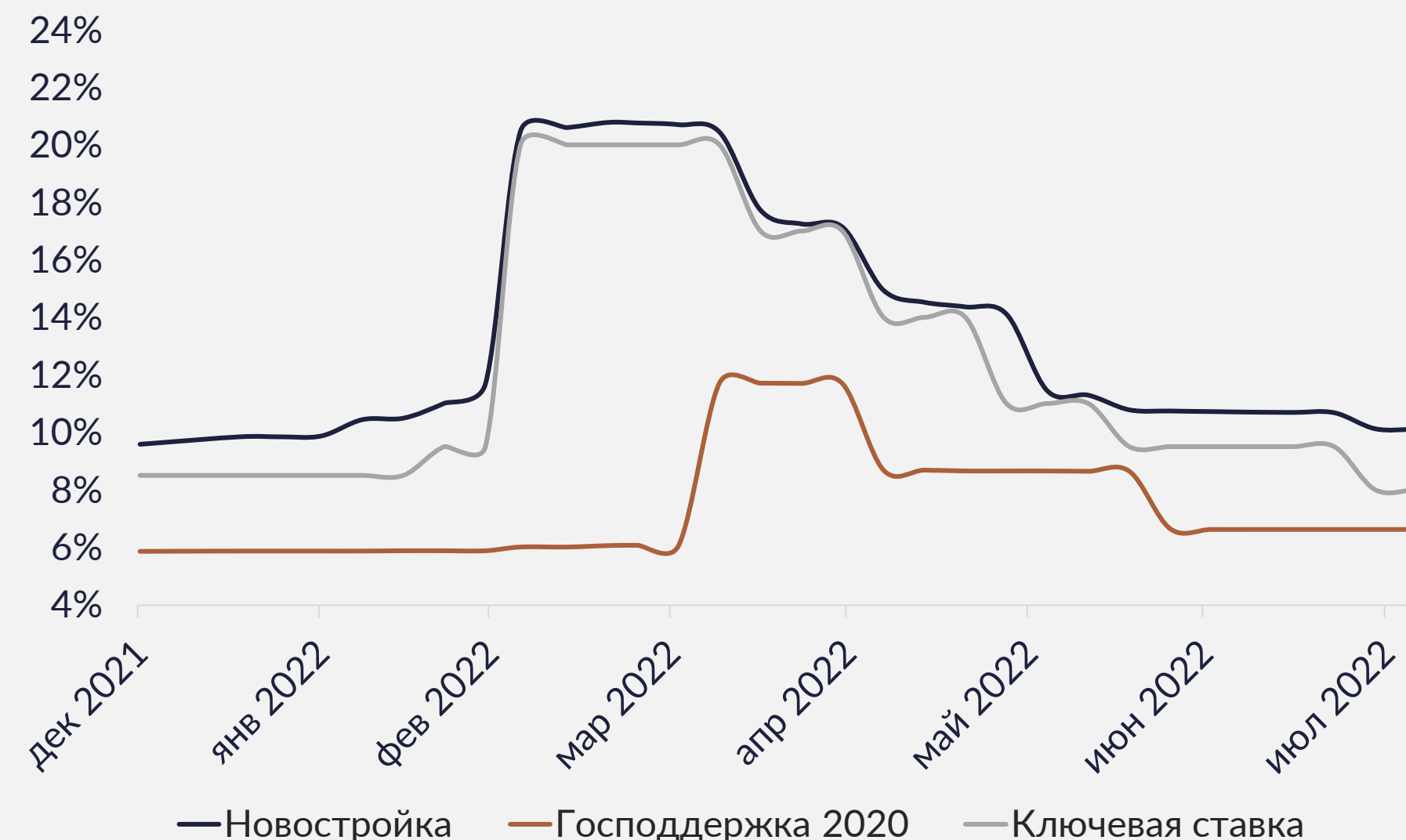
Общие тенденции

- В 2021 г. рынок жилой недвижимости Москвы «устанавливал рекорды» - пиковые объемы спроса, высокая активность в сегменте ипотечного кредитования, рост стоимости жилья в условиях поддерживаемого дефицита предложения и удорожания стройки.
- На фоне значительного спроса на новостройки в течение 2021 г., многие застройщики вели работы по подготовке земельных участков к началу строительных работ. Как итог, за первых шесть месяцев 2022 г. общий объем выданных разрешений на строительство и реконструкцию жилья и апартаментов в Москве вырос на 35%, что совпало с общероссийской тенденцией – рост числа РНС на 40%. Это, в свою очередь, отразилось на приросте объемов строительства и нового предложения.
- Однако турбулентность в стране и мире спутала планы девелоперов. Санкционное давление, ослабление рубля, падение покупательской способности населения в условиях роста потребительских цен и сокращение доходов населения, экономическая нестабильность, изменение условий кредитования на фоне резкого роста ключевой ставки привели к значительному снижению объемов спроса на локальном рынке, начиная с марта 2022 г.
- Постепенное снижение ключевой ставки, последующая корректировка субсидированной ипотечной ставки, а также совместные еще более выгодные программы льготного кредитования банков и застройщиков принесли плоды лишь к июню 2022 г. Потенциальный покупатель не спешил с приобретением жилья и пребывал в ожидании дальнейшего снижения стоимости заемных средств. Однако несмотря на наметившееся оживление рынка, спрос остается сниженным, а отклонение от значений продаж прошлого года значительным.
- Средняя доля сделок с привлечением заемных средств за ИИ 2022 г. составила 57%, а в июне достигла пиковой величины в 75% от общего числа сделок. На рынке представлены различные ипотечные программы, как для всех покупателей, так и для выборочных категорий граждан – IT специалистов, семей с детьми, стало возможным применение нескольких программ в одной сделке.
- Дальнейшее развитие рынка жилья будет во многом зависеть от скорости восстановительных процессов в экономике, возобновления роста реальных доходов населения и решений Правительства РФ в отношении мер поддержки строительной отрасли.
- Важным фактором, способствующим увеличению количества сделок, продолжит выступать доступное ипотечное кредитование, а также субсидирование ставок от девелоперов. Однако, мы ожидаем, что объем спроса по итогам 2022 г. окажется ниже величин прошлых двух лет.
- Цены на локальном рынке сохранятся на высоком уровне. Коррекция возможна в рамках промо-акций, однако пересмотр прайс-листа будет происходить локально для отдельных проектов, цены в которых значительно завышены.



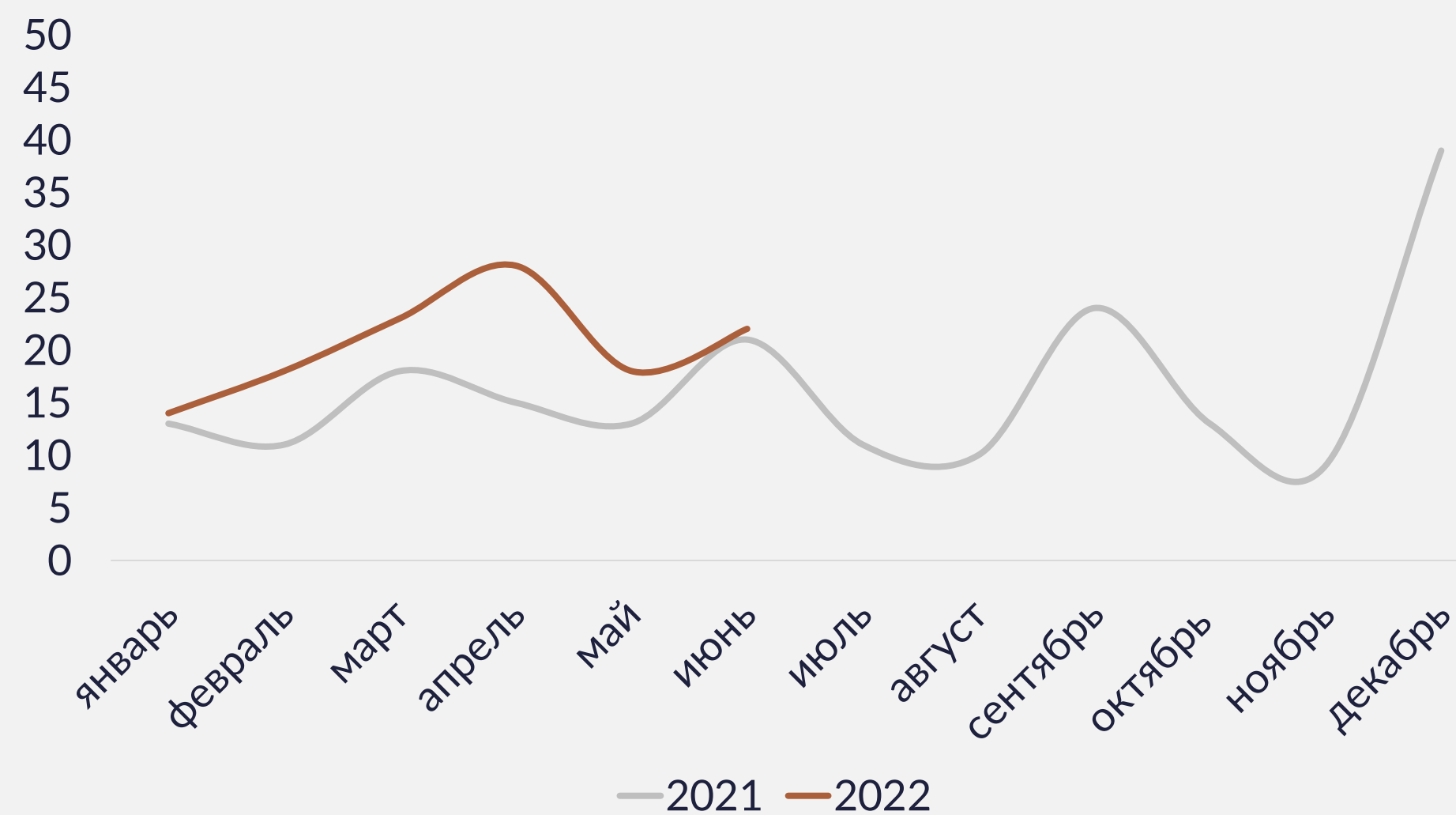
2

Изменение ипотечных ставок на рынке ипотеки, янв. 2022-июль 2022



Данные ЦБ РФ, дом.рф

Динамика выдачи разрешений на строительство (жилая недвижимость и апартаменты, новое строительство и реконструкция)



По данным комитета государственного строительного надзора города Москвы

Основные показатели рынка

- Общий объем предложения на первичном рынке по состоянию на конец I полугодия 2022 г. составил 2 454 тыс. кв. м или 43,2 тыс. квартир и апартаментов.
- В сравнении с прошлым годом показатель увеличился на 21% на фоне большей активности девелоперов в части вывода на рынок проектов в совокупности со снизившимся спросом на недвижимость.
- Средневзвешенная стоимость 1 кв. м на локальном рынке достигла величины 435,4 тыс. руб. Рост цен был зафиксирован во всех сегментах рынка.
- Средний бюджет предложения незначительно скорректировался (-2%) за счет снижения средней площади квартир (-3,2 кв. м).
- Спрос снизился на фоне удорожания жилищных кредитов падения реальных доходов населения, экономической нестабильности.
- Ставки по льготной ипотеке отреагировали на рост ключевой ставки в апреле и увеличились до 12%, что повлекло за собой снижение объемов продаж квартир и апартаментов в 2 раза. Постепенное снижение ключевой ставки не оказывало эффекта на поддержку спроса до тех пор, пока показатель не опустился практически до уровня первых месяцев 2022 г.
- Доля ипотечных сделок сохранилась на высоком уровне – 57% от их общего числа в течение полугодия. При этом, снизившись в апреле до минимума (50%) доля ипотечных сделок, увеличилась в июне 2022 г. до 75%, что стало максимумом за последние два года.
- Средняя площадь предложения снизилась до 56,8 кв. м (-3,2 кв. м), став «инструментом» поддержки оптимальных бюджетов продаж на фоне роста цен и увеличения стоимости заемных средств.

Показатель	IН 2022	2021	Динамика
Объем предложения, кв. м	2 454 200	2 035 500	▲ +21%
в т. ч. квартиры, кв. м	2 101 100	1 707 200	▲ +23%
в т. ч. апартаменты, кв. м	353 100	328 300	▲ +7,6%
Объем предложения, ед.	43 220	33 900	▲ +27%
Средневзвешенная стоимость 1 кв. м, руб.	435 400	411 000	▲ +5,9%
в т. ч. квартиры, кв. м	424 300	397 500	▲ +6,7%
в т. ч. апартаменты, кв. м	502 200	483 000	▲ +4%
Средний бюджет предложения, руб.	24 670 800	25 100 000	▼ -2%
Общий объем спроса, кв. м	1 584 700	4 351 850	36% от прошлогоднего значения
Общая доля ипотечных сделок	57%	54%	▲ +3 п. п.
Средняя площадь квартир, кв. м	56,8	60	▼ -3,2 кв. м



Предложение

Совокупный объем предложения квартир и апартаментов в Москве (в старых границах) по состоянию на конец I полугодия 2022 г. равен 2,45 млн. кв. м или 43,2 тыс. лотов.

Основной объем предложения в Москве приходится на массовый сегмент, включающий в себя проекты эконом- и комфорт-классов (44% или 1 068,3 тыс. кв. м) и бизнес-класс (43% или 1 043,4 тыс. кв. м).

Новостройки премиум- и элитного классов занимают 12% и 2% рынка, соответственно.

Во всех рассматриваемых сегментах, за исключением элитного, по итогам I полугодия 2022 г. зафиксирован рост объема предложения в сравнении с концом 2021 г. Наиболее существенный прирост продаваемой площади отмечен для бизнес- (+24%) и массового сегментов (+23%), число продаваемых лотов при этом выросло на (28,8%) и (29,2%) соответственно.

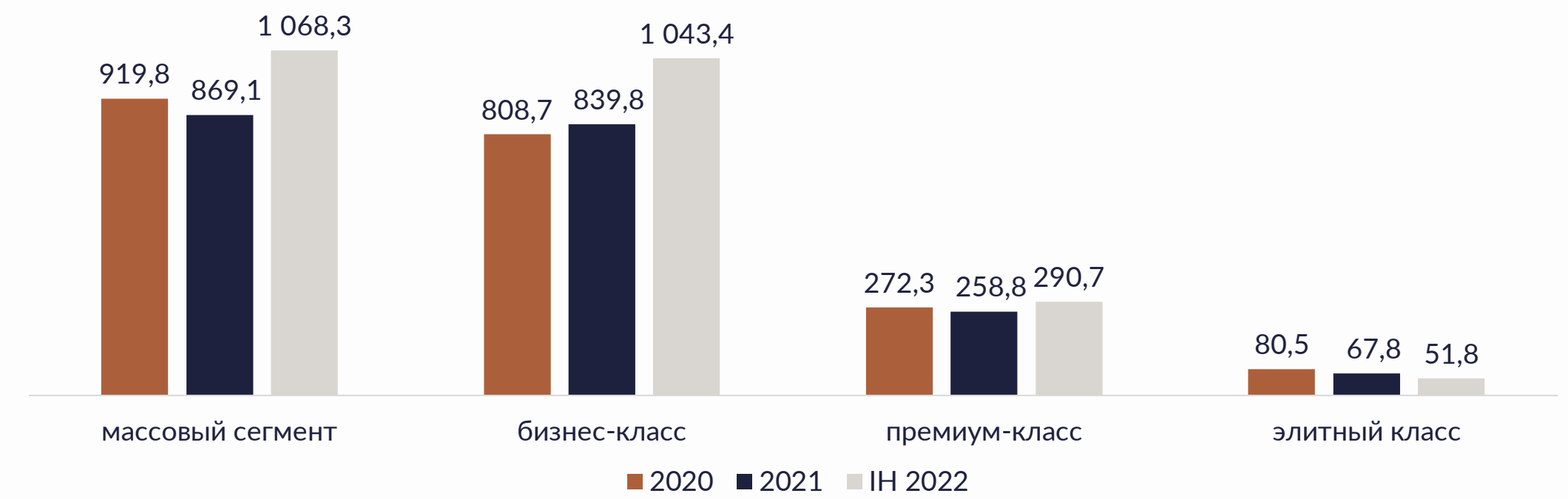
В премиум сегменте объем предложения также вырос (+12%), после сокращения объема экспонируемых лотов по итогам 2021 г.

Объем предложения в элитном сегменте продолжает снижаться, в сравнении с концом 2021 г. показатель скорректировался на 23,5%. Причиной служат низкие темпы пополнения рынка новыми проектами.

Средняя площадь предложения на локальном рынке по состоянию на конец I полугодия 2022 г. равна 56,8 кв. м, снижение показателя за 6 месяцев составило 3,2 кв. м.

Отметим, что снижение среднего размера жилого помещения характерно для всех рассматриваемых сегментов, девелоперы включают в свои проекты более компактные лоты, чтобы на фоне роста цен поддерживать оптимальные бюджеты покупки.

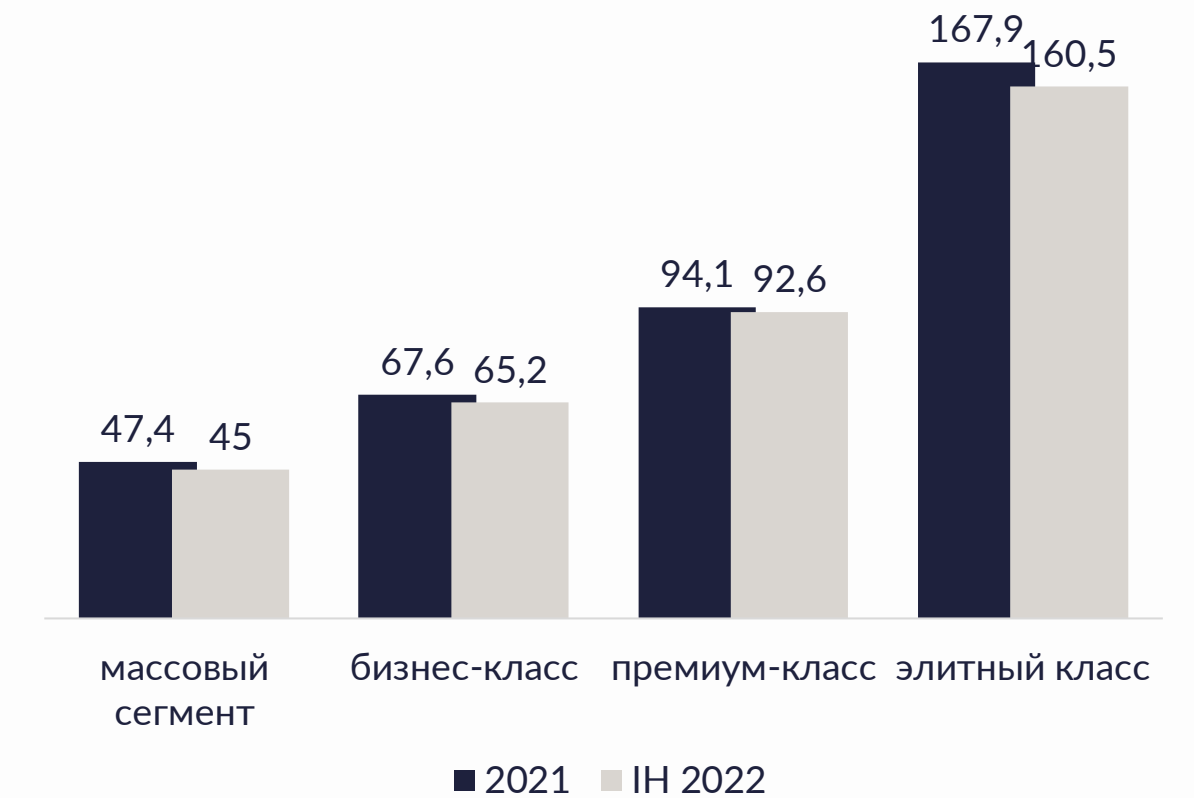
Объем предложения на рынке жилья Москвы по классам, тыс. кв. м, 2020-ИИ 2022



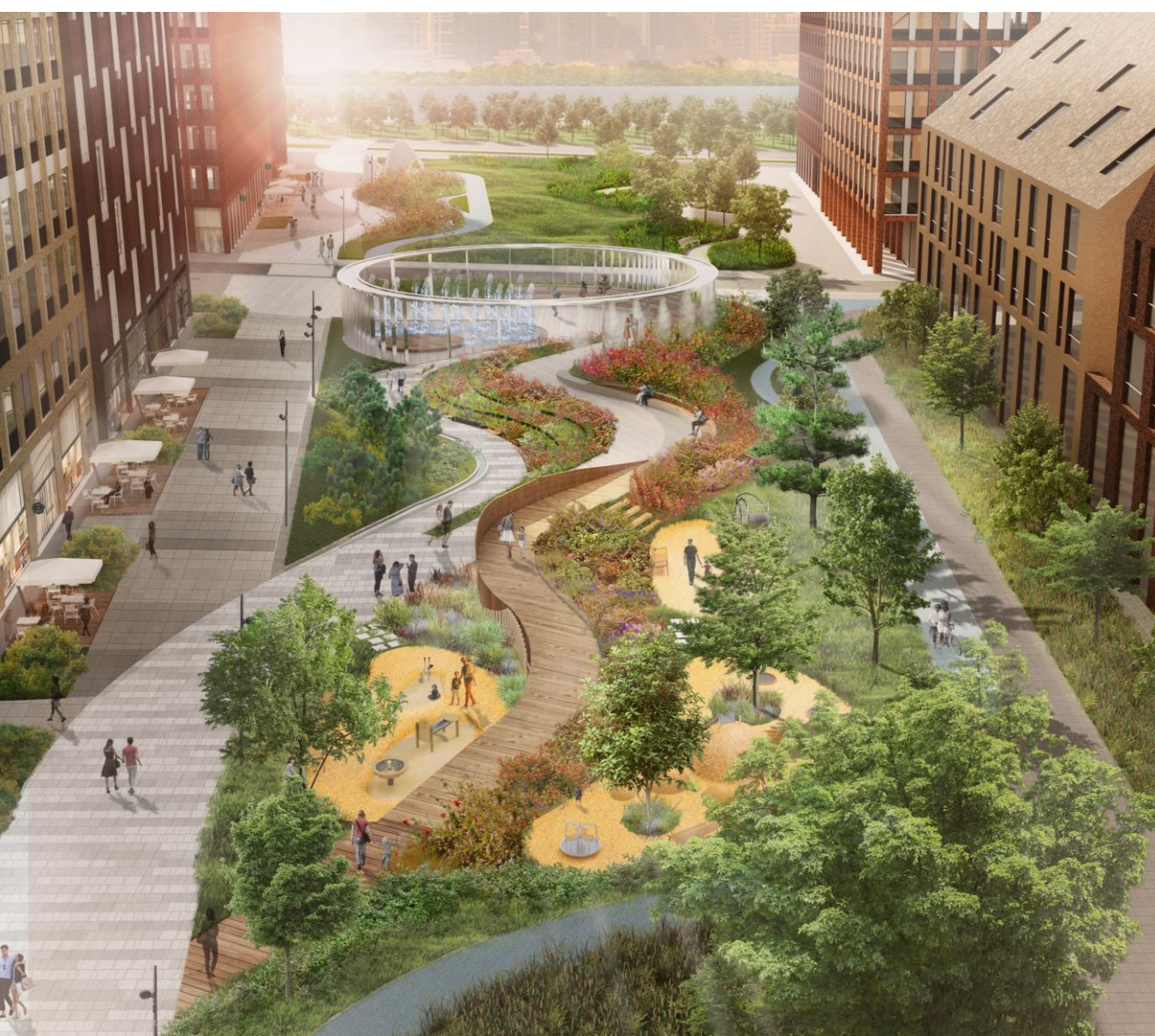
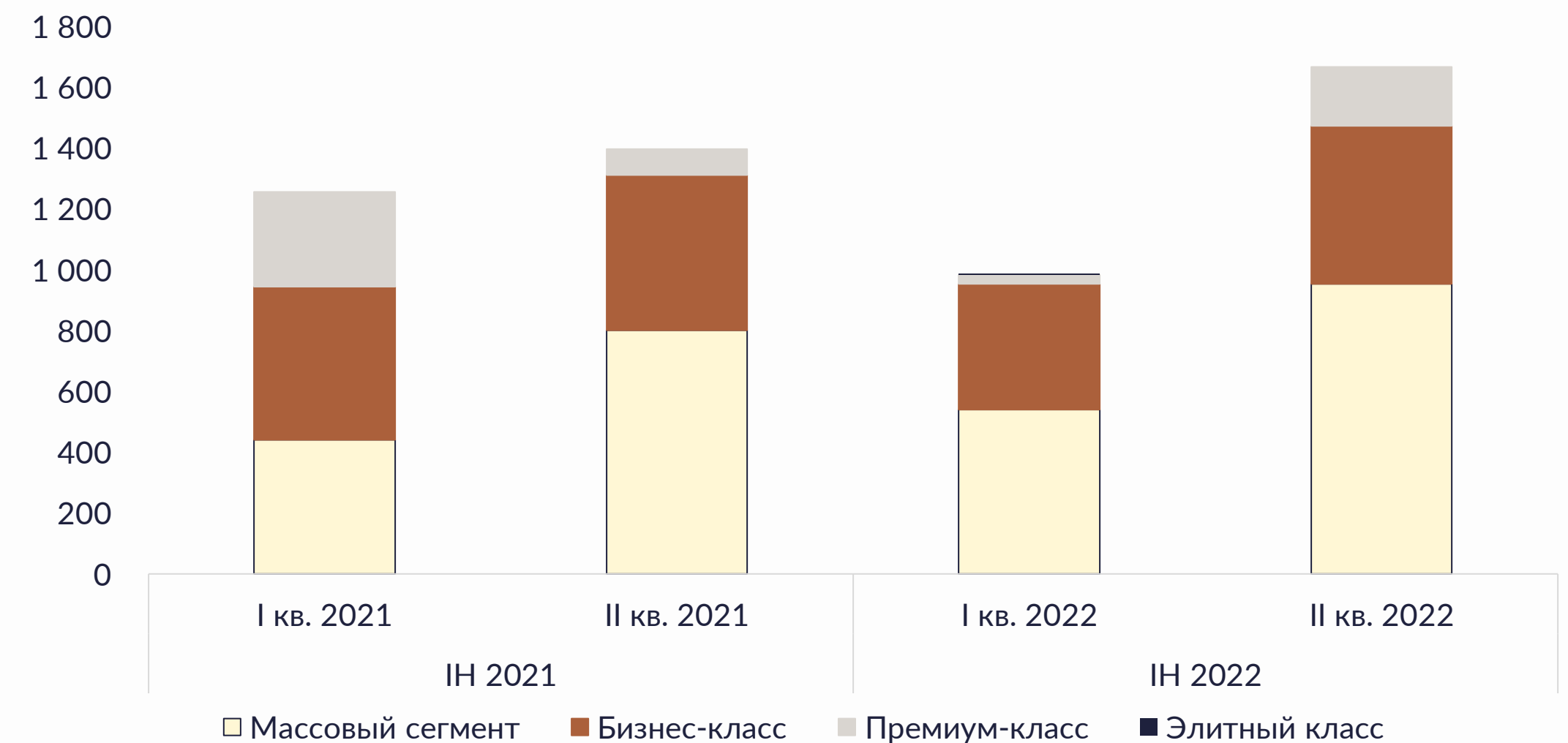
Структура предложения на рынке жилья Москвы по классам, ИИ 2022



Средняя площадь предложения по классам, ИИ 2022



Структура нового предложения по классам, тыс. кв. м



Новые жилые проекты, вышедшие на рынок в течение I полугодия 2022



Наименование	Застройщик	Класс	Старт продаж	Округ, район	Тип	Ввод	Стоимость 1 кв. м, тыс. руб.
Чистые пруды	Sminex	Элит	янв.22	ЦАО, Басманный	Квартиры	II кв. 2025	974 - 3 375
The Patricks	R4S	Элит	июн.22	ЦАО, Пресненский	Апартаменты	IV кв. 2022	Закрытые продажи
ONEST	Интеко	Премиум	июн.22	ЦАО, Пресненский	Квартиры	II кв. 2025	758 - 1 074
AHEAD	ВСК Инвест	Премиум	апр.22	ЗАО, Филевский Парк	Апартаменты	IV кв. 2024	501 - 675
River Park Towers Кутузовский	AEON Corporation	Премиум	май.22	ЗАО, Дорогомилово	Квартиры	III кв. 2027	446 - 781
Vernissage	Ziggurat Development	Премиум	мар.22	ЦАО, Замоскворечье	Апартаменты	II кв. 2024	391 - 617
Поклонная 7	Спецстрой 1	Премиум	май.22	ЗАО, Дорогомилово	Апартаменты	III кв. 2025	466 - 641
Союз	Родина	Премиум	июн.22	СВАО, Ростокино	Квартиры	I кв. 2026	377 - 692
Логос	Sense	Премиум	мар.22	ЮАО, Даниловский	Апартаменты	III кв. 2024	445 - 611
PRIDE	Пионер	Премиум	июн.22	СВАО, Марьино	Квартиры	IV кв. 2024	238 - 814
Republic	Forma	Бизнес	май.22	ЦАО, Пресненский	Квартиры	III кв. 2025	600 - 650
Wow	Strana RU	Бизнес	апр.22	ЮАО, Даниловский	Квартиры	IV кв. 2023	297 - 573
Champine	UDevelopment	Бизнес	апр.22	ЮАО, Южнопортовый	Квартиры	III кв. 2024	382 - 451
Верейская 41	Самолет	Бизнес	мар.22	ЗАО, Можайский	Апартаменты	IV кв. 2024	310 - 453
Преображенская площадь	ГК Регионы	Бизнес	мар.22	ВАО, Преображенское	Квартиры	III кв. 2024	346 - 389
Mypriority Dubrovka	Гранель	Бизнес	мар.22	ЮАО, Южнопортовый	Квартиры	II кв. 2025	292 - 404
Первый Нагатинский	Prime Life Development	Бизнес	май.22	ЮАО, Нагатино-Садовники	Квартиры	III кв. 2025	304 - 416
Nametkin Tower	Основа	Бизнес	мар.22	ЮАО, Черемушки	Апартаменты	IV кв. 2025	280 - 431
Парксайт*	ЛСР	Бизнес	май.22	ЮАО, Центральное Чертаново	Квартиры	III кв. 2025	287 - 442
Уно Головинские пруды*	Основа	Бизнес	май.22	САО, Головинский	Квартиры	IV кв. 2024	274 - 373
Level Южнопортовая	Level Group	Массовый	мар.22	ЮАО, Печатники	Квартиры	IV кв. 2025	263 - 532
Level Селигерская	Level Group	Массовый	июн.22	САО, Западное Дегунино	Квартиры	III кв. 2024	300 - 489
Vangarden	ПИК	Бизнес	янв.22	ЗАО, Очаково-Матвеевское	Квартиры	I кв. 2024	284 - 444
Первый Дубровский	ПИК	Массовый	июн.22	ЮАО, Южнопортовый	Квартиры	II кв. 2025	244 - 380
Ютаново	ПИК	Массовый	янв.22	ЮАО, Южное Чертаново	Квартиры	II кв. 2024	205 - 358
Новое Очаково	ПИК	Массовый	май.22	ЗАО, Очаково-Матвеевское	Квартиры	IV кв. 2024	215 - 331
Открытый парк	ПИК	Массовый	фев.22	ВАО, Метрогородок	Квартиры	IV кв. 2024	209 - 321
Поляр	ПИК	Массовый	май.22	СВАО, Северное Медведково	Квартиры	IV кв. 2025	209 - 309
Лучи-2	ЛСР	Массовый	апр.22	ЗАО, Солнцево	Квартиры	III кв. 2024	234 - 375
Физтех Сити	Основа	Массовый	мар.22	СВАО, Северный	Апартаменты	IV кв. 2023	216 - 279
Молжаниново	Самолет	Массовый	мар.22	САО, Молжаниновский	Квартиры	II кв. 2024	166 - 320
Clementine	СМУ-6	Массовый	май.22	СВАО, Бибирево	Апартаменты	I кв. 2024	200 - 251

* Позиционирование проекта застройщиком

Предложение по расположению

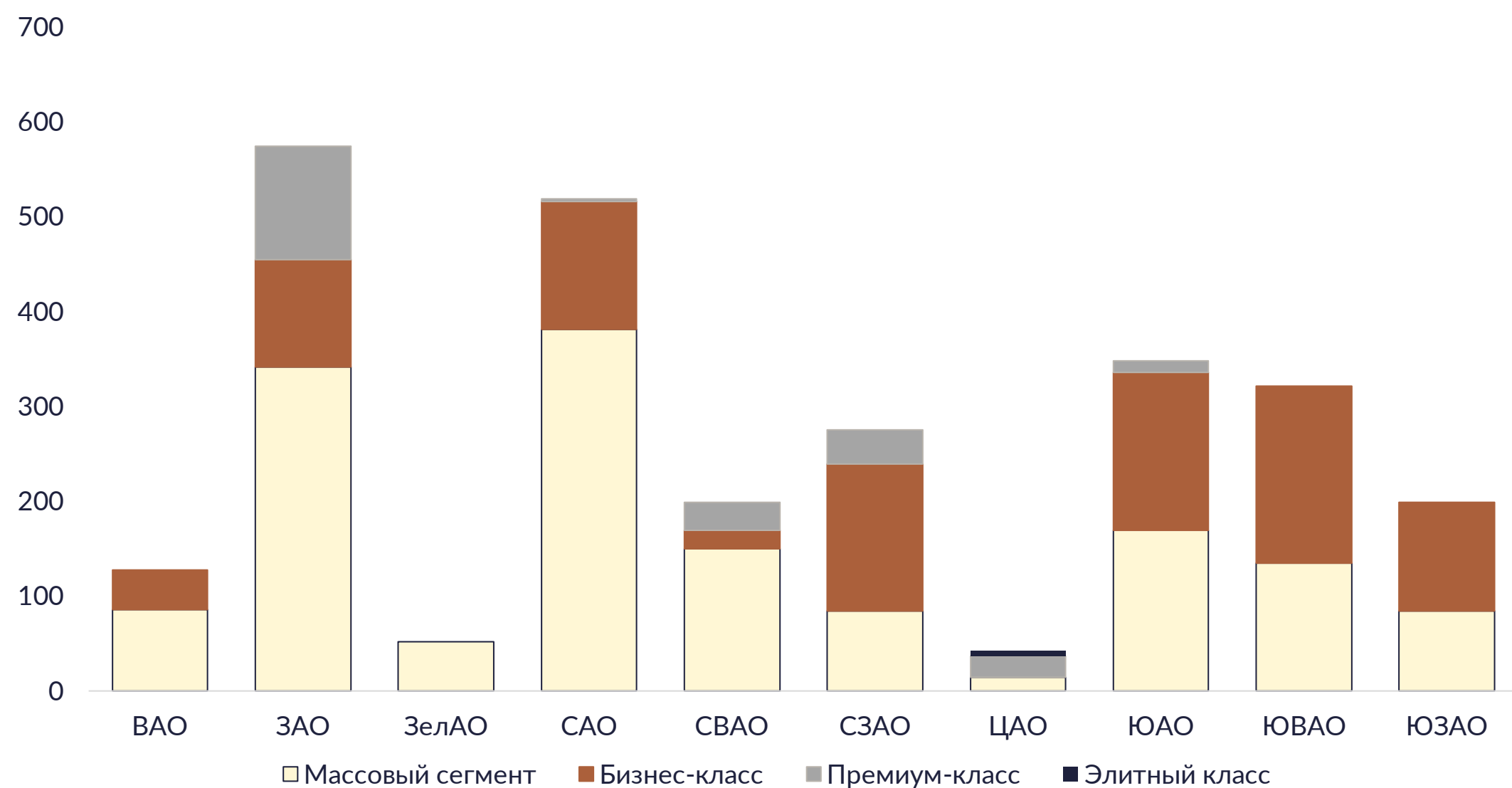
Лидером по объему предложения является Западный административный округ, на сегодняшний день он аккумулирует до 19% всего объема. При этом, практически вся продаваемая площадь относится к жилым комплексам с квартирами (92%), в то время как предложение апартментов ограничено (8%). Проекты в рассматриваемой локации представлены в трех сегментах рынка – массовом, бизнес- и премиум.

Чуть более половины всего объема предложения распределилось практически поровну между Северо-Западным (14%), Южным (13%), Юго-Восточным (13%) и Северным (12%) административными округами. Новостройки

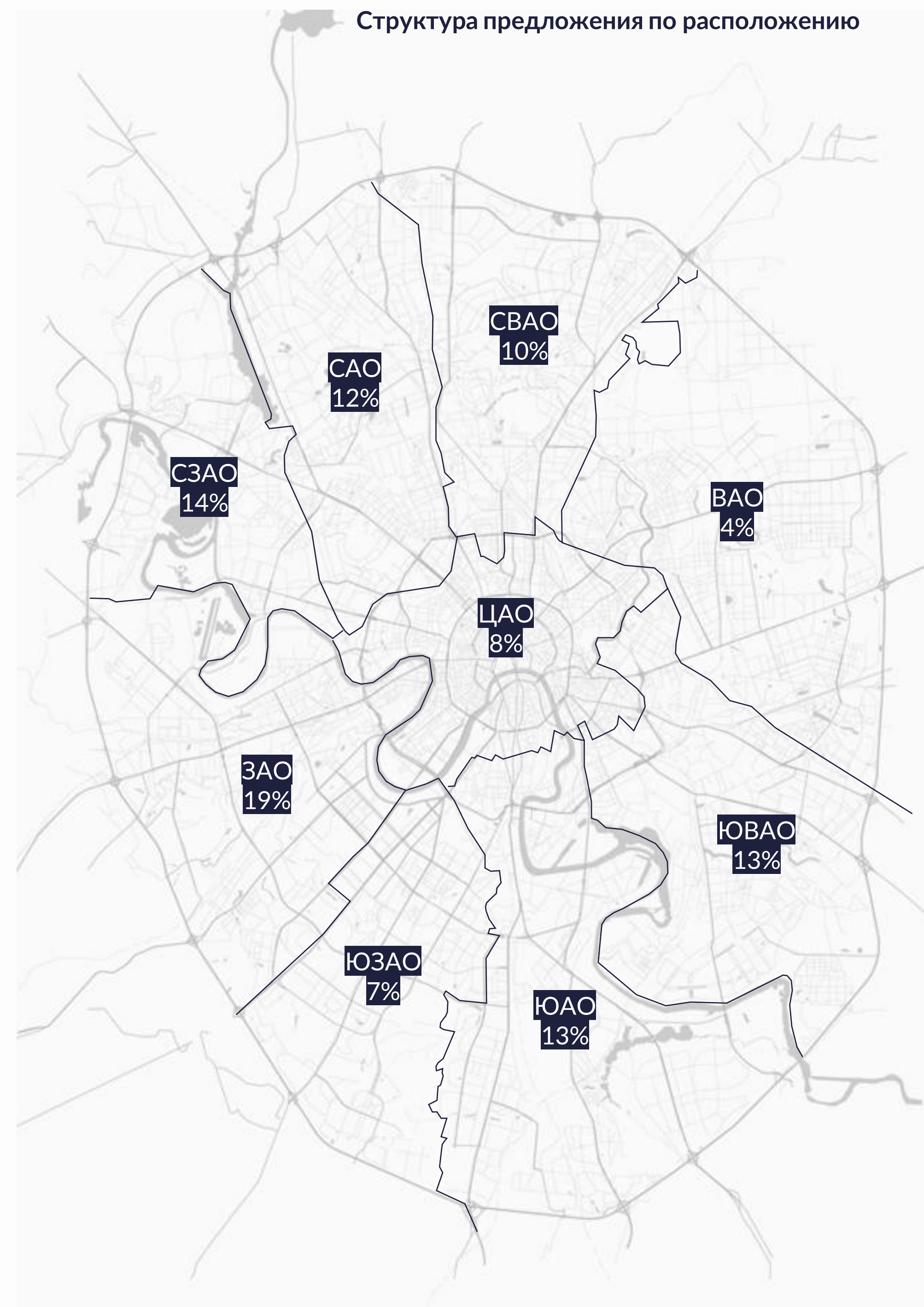
здесь представлены преимущественно жилыми и апартментными проектами массового и бизнес-сегментов.

На остальные округа Москвы приходится 10% и менее общего предложения. Во всех локациях, за исключением ЗелАО на продажу предлагаются как квартиры, так и апартменты. При этом проекты высоких сегментов представлены в трех округах – ЗАО (премиум-), СВАО (премиум-), ЦАО (премиум-элитный), что связано с престижностью зоны для проживания.

Структура нового предложения по классам по расположению, тыс. кв. м, IН 2022



Структура предложения по расположению



Цены

Средневзвешенная стоимость 1 кв. м на рынке жилья Москвы остается на высоком уровне и продолжает расти в связи с увеличением стоимости строительных материалов и инфляции. Кроме того, застройщики, субсидируя кредит на покупку жилья в своих проектах для привлечения потенциального спроса, закладывают в стоимость квартир свои расходы на компенсацию ставок банкам, что в свою очередь также ведет к удорожанию.

По состоянию на конец I полугодия 2022 г. удельная стоимость жилья (апартаментов и квартир) составила 435,4 тыс. руб., что на 6% превышает показатель конца 2021 г.

Рост цен характерен для всех сегментов рынка. Для массового, бизнес- и премиум классов коррекция была умеренной – 6-9%.

В течение полугодия цена на элитные новостройки имела разнонаправленный характер, резко увеличившись на фоне высокой волатильности курсов валют и неопределенности на рынке к концу 1 квартала, после чего скорректировалась в меньшую сторону. Тем не менее, подъем показателя в сравнении с концом 2021 г. остался значительным - до 21%.

Динамика обусловлена многими факторами: сокращением предложения, повышением цен на уже экспонируемые лоты на фоне роста строительной готовности проектов, а также выходом на рынок проектов с более высокими ценами на фоне удорожания себестоимости, ограничения доступа к импортным материалам, перестройке логистических цепочек.

Максимальный уровень цен на рынке характерен для Центрального административного округа, где средневзвешенная стоимость 1 кв. м превышает 1 млн. рублей. Традиционно здесь расположены более дорогостоящие проекты премиум-сегмента, а также элитные новостройки. Для данной локации характерно максимальное отклонение от среднерыночного показателя.

На втором месте по дороговизне – Западный административный округ, где достаточно большую долю в объеме предложения занимают новостройки премиум сегмента. Средневзвешенная стоимость 1 кв. м здесь равна 456 тыс. рублей.

В остальных округах Москвы стоимость 1 кв. м в новостройках первичного рынка ниже среднерыночного значения.

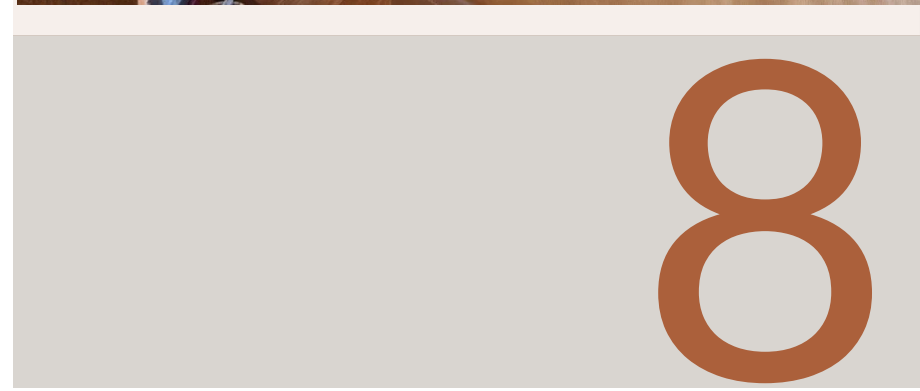
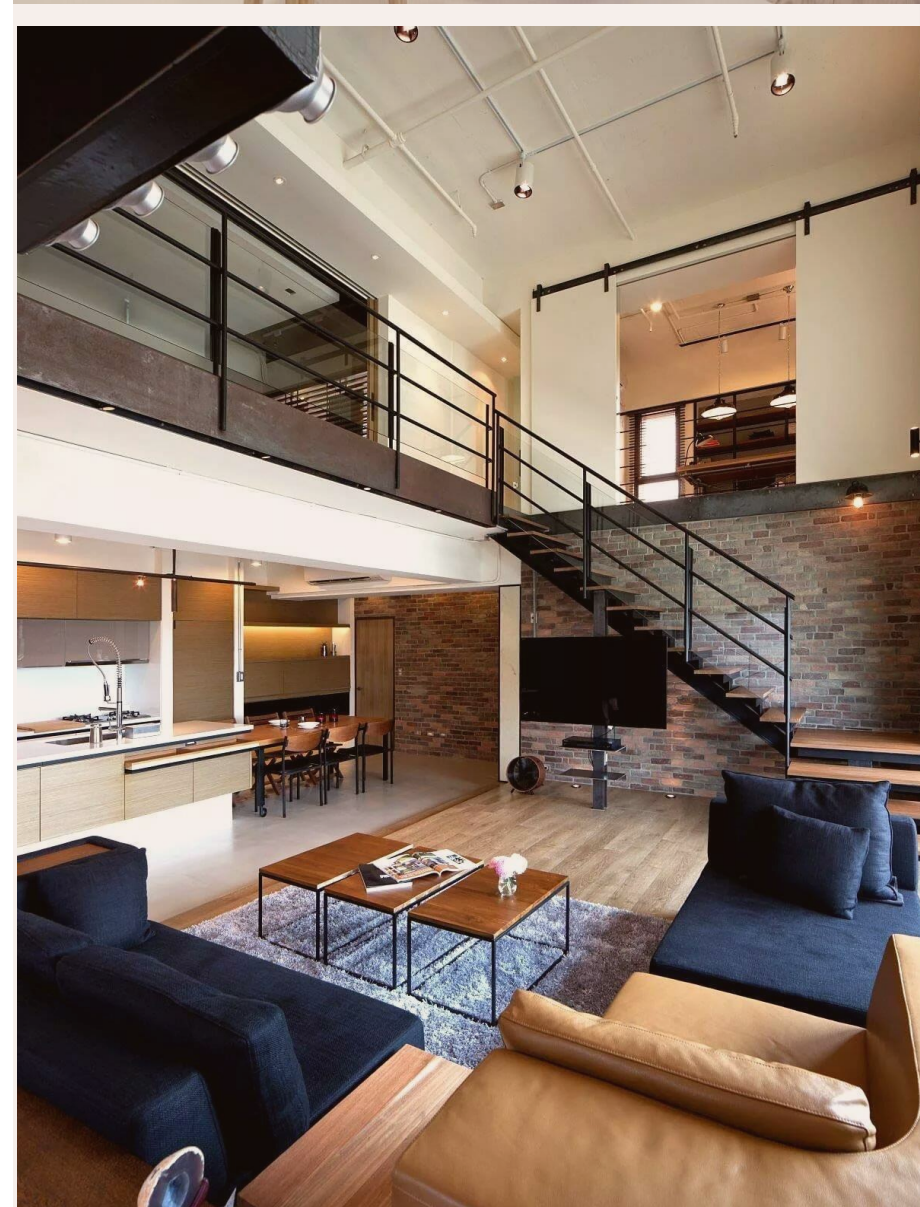
Средние цены предложения по классам, тыс. руб./кв. м



Средние цены предложения по расположению, тыс. руб./кв. м

Названия строк	Средневзвешенная цена 1 кв. м, руб.	Отклонение от общерыночной средневзвешенной
ЦАО	1 124 600	258%
ЗАО	456 900	105%
ЮАО	405 000	93%
СЗАО	392 800	90%
СВАО	376 850	87%
САО	358 850	82%
ВАО	358 100	78%
ЮЗАО	329 700	76%
ЮВАО	302 250	69%
ЗелАО	221 850	51%
Общий итог	435 400	X





Спрос

Общий объем спроса по итогам I полугодия 2022 г составил 31,4 тыс. квартир и апартаментов или 1 585 тыс. кв. м., что на 17% ниже значения за аналогичный период прошлого года (-27,2% в объемах, кв. м).

Экономическая нестабильность, изменение условий кредитования, в частности рост ставки по льготной ипотеке, рост потребительских цен, снижение реальных доходов населения привели к существенному спаду покупательской активности.

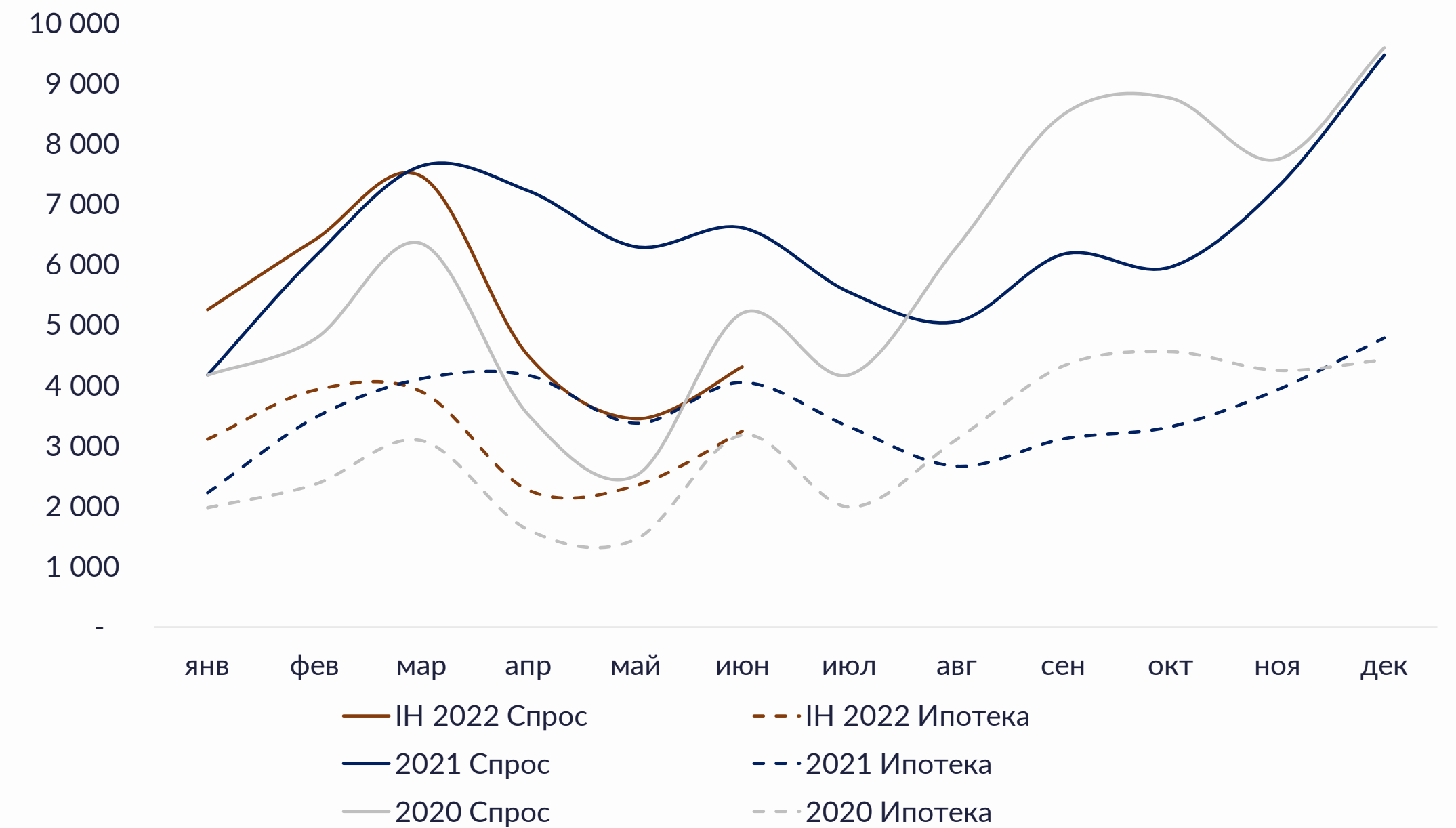
Некоторое восстановление активности, после значительного снижения в течение апреля-мая 2022 г. началось с июня, когда субсидированная ставка практически вернулась к прежним значениям, однако спрос все еще остается низким.

Основу спроса первичного рынка Москвы составляет массовый сегмент, включающий в себя стандарт- и комфорт-классы, доля которых по итогам ИИ 2022 г. превысила 60%, увеличившись в сравнении с прошлым годом более чем на 6%.

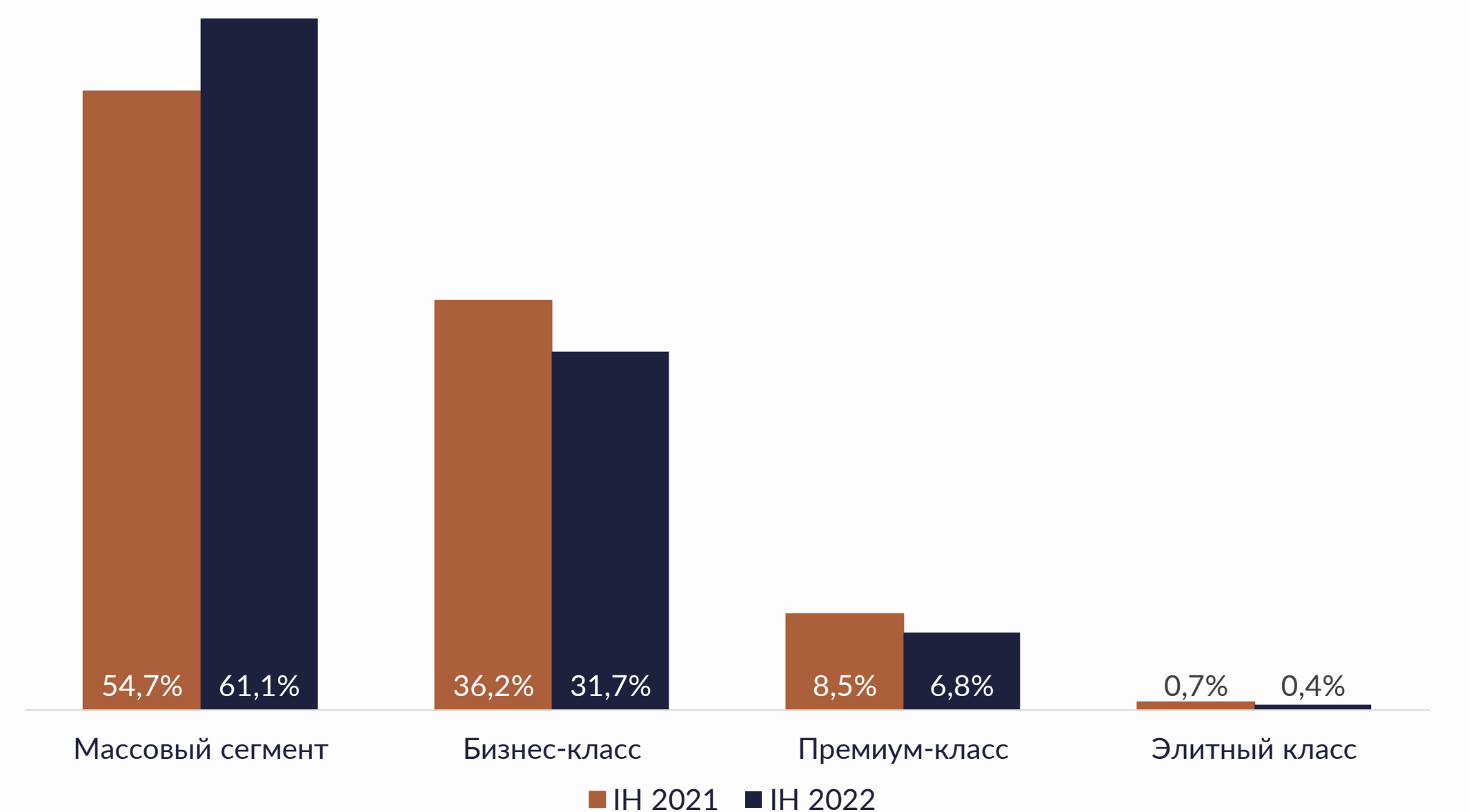
Одновременно с этим для новостроек бизнес-класса и более высоких сегментов наблюдается снижение долей в общем объеме спроса.

В частности, падение спроса в сегменте элитной недвижимости во многом обусловлено ограниченным предложением. За последние несколько лет рынок неравномерно пополнялся новыми проектами, и в продаже остались не самые ликвидные и доступные лоты.

Динамика спроса по месяцам, ед., 2020-ИИ 2022



Структура спроса по классам, %



Ипотека

В разрезе сделок по месяцам, прослеживается снижение доли ипотечных сделок в общем объеме спроса в середине полугодия, с последующим ее ростом. В частности, в июне доля сделок с участием заемных средств на локальном рынке достигла величины 75%, значительно превысив показатель в сравнении с месячными значениями за два прошедших года. В условиях снижения платежеспособности спроса, ипотека стала важным инструментом поддержки покупателей жилья.

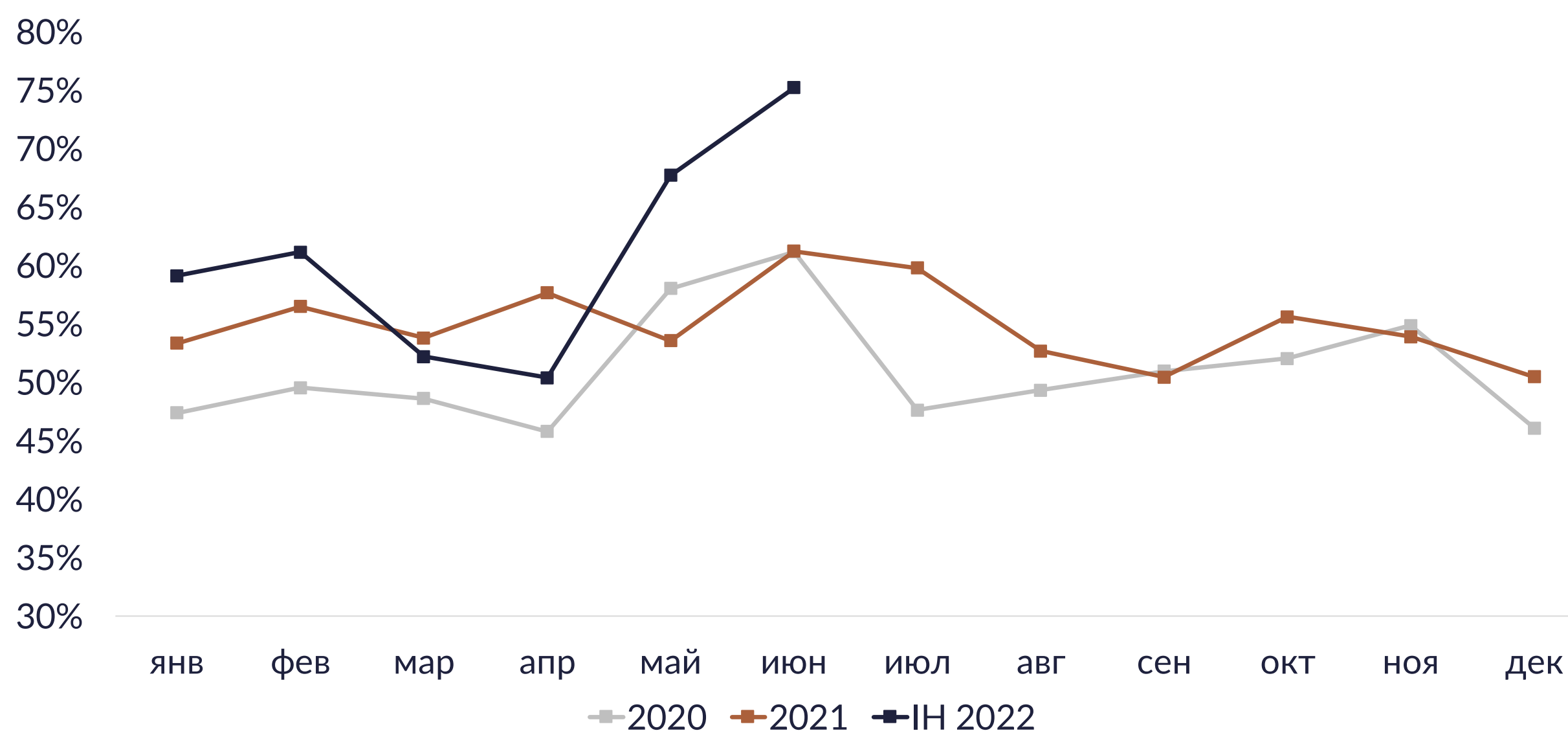
В количественном выражении, число ипотечных сделок за первые полгода 2022 г. снизилось в сравнении с аналогичным показателем прошлого года на 12% за счет снижения общей активности спроса на рынке. При этом в сравнении с ИН 2020 число покупок жилья в ипотеку выросло более чем на 35%.

Банковские программы льготного ипотечного кредитования нацелены на поддержку рынка жилой недвижимости в текущих непростых условиях. Объемы выдачи ипотечных кредитов в рамках программ с господдержкой, согласно данным кредитных организаций, росли в след за снижением уровня льготных ставок.

При этом некоторые застройщики выбрали стратегию привлечения покупателей путем дополнительного субсидирования рыночных и льготных ипотечных ставок, кто-то вплоть до уровня 0,01-0,1% годовых, как на выделенный срок, так и на весь период кредитования.

Кроме того, появилась возможность комбинировать две ипотечные программы, увеличивая максимальную сумму кредита с 12 до 30 млн. рублей.

Доля ипотечных сделок в общем числе, %



Потребительские предпочтения

Структура по бюджетам продажи

По соотношению спроса и предложения на первичном рынке МЖС Москвы наиболее сбалансированным является диапазон от 7 до 15 млн. рублей. В данных категориях объем предложения практически сопоставим со спросом, отклонение минимально.

Для предложений до 7 млн. рублей прослеживается ситуация, когда предложение превышает спрос. Такие варианты представлены в апартментных комплексах, а их площадь не превышает 25 кв. м, как следствие - потенциальная емкость спроса на такие лоты ограничена.

Также дисбаланс характерен для лотов свыше 15 млн. рублей, при этом с увеличением стоимости предложения, отклонение растет.

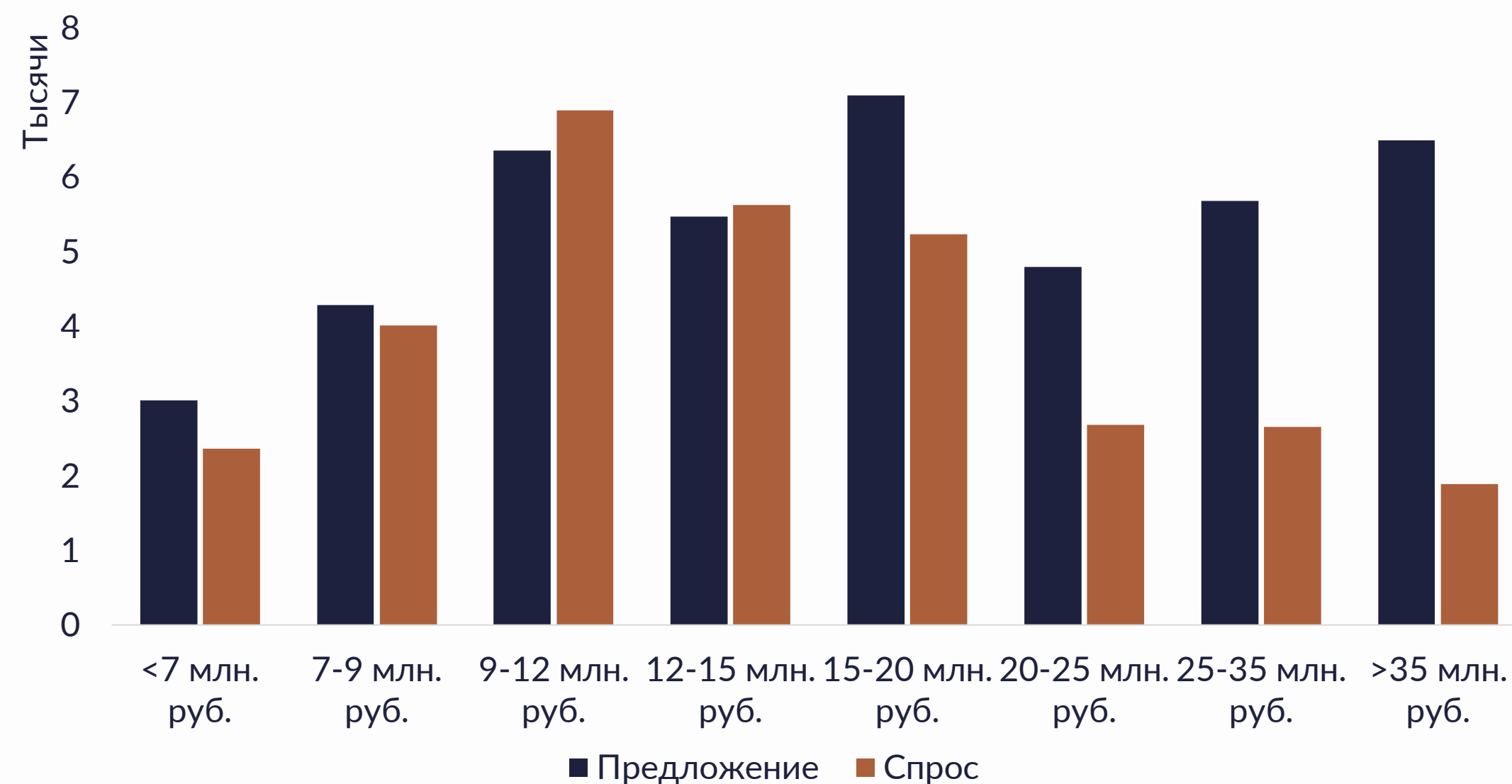
Структура по площади лотов

В структуре по площади наиболее сбалансированными являются предложение и спрос для лотов от 30 до 40 кв. м. Данные площади характерны, как правило, для традиционных 1-комн. квартир и квартир евро планировки (2Е), которые являются наиболее востребованными у покупателей и обеспечены наиболее комфортным бюджетом покупки без существенного снижения степени комфортности.

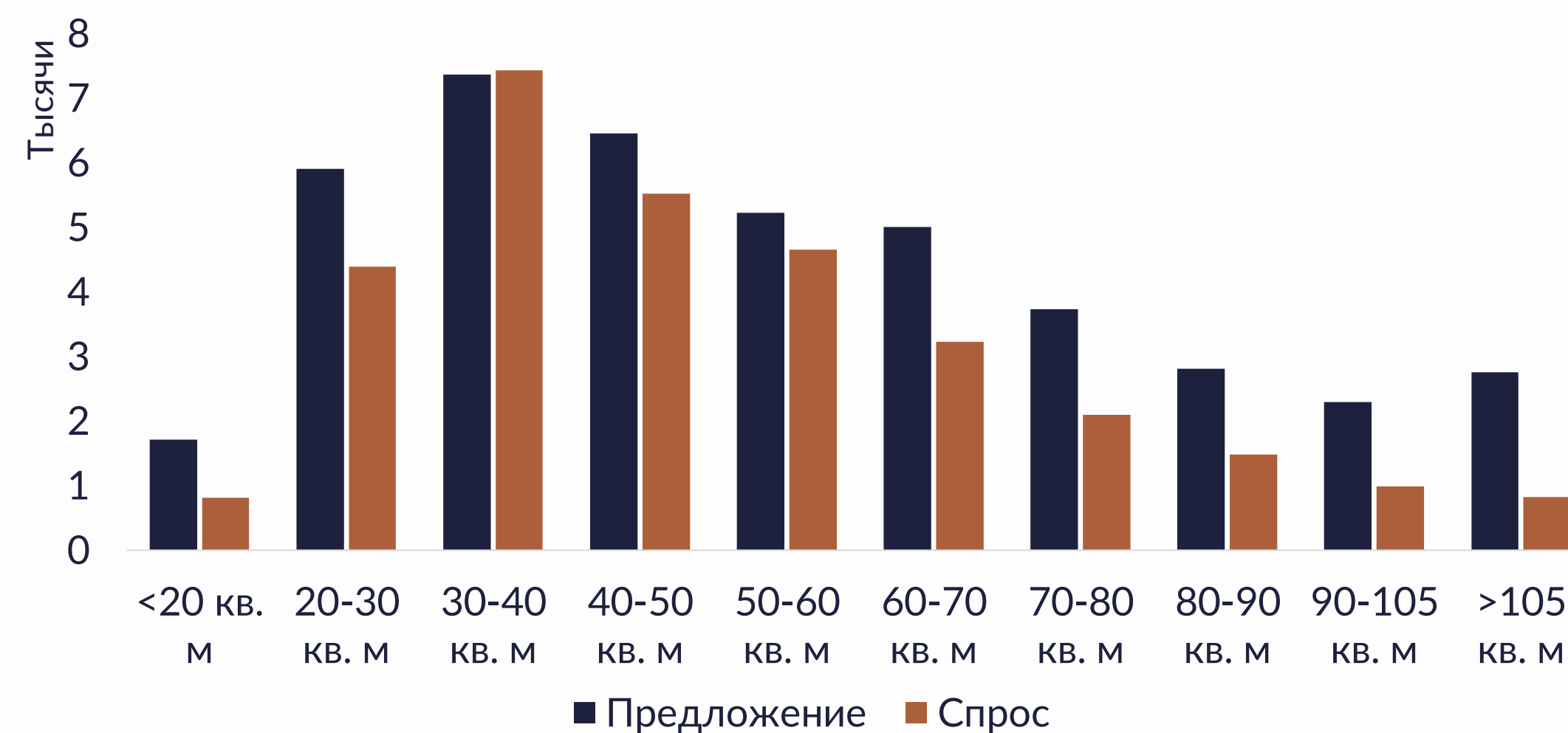
Для лотов площадью от 40 до 60 кв. м также в целом имеет место баланс спроса и предложения.

Для лотов до 30 кв. м и от 60 кв. м отклонение более существенно, объем предложения значительно превышает объем спроса.

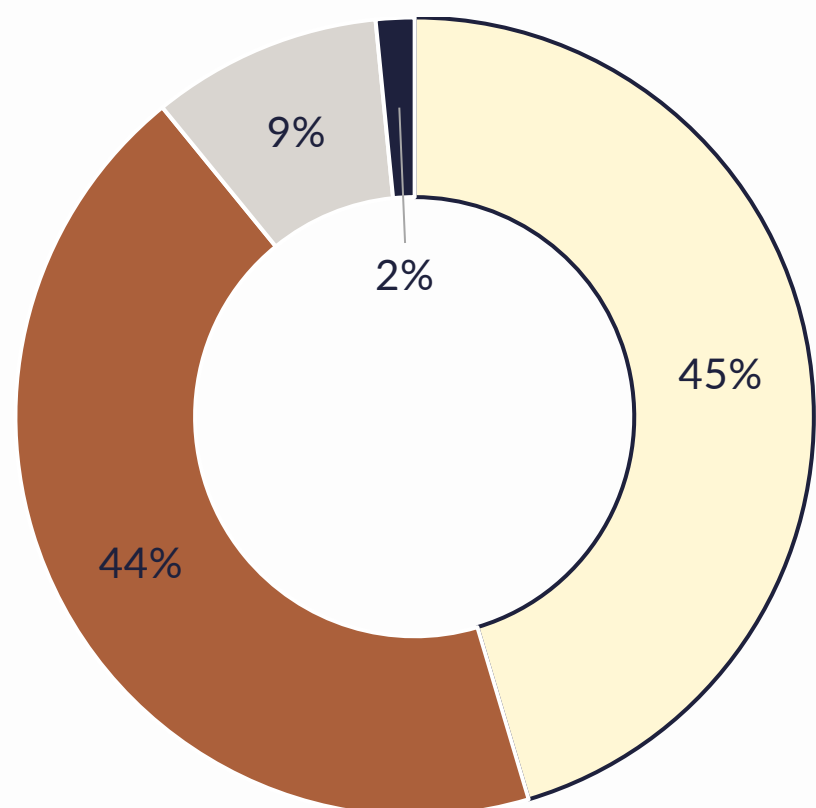
Структура спроса и предложения по бюджетам



Структура по площади лотов

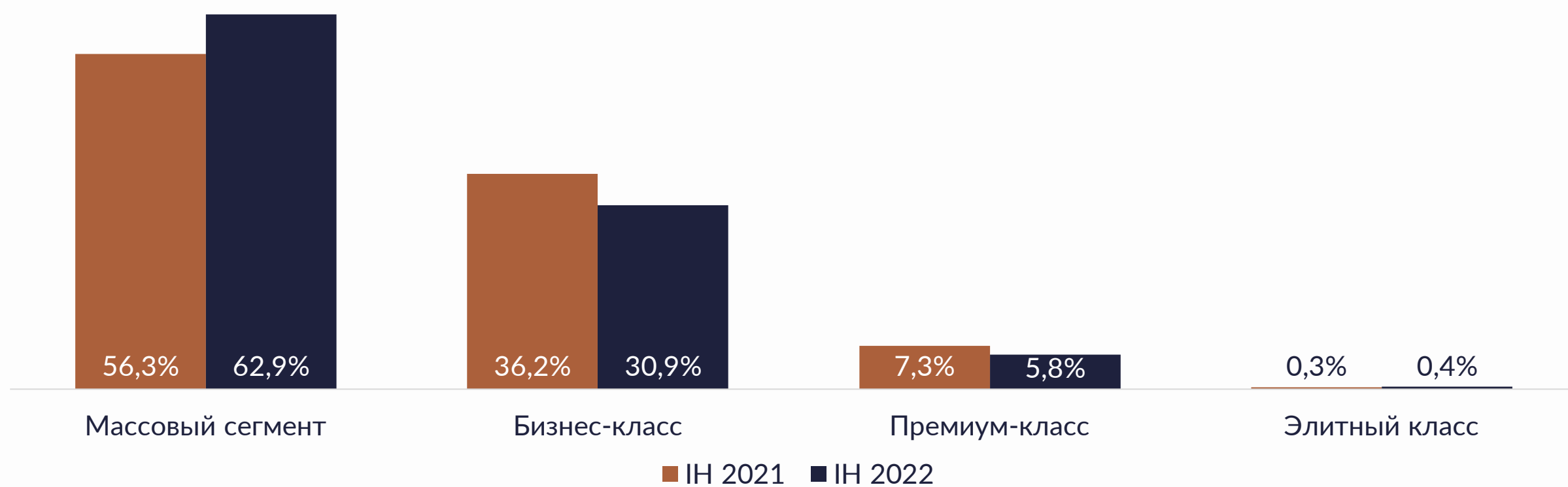


Структура объема предложения квартир на рынке по классам



□ Массовый сегмент ■ Бизнес-класс ■ Премиум-класс ■ Элитный класс

Структура спроса на квартиры по классам, %



Средневзвешенные цены предложения на квартиры по классам, тыс. руб./кв. м

Средние бюджеты предложения, млн. руб.



Квартиры

Предложение

Традиционно, основной объем предложения на первичном рынке Москвы составляют жилые комплексы, имеющие в своем составе квартиры.

По состоянию на конец I полугодия 2022 г. общий объем предложения квартир на Московском рынке равен 2 101 тыс. кв. м (86% всего рынка) или 36,1 тыс. лотов. Прирост в сравнении с концом прошлого года составил порядка 23%. Преимущественно рынок пополнился массовым сегментом и бизнес-классом.

Цены

Средневзвешенная стоимость 1 кв. м на квартиры в Москве в конце июня 2022 г. достигла 424 тыс. руб./кв. м, что на 2,5% ниже среднерыночного значения.

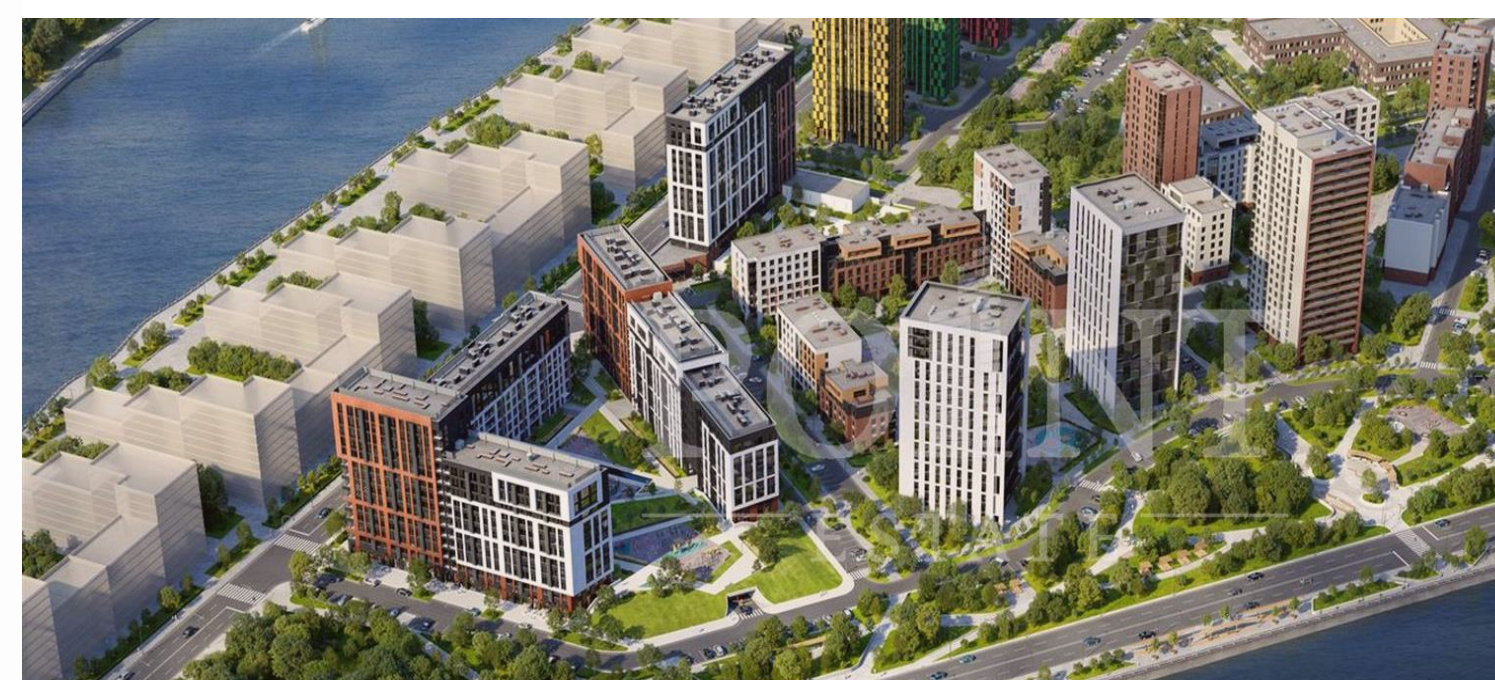
По итогам ИИ 2022 г. увеличение средневзвешенной цены предложения отмечается для всех сегментов рынка, наибольший рост зафиксирован для элитного класса, где жилые новостройки подорожали на 24%.

В отношении бюджетов предложения, наибольшая коррекция показателя также характерна для элитного – 9% и премиум-классов – 8,5%.

Спрос

Общий объем спроса на квартиры по итогам ИИ 2022 составил 1 423 тыс. кв. м, что на 28% ниже значения показателя за 6 месяцев прошлого года. Снижение сделок в отношении жилых комплексов зафиксировано для всех сегментов рынка.

Основной объем спроса сконцентрирован в массовом сегменте, при этом на фоне ипотечных программ, здесь наблюдалось наименее «глубокое» снижение количества заключенных договоров.



Апартаменты

Предложение

По состоянию на конец I полугодия 2022 г. общий объем предложения апартаментов на Московском рынке равен 353 тыс. кв. м (14% всего рынка) или 7,1 тыс. лотов. Прирост в сравнении с концом прошлого года составил порядка 7,6%. При этом около 53% нового предложения в сегменте пришлось на бизнес-класс.

Цены

Средневзвешенная стоимость 1 кв. м на апартаменты в Москве в конце июня 2022 г. равна 502,2 тыс. руб./кв. м, что на 15% выше среднерыночного значения. Стоимость лотов в комплексах апартаментов, также как и в жилых проектах, выросла во всех сегментах.

При этом значительное увеличение среднего бюджета покупки зафиксировано для элитного класса.

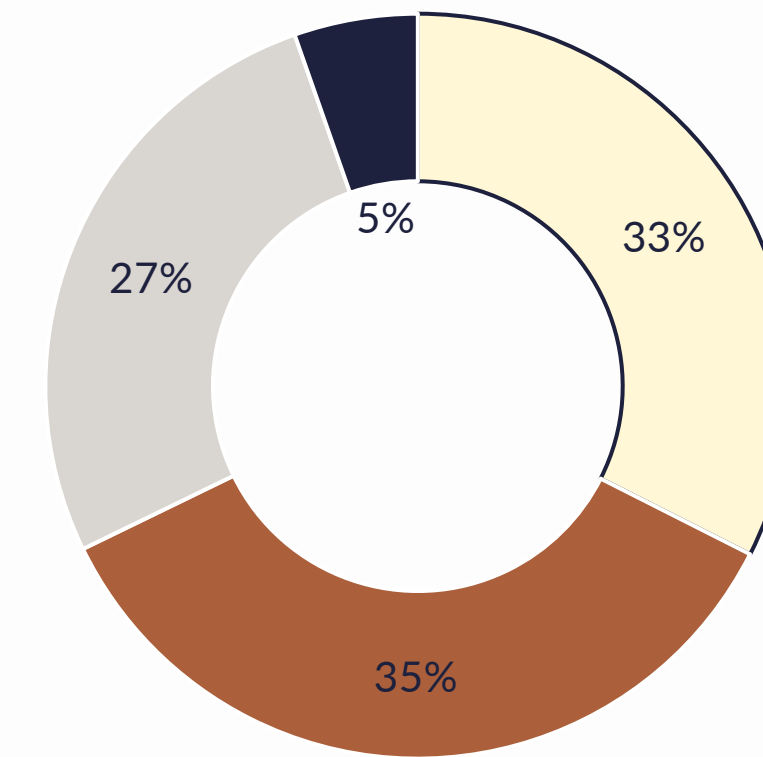
Рост цен в том числе связан с очередным анонсированием правительством пересмотра статуса апартаментов.

Спрос

Общий объем спроса на апартаменты по итогам IН 2022 равен 161 тыс. кв. м, снижение с прошлогодним значением за аналогичный период составило 22%.

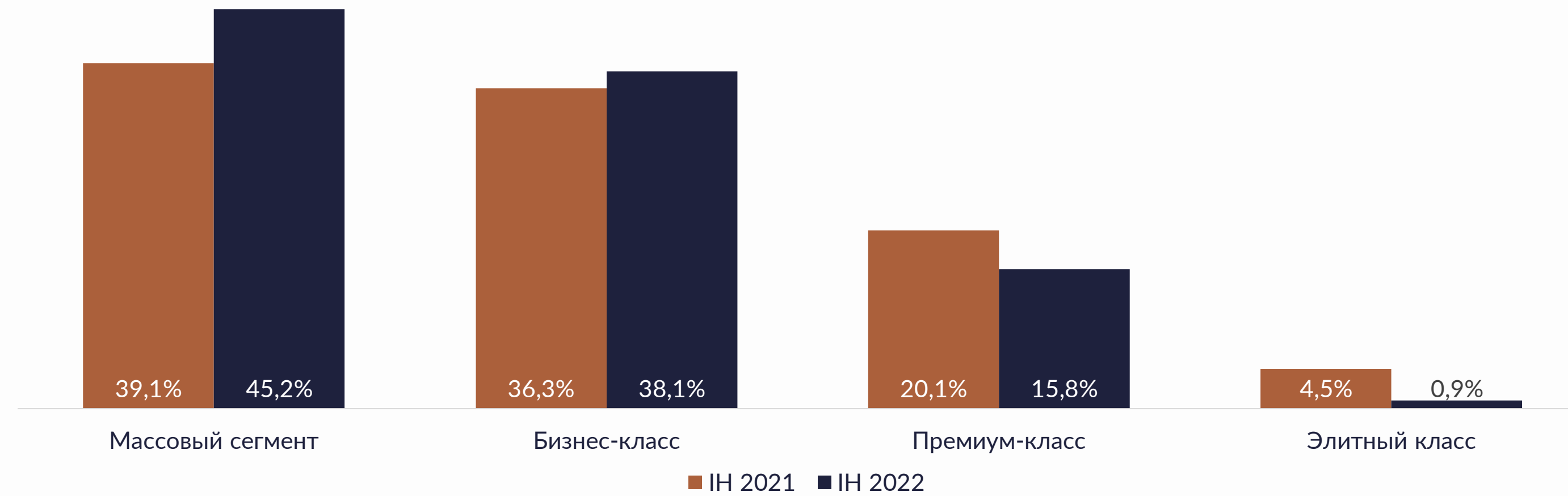
Наиболее сильно снизился спрос на лоты в апартаментных комплексах премиум и элитного классов.

Объем предложения апартаменты на рынке по классам, тыс. кв. м

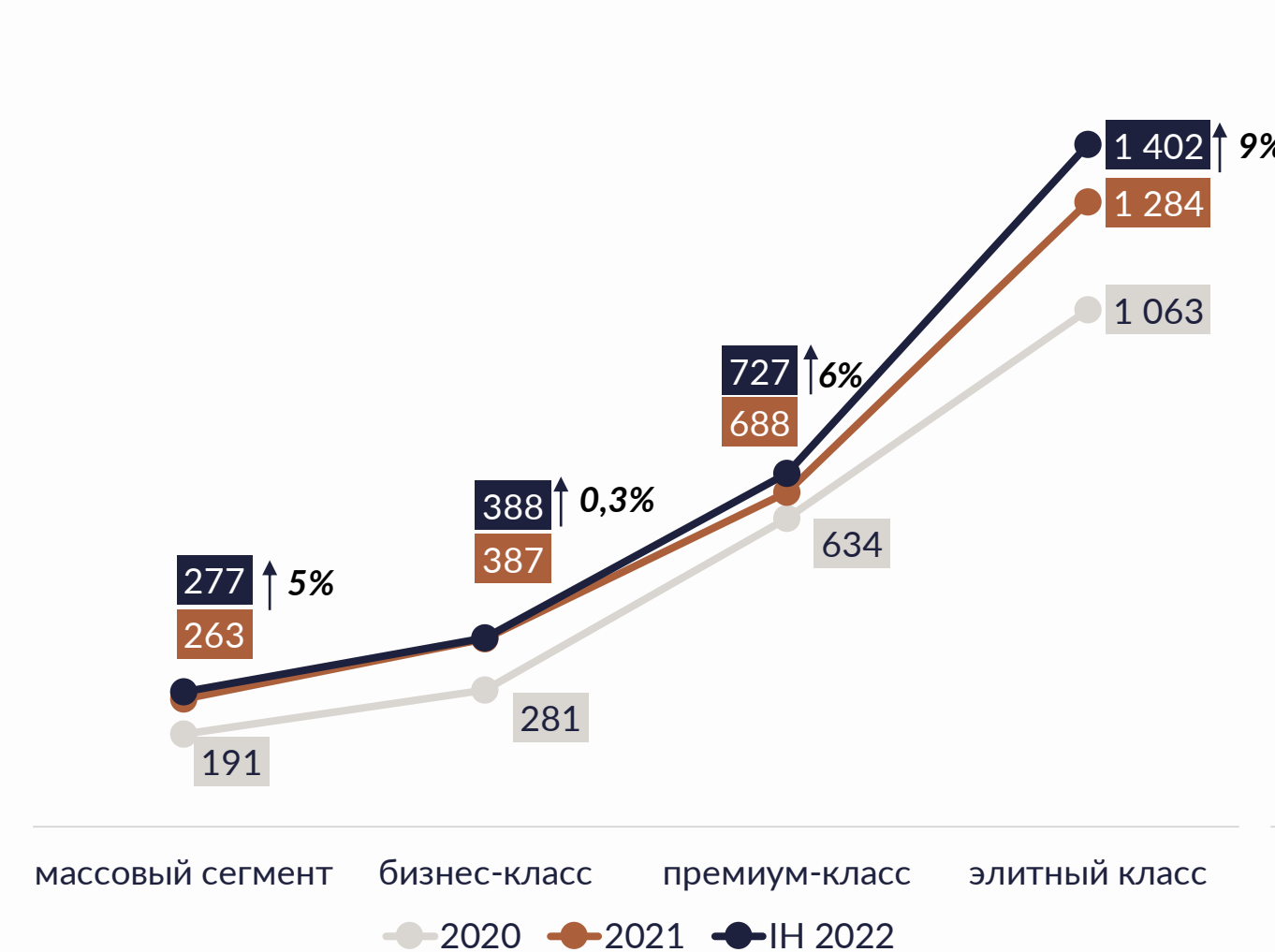


□ Массовый сегмент ■ Бизнес-класс ■ Премиум-класс ■ Элитный класс

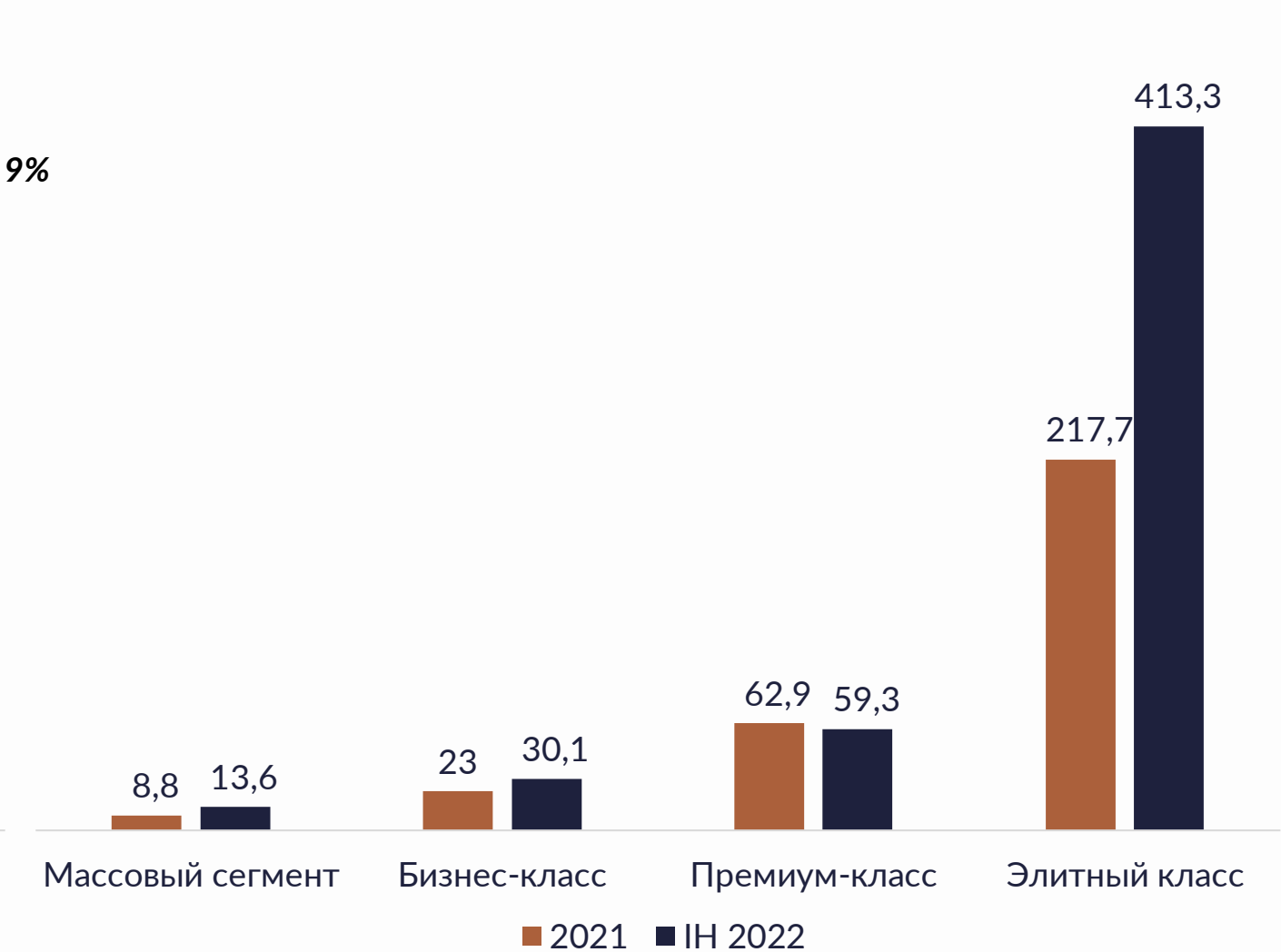
Структура спроса на апартаменты по классам, %



Средневзвешенные цены предложения на апартаменты по классам, тыс. руб./кв. м

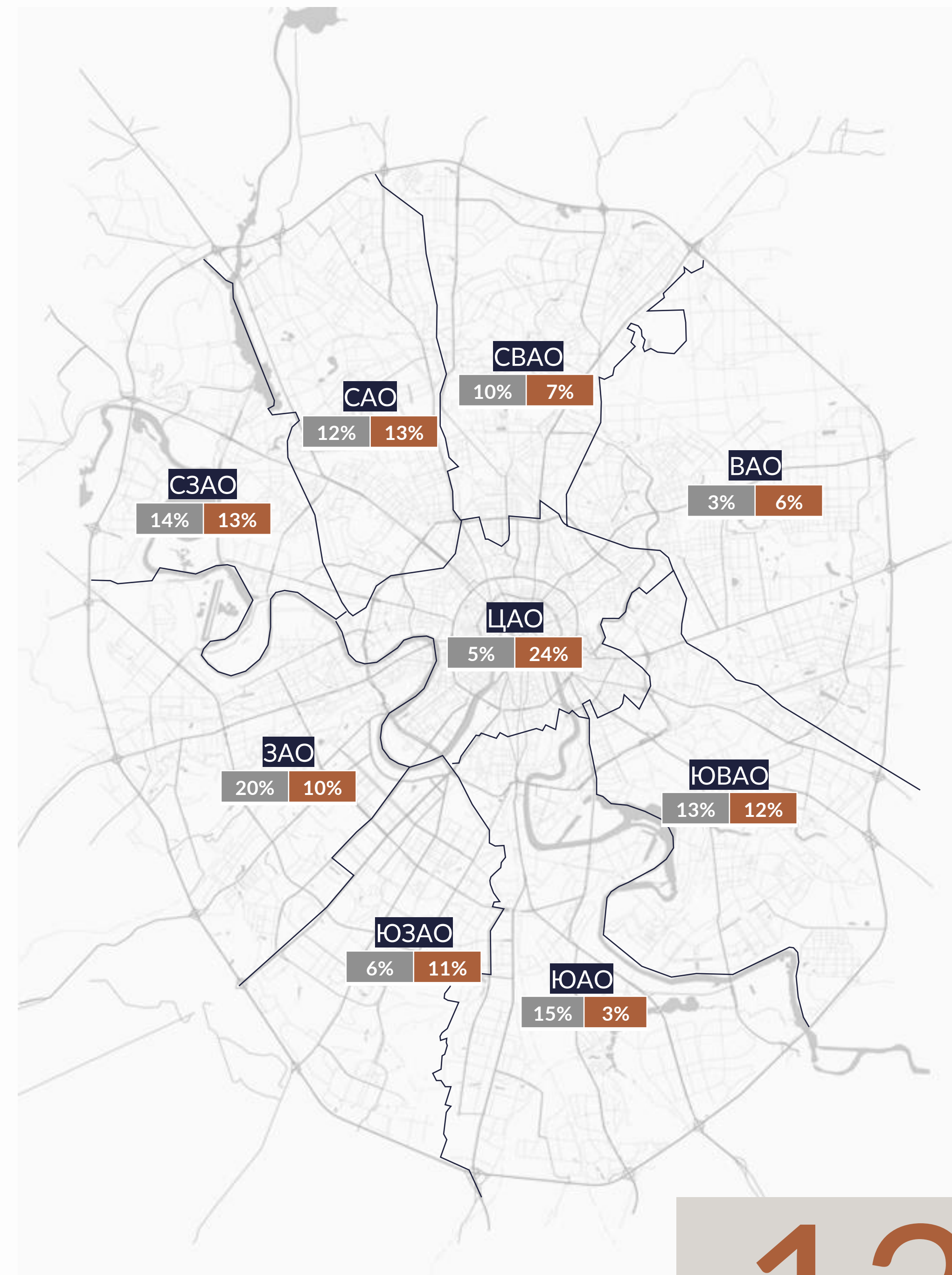
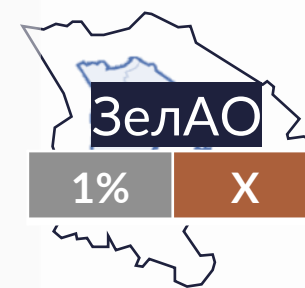
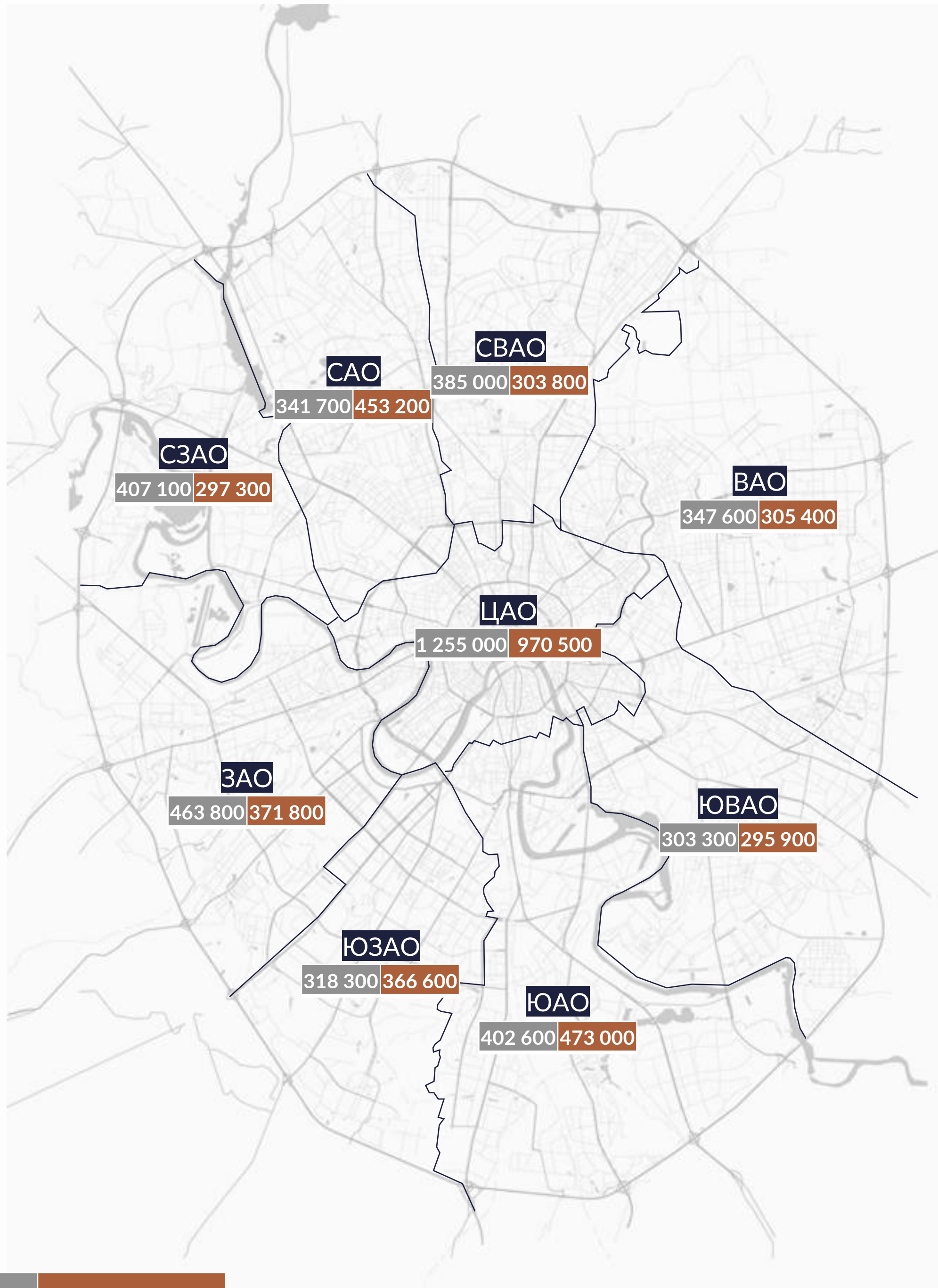


Средние бюджеты предложения, млн. руб.



Структура средневзвешенной стоимости квартир и апартментов по расположению, руб./кв. м

Структура предложения квартир и апартментов по расположению, %



квартиры | апартменты

Компания Ricci жилая недвижимость является одной из лидеров на рынке брокерских услуг московского региона в сфере жилой недвижимости в сегментах жилья «бизнес» и «премиум». С 2015 года успешно реализует объекты разной сложности.

Наша компания предлагает полный спектр консалтинговых, маркетинговых и брокерских услуг, позволяющих осуществить необходимые мероприятия для успешной реализации проекта любого масштаба. В нашем портфеле насчитывается более 150 проектов жилой недвижимости. Только лишь за 2020–2021 г. мы успешно реализовали недвижимости более чем на 107,3 млрд рублей.

Стабильное качество и профессиональная команда. Более чем десятилетний опыт работы на рынке первичной недвижимости позволяет нам гарантировать высокое качество брокерских услуг и сервиса.

Наши клиенты



MR GROUP

HUTTON
DEVELOPMENT



PRIME LIFE
DEVELOPMENT



BARCLI

ПИК



sminex



WAFI DEVELOPMENT

ГАС
ИНТЕЛЛИГЕНТНЫЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ



Все данные в отчете собраны компанией ricci и могут быть использованы исключительно для общих информационных целей. Мы приложили все усилия для того, чтобы информация в отчете была максимально точной, однако мы не можем гарантировать ее достоверность и полноту. Компания ricci не несет какой-либо ответственности в отношении убытков третьих лиц, по причине ошибок или упущений в данном отчете. Информация, мнения и прогнозы, изложенные в отчете, содержат значительную часть субъективных суждений и оценок и не дают гарантий, что какие-либо определенные результаты будут достигнуты. Информация, мнения и прогнозы, изложенные в отчете не должны рассматриваться в качестве аналога консультации специалиста. ricci не несет ответственности за убытки вследствие действия или бездействия третьего лица на основании любой информации в данной публикации. Информация в отчете не может быть изменена, скопирована полностью или частично без предварительного соглашения ricci в письменной форме.



Владимир Авдеев
Управляющий партнер
Vladimir.Avdeev@ricci.ru



Оксана Степанская
Управляющий директор
oksana.stepanskaya@ricci-estate.ru



Ломтева Екатерина
Операционный директор
Ekaterina.Lomteva@ricci-estate.ru



Яна Кузина
Партнер
Директор департамента
исследований, консалтинга и оценки
Jana.Kuzina@ricci.ru