

IV квартал 2024 г.

Жилая недвижимость Классы

Россия | Москва

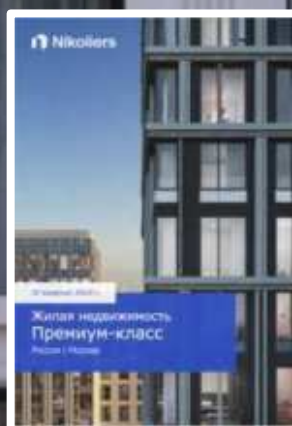
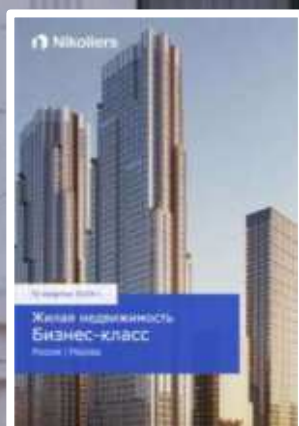


IV квартал 2024 г.

Жилая недвижимость Классы

Россия | Москва

Оглавление



IV квартал 2024 г.

Жилая недвижимость Комфорт-класс

Россия | Москва

Ключевые индикаторы

55%

Доля сделок с ипотекой в комфорт-классе
(сокращение за квартал на 14 п.п.)

Объем предложения
1,13 млн кв. м



-1,7% к IV кварталу
2023 г.

Средневзвешенная цена предложения
385 тыс. руб./кв. м



+7,8% к IV кварталу
2023 г.

Объем спроса
382 тыс. кв. м



-35% к IV кварталу
2023 г.

- Цены на недвижимость комфорт-класса возобновили рост после существенного снижения в III квартале 2024 г.
- Объем экспозиции сохранился на среднегодовом уровне последних 2,5 лет
- За квартал стартовали продажи 5 новых проектов, за год – 16
- Год к году спрос снизился до 382 тыс. кв. м

Динамика объема спроса и предложения, комфорт-класс



Новое предложение. Комфорт-класс



Классификация проектов произведена согласно действующей классификации Nikoliers

Источник: Nikoliers

Новое предложение. Комфорт-класс

№	Застройщик	Название проекта	Тип	Корпус	Заявленный срок сдачи
1	ПИК	2-й Иртышский	Квартиры	корпус 1.4 корпус 1.5 корпус 1.6 корпус 1.7	IV кв. 2027
2	Основа	UNO.Соколиная гора	Квартиры	корпус А	II кв. 2027
3	3S Group	Voice Towers	Квартиры	корпус 1 корпус 2	IV кв. 2027
4	Галс-Девелопмент	Адмирал	Квартиры	корпус 1	IV кв. 2027
5	Страна Девелопмент	Страна.Заречная	Квартиры	корпус 1	I кв. 2028
6	ПИК	Москворечье	Квартиры	корпус 1.1 корпус 1.3	IV кв. 2027
7	ПИК	Мичуринский парк	Квартиры	корпус 4.2 корпус 4.3	I кв. 2028
8	Группа Родина	Родина Переделкино	Квартиры	корпус 1	IV кв. 2027
9	ПИК	Матвеевский парк	Квартиры	корпус 4.4 корпус 4.5 корпус 4.6	II кв. 2028
10	MR Group	Cityzen	Квартиры	корпус 2 корпус 3	III кв. 2027

Предложение

91%

Доля квартир в структуре предложения (увеличение за квартал на 2 п.п.).
Только 1 из 11 лотов в продаже — апартаменты

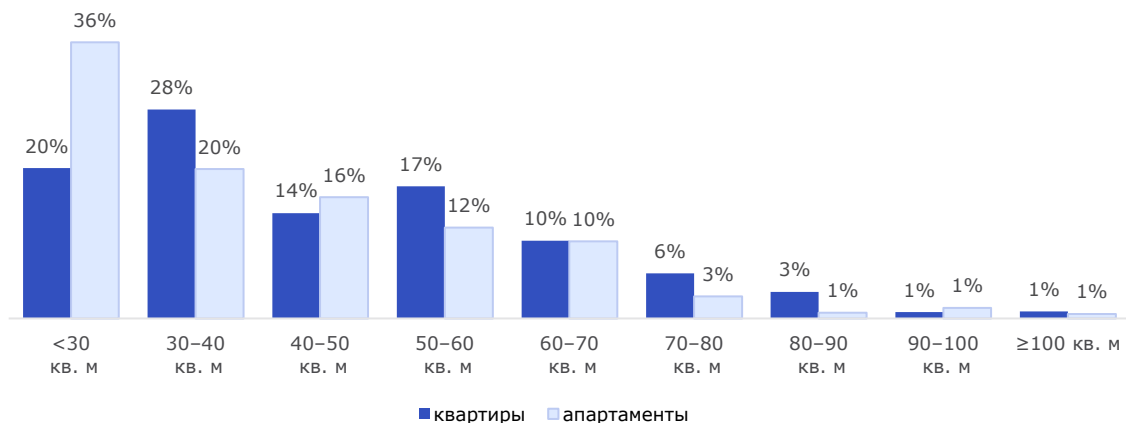
Структура предложения, комфорт-класс



В CAO наибольший объем представлен в проекте INJOY от Ingrad (36 тыс. кв. м.).

В ЮВАО больше всего жилья предлагается в ЖК «Люблинский парк» от «ПИК» (23,3 тыс. кв. м.)

Структура предложения по площади, комфорт-класс



38%

Доля однокомнатных квартир в предложении комфорт-класса (снижение за квартал на 19,6 п.п.)

Цены

Динамика средневзвешенной цены, комфорт-класс



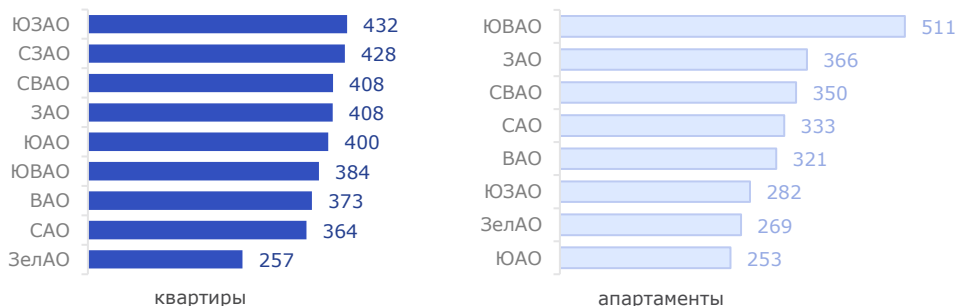
Увеличение средневзвешенной цены кв. м ЗА КВАРТАЛ, комфорт-класс

+2,2%

Увеличение средневзвешенной цены кв. м ЗА ГОД, комфорт-класс

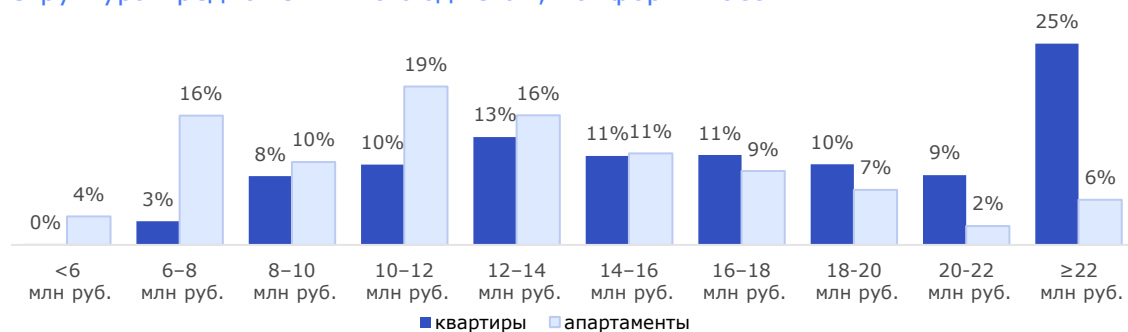
+7,8%

Средневзвешенная цена по округам, комфорт-класс, тыс. руб./кв. м



Средневзвешенная цена предложения в течение года росла сдержанными темпами (ниже годовой инфляции 9,52%). К концу 2024 г. цена на квартиры вернулась к уровню III квартала 2023 г., еще не достигнув пиковых значений II кв. 2024 г. (395 тыс. руб. за кв. м.)

Структура предложения по бюджетам, комфорт-класс



Спрос

93%

Доля квартир в структуре спроса (+1 п.п. за квартал)
Только 1 из 14 покупаемых лотов – апартаменты

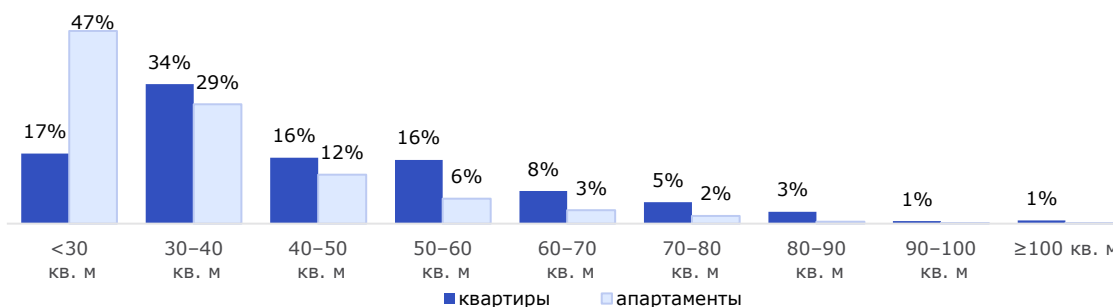
Структура спроса, комфорт-класс



64%

Доля студий и 1-комнатных квартир в спросе (+4 п.п. за квартал), опережая долю аналогичных лотов в предложении (58%)

Структура спроса по площади, комфорт-класс



55%

ипотека

45%

рассрочка / 100% оплата

- За квартал доли покупки жилья комфорт-класса с использованием заемных средств снизилась на 14 п.п. и на 11 п.п. за год
- Суммарное количество сделок в комфорт-классе за год сократилось на треть (до 33,2 тыс. с 48,2 тыс. шт.)

IV квартал 2024 г.

Жилая недвижимость Бизнес-класс

Россия | Москва

Ключевые индикаторы

12,5%

Рост средневзвешенной цены предложения в бизнес-классе за год.

Объем предложения
1,25 млн кв. м



+3% к IV кварталу 2023 г.

Средневзвешенная цена предложения
546 тыс. руб./кв. м



+12% к IV кварталу 2023 г.

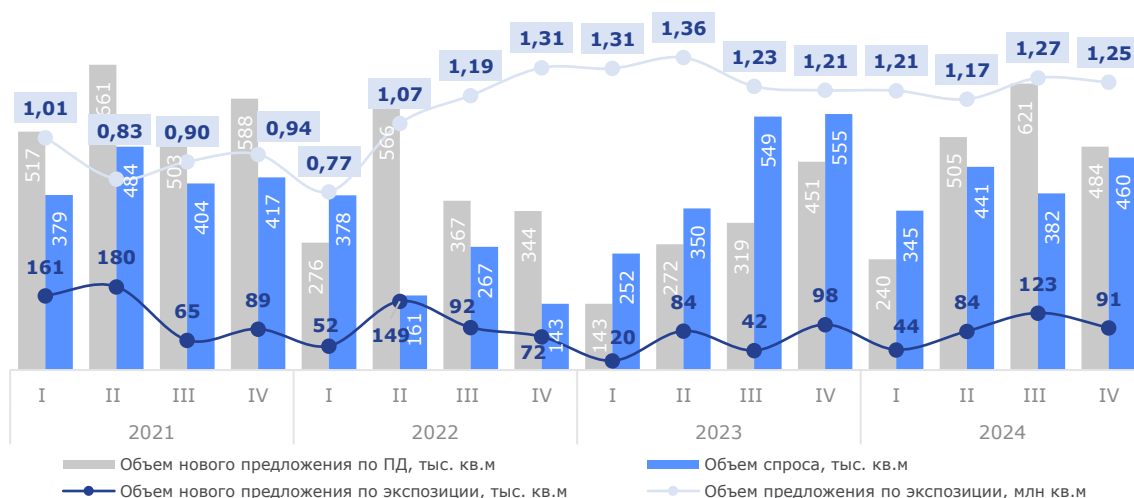
Объем спроса
460 тыс. кв. м



-17% к IV кварталу 2023 г.

- Спрос на недвижимость бизнес-класса стабилен год к году. Суммарное количество сделок за год сократилось всего на 4% несмотря на воздействие дестабилизирующих факторов)
- Объем экспозиции стабилен
- За квартал стартовали продажи 6 новых проектов, за год – 21

Динамика объема спроса и предложения, бизнес-класс



Новое предложение. Бизнес-класс



Классификация проектов произведена согласно действующей классификации Nikoliers

Источник: Nikoliers

Новое предложение. Бизнес-класс

№	Застройщик	Название проекта	Тип	Корпус	Заявленный срок сдачи
1	Основа	VERY	Квартиры	корпус 4	IV кв. 2027
2	Эталон	MariInn Park	Квартиры	корпус 1	IV кв. 2026
3	Мангазея	Мангазея в Богородском	Квартиры	корпус 4 корпус 5	II кв. 2028
4	ПИК (FORMA)	Portland	Квартиры	корпус 6 корпус 8	I кв. 2028
5	ПИК (Среда)	Среда на Лобачевского	Квартиры	корпус 5.5 корпус 5.6 корпус 5.7 корпус 5.8	IV кв. 2027
6	MR Group	SET	Квартиры	корпус 2	III кв. 2028
7	Dar Development	RAKURS	Квартиры	корпус 2 корпус 3 корпус 4	I кв. 2028
8	Донстрой	Остров	Квартиры	квартал 7 корпус 4	I кв. 2028
9	СИЯНИЕ	Крылатская 33	Квартиры	корпус 1	II кв. 2027
10	СЗ Рублёво-Архангельское	СберСити	Квартиры	корпус B14.4	I кв. 2026
11	СЗ Стадион Спартак	Primavera	Квартиры	корпус 4.1 корпус 4.2 корпус 4.3 корпус 4.4 корпус 4.5 корпус 4.6 корпус 4.7 (Беллини)	IV кв. 2028
12	Гранель	MYPRIORITY Мневники	Квартиры	корпус 1-4	II кв. 2028
13	Sezar Group	Sezar City	Квартиры	корпус 1.4	IV кв. 2027
14	ПИК (FORMA)	Moments	Квартиры	корпус 2.2	I кв. 2027
15	Крост	Высотка на Жукова	Квартиры	корпус 1	I кв. 2026

Классификация проектов произведена согласно действующей классификации Nikoliers

Источник: Nikoliers

Предложение

88%

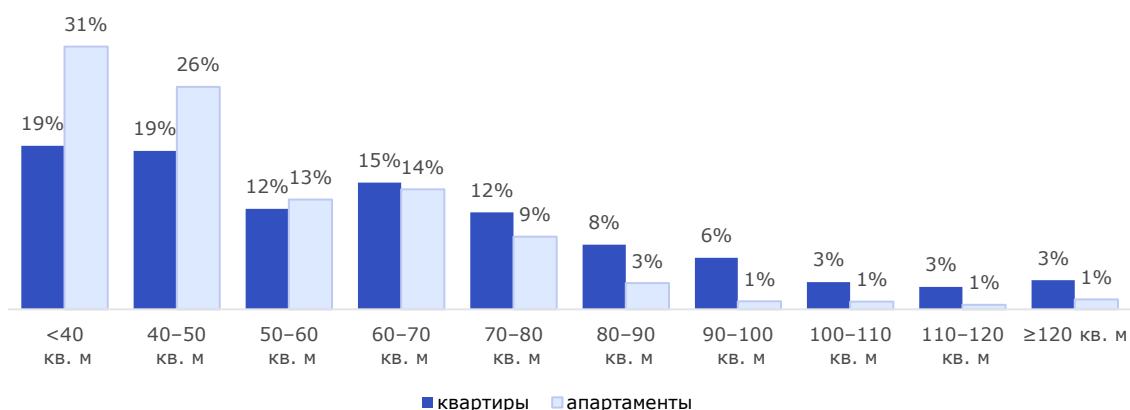
Доля квартир в структуре предложения
(без изменений за квартал)

Структура предложения, бизнес-класс



Почти 70% от общего объема площадей, выведенных в продажу в новых корпусах, приходится на проекты, расположенные в СЗАО. Доля округа в структуре предложения выросла за квартал на 3 п.п.

Структура предложения по площади, бизнес-класс

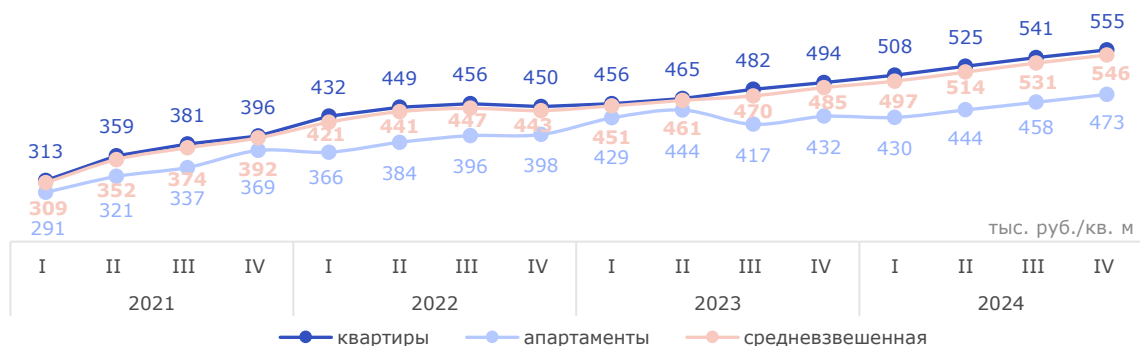


50%

Доля квартир в предложении бизнес-класса площадью до 60 кв. м (уменьшение на 1 п.п. за квартал). Доля экспонируемых студий и 1-комнатных квартир снизилась за квартал на 8 п.п.

Цены

Динамика средневзвешенной цены, бизнес-класс



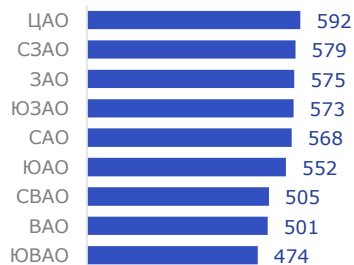
Рост средневзвешенной цены кв. м
ЗА КВАРТАЛ, бизнес-класс

+2,8%

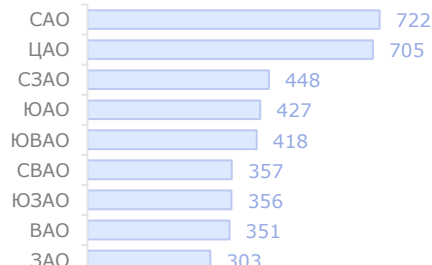
Рост средневзвешенной цены кв. м
ЗА ГОД, бизнес-класс

+12%

Средневзвешенная цена по округам, бизнес-класс, тыс. руб./кв. м



квартиры

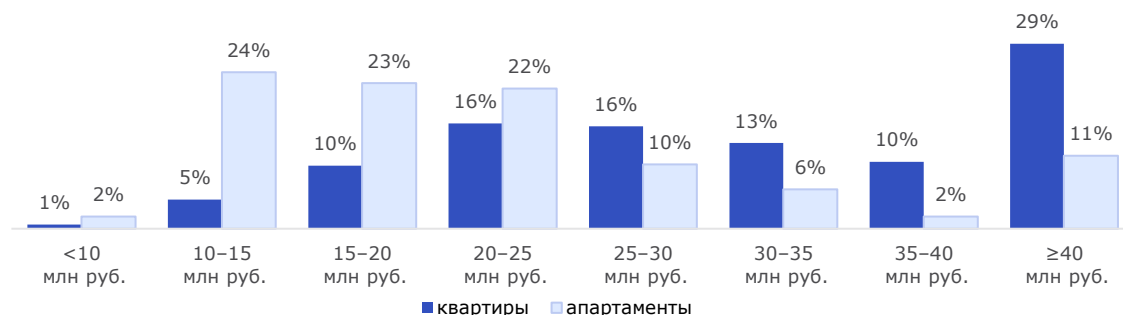


апартаменты

ЦАО

Самый дорогой округ с квартирами (рост цены за квартал на 4,4%).

Структура предложения по бюджетам, бизнес-класс



Спрос

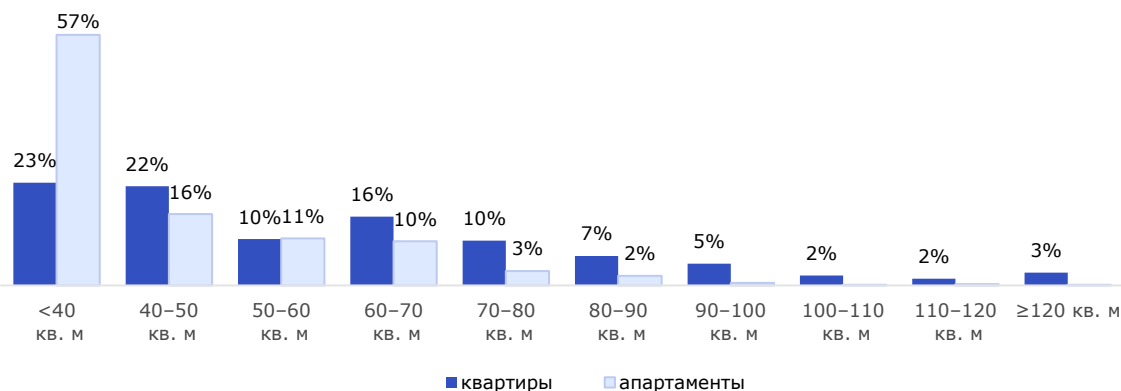
94% Доля квартир в структуре спроса (-1 п.п. за квартал)

Структура спроса, бизнес-класс



Спрос за квартал сместился в ЦАО и САО (+ 2 п.п. в каждом из округов). Наиболее популярным округом у покупателей бизнес-класса остается ЗАО.

Структура спроса по площади, бизнес-класс



33%

ипотека

67%

рассрочка / 100% оплата

- На 13 п.п. сократилась доля покупки жилья бизнес-класса с использованием заемных средств (с 46% до 33%) за квартал
- За квартал выросла доля покупок 1-комн. и 3-комн. квартир (на 7 и 8 п.п. соответственно)
- Спрос на лоты площадью 60-70 кв. м вырос за квартал на 3 п.п., в остальных диапазонах структура без значимых отклонений

IV квартал 2024 г.

Жилая недвижимость Премиум-класс

Россия | Москва

Ключевые индикаторы

28%

Рост средневзвешенной цены за год

Объем предложения
320 тыс. кв. м



+16% к IV кварталу
2023 г.

Средневзвешенная цена предложения
1 020 тыс. руб./кв. м



+28% к IV кварталу
2023 г.

Объем спроса
60 тыс. кв. м



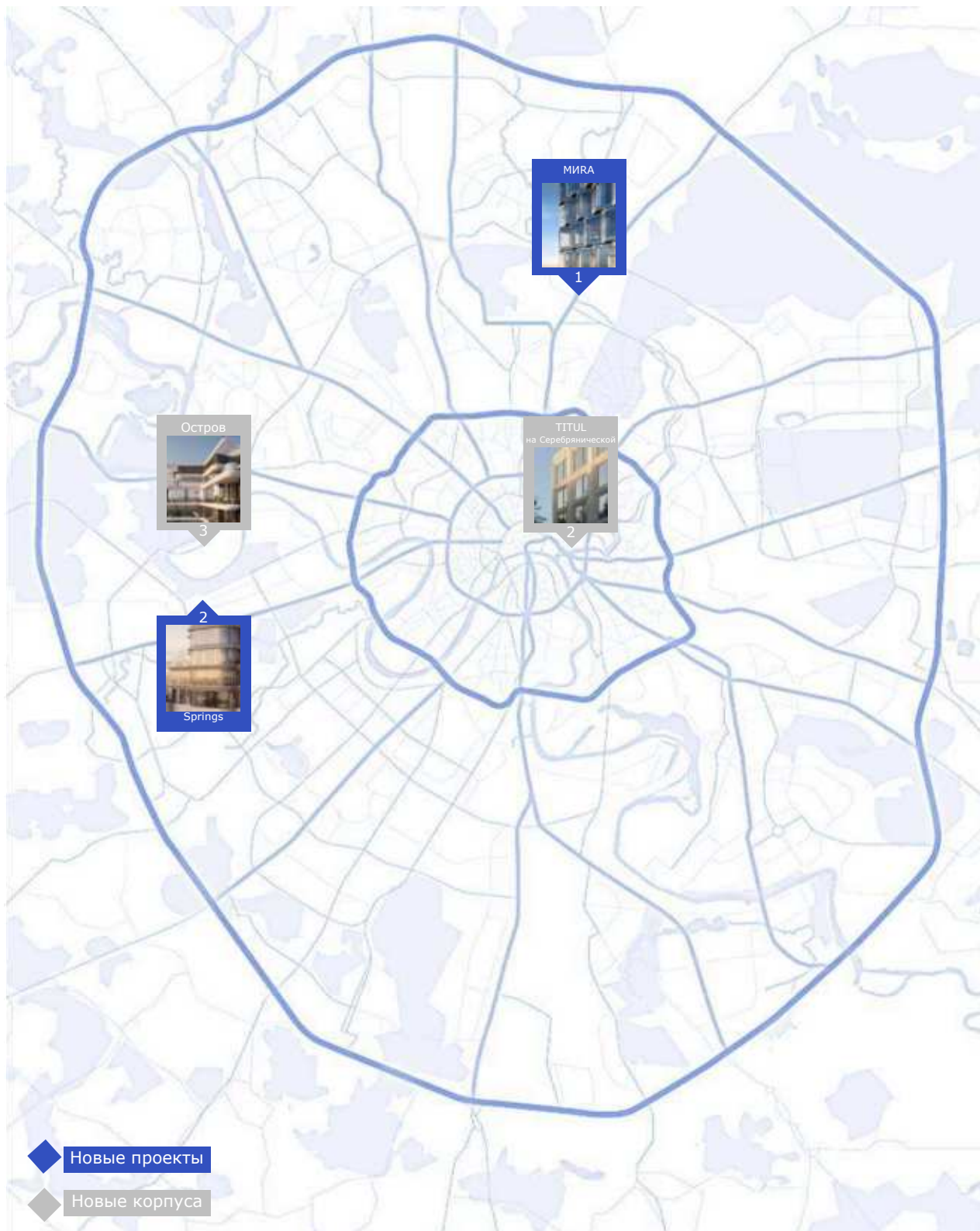
+23% к IV кварталу
2023 г.

- Ускорение ценового роста на фоне роста платежеспособного спроса
- Объем экспозиции стабилизировался на уровне 320 тыс. кв. м
- За квартал стартовали продажи 2 новых проектов, при этом оба за пределами ТТК.
- За год в сегменте выведено в продажу 10 новых жилых комплексов
- Спрос приблизился к уровню 2021 года

Динамика объема спроса и предложения, премиум-класс



Новое предложение. Премиум-класс



Классификация проектов произведена согласно действующей классификации Nikoliers

Источник: Nikoliers

Новое предложение. Премиум-класс

№	Застройщик	Название проекта	Тип	Корпус	Заявленный срок сдачи
1	MR Group	МИРА	Квартиры	корпус 1 корпус 2 корпус 3	II кв. 2027
2	Донстрой	Остров	Квартиры	квартал 10 корпус 1 квартал 10 корпус 2	II кв. 2026
3	Центр-Инвест	TITUL на Серебрянической	Апартаменты	корпус 5 (Луидор)	II кв. 2025
4	UNIQ Development	Springs	Квартиры	корпус 1	III кв. 2027

Предложение

87%

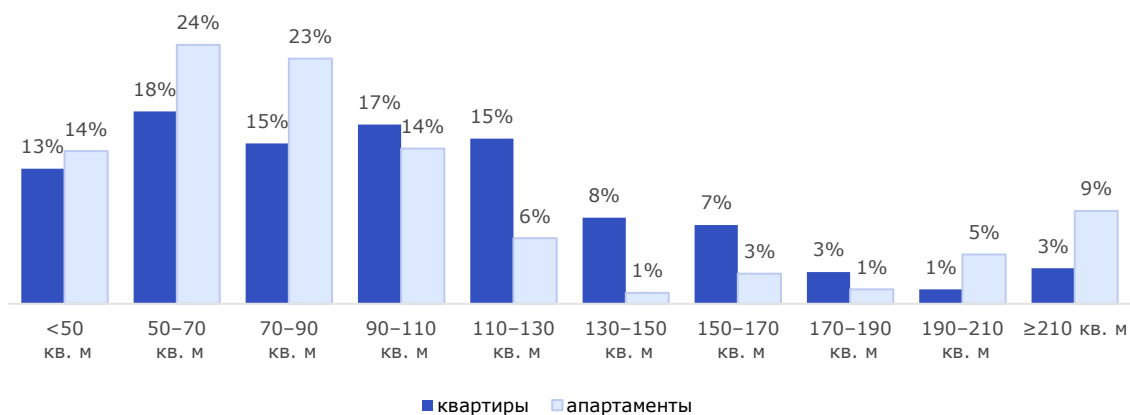
Доля квартир в структуре предложения
увеличение за квартал на 5 п.п.

Структура предложения, премиум-класс



Наибольший объем предложения сконцентрирован в ЦАО в проектах Life Time от Smineх, «Дом Дау» от «Сумма элементов» и «Тишинский бульвар» от Smineх, составляющие почти треть всей экспозиции в премиум-классе

Структура предложения по площади, премиум-класс



- За квартал доля предложения апартаментов-студий снизилась на 7 п.п. (с 11% до 4%)

Цены

Динамика средневзвешенной цены, премиум-класс



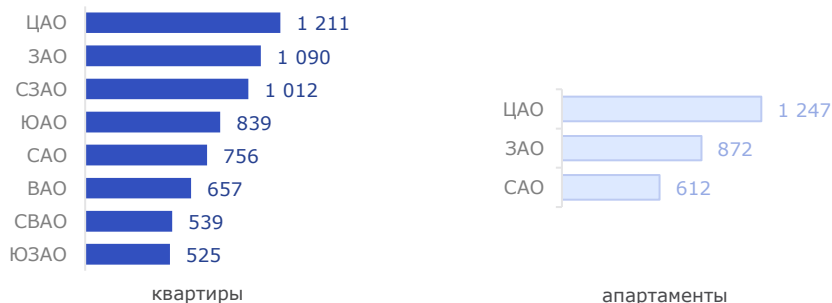
Рост средневзвешенной цены кв. м
ЗА КВАРТАЛ, премиум-класс

+11%

Рост средневзвешенной цены кв. м
ЗА ГОД, премиум-класс

+28%

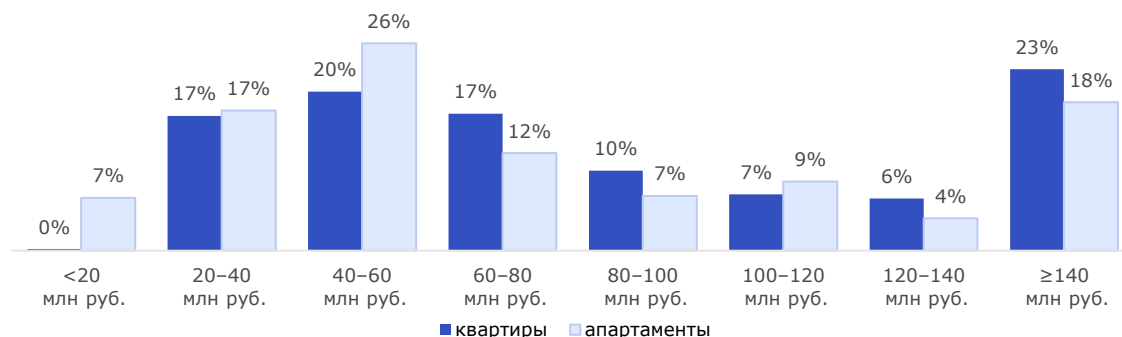
Средневзвешенная цена по округам, премиум-класс, тыс. руб./кв. м



30,8%

рост средневзвешенной цены на квартиры в ЗАО за счет старта продаж проекта Springs от UNIQ Development

Структура предложения по бюджетам, премиум-класс



Спрос

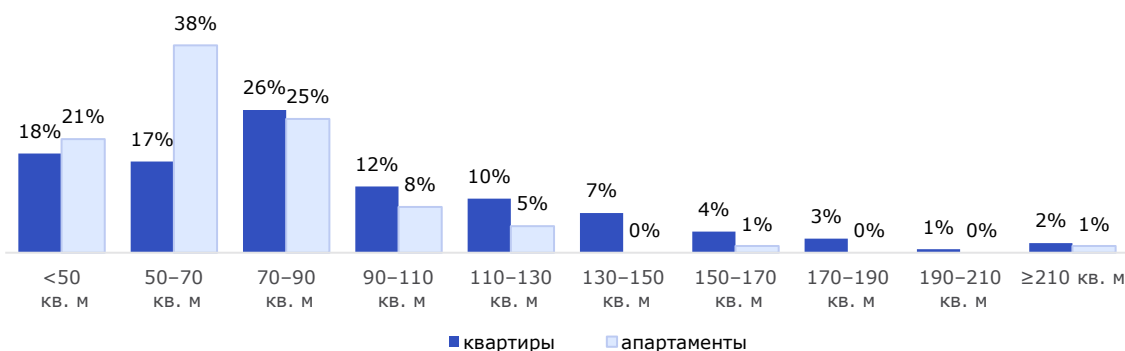
91% Доля квартир в структуре спроса (-5 п.п. за квартал)

Структура спроса, премиум-класс



В IV квартале 2024 г. спрос на квартиры всех типов был более равномерным. Кварталом ранее 59% всего спроса формировали 2-х комнатные лоты

Структура спроса по площади, премиум-класс



8% ипотека 92% рассрочка / 100% оплата

ипотека

рассрочка / 100% оплата

4 п.п. Снижение доли ипотеки в сделках с премиальным жильем за квартал (с 12% до 8%)

IV квартал 2024 г.

Жилая недвижимость Элит-класс

Россия | Москва

Ключевые индикаторы

33%

Рост средневзвешенной цены за год

Объем предложения
172 тыс. кв. м



+48% к IV кварталу
2023 г.

Средневзвешенная цена предложения
2 595 тыс. руб./кв. м



+33% к IV кварталу
2023 г.

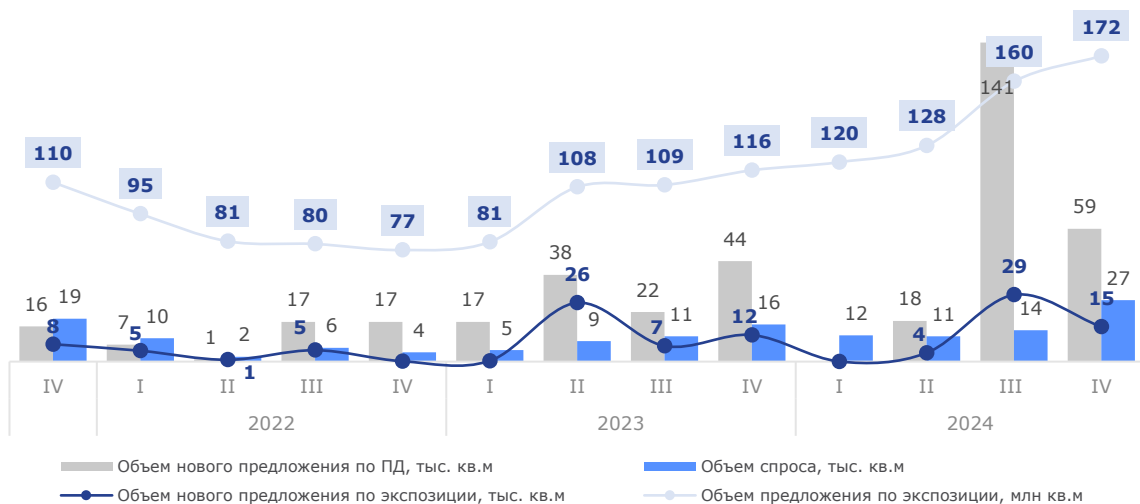
Объем спроса
27 тыс. кв. м



+65% к IV кварталу
2023 г.

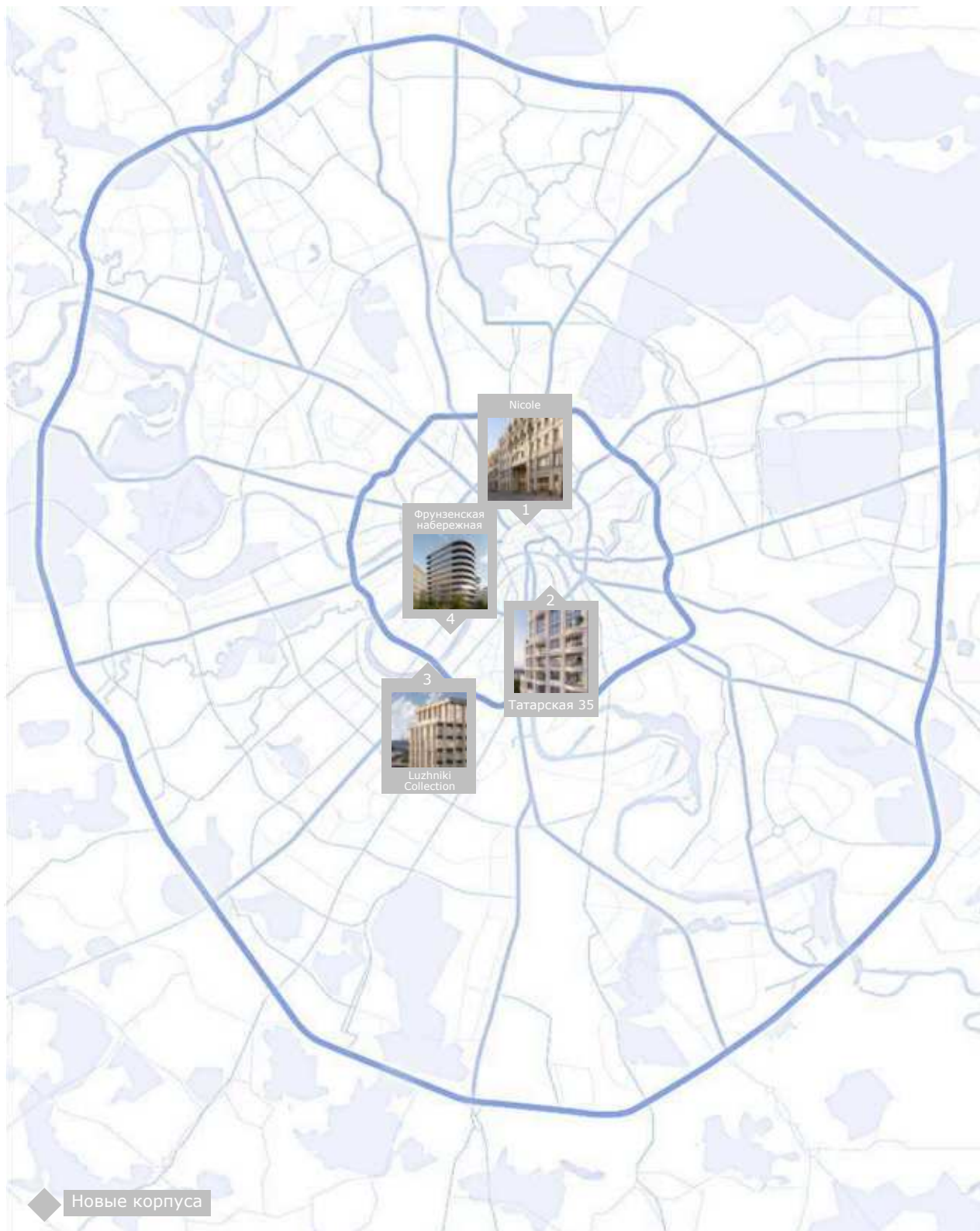
- Спрос и предложение лотов элит-класса растет
- Темп роста цены предложения максимален среди всех классов
- За год в сегменте стартовало 4 новых проекта, за последний квартал в продажу выводились только новые корпуса в уже реализуемых проектах

Динамика объема спроса и предложения, элит-класс



Источник: Nikoliers

Новое предложение. Элит-класс



Классификация проектов произведена согласно действующей классификации Nikoliers

Источник: Nikoliers

Новое предложение. Элит-класс

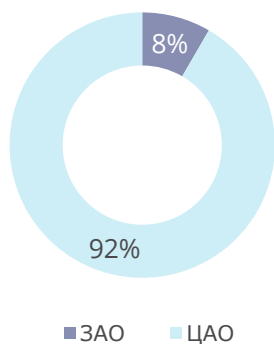
№	Застройщик	Название проекта	Тип	Корпус	Заявленный срок сдачи
1	MR Group	Nicole	Квартиры	корпус Никольская 10	I кв. 2028
2	Донстрой	Татарская 35	Квартиры	корпус 1	I кв. 2028
3	Абсолют	Luzhniki Collection	Квартиры	корпус А5 (W5)	IV кв. 2027
4	Sminex	Фрунзенская набережная	Квартиры	корпус D3	III кв. 2027

Предложение

86%

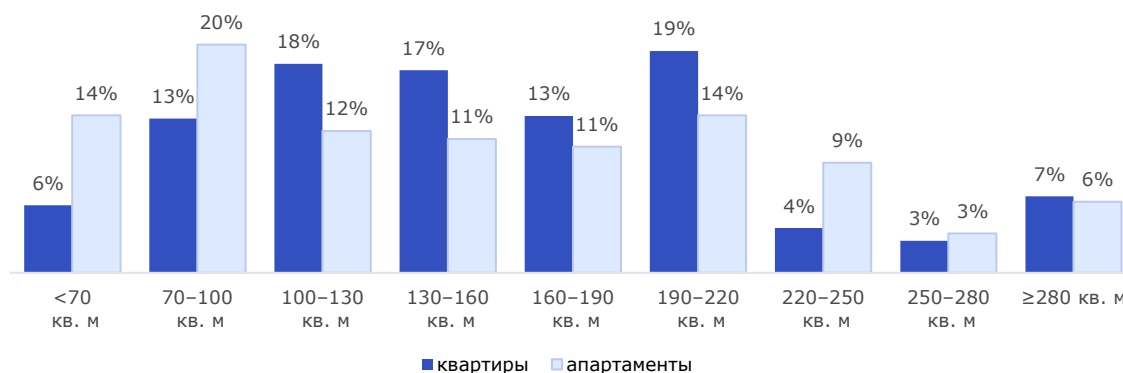
Доля квартир в структуре предложения увеличилась за квартал на 5 п.п.

Структура предложения, элит-класс



Всего 3 проекта «Фрунзенская набережная», «Лаврушинский» от Sminex и «Татарская 35» от «Донстрой» составляют более 37% всей экспозиции элитного сегмента

Структура предложения по площади, элит-класс

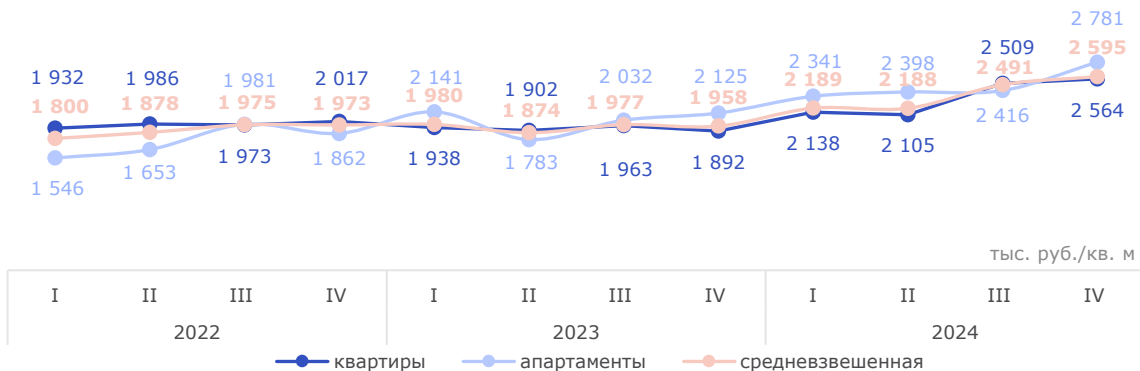


3 п.п.

Снижение доли ЗАО в структуре предложения элит-класса за квартал (с 11 до 8%)

Цены

Динамика средневзвешенной цены, элит-класс



Рост средневзвешенной цены кв. м
ЗА КВАРТАЛ, элит-класс

+4%

Рост средневзвешенной цены кв. м
ЗА ГОД, элит-класс

+33%

Средневзвешенная цена по округам, элит-класс, тыс. руб./кв. м



На проекте «Дом с Атлантами» от «ВМС Девелопмент» за квартал произведена переоценка лотов на 60-75%

Структура предложения по бюджетам, элит-класс



36%

Доля квартир в предложении элитного сегмента приходящихся на бюджеты более 450 млн рублей (+4 п.п. за квартал)

Спрос

91%

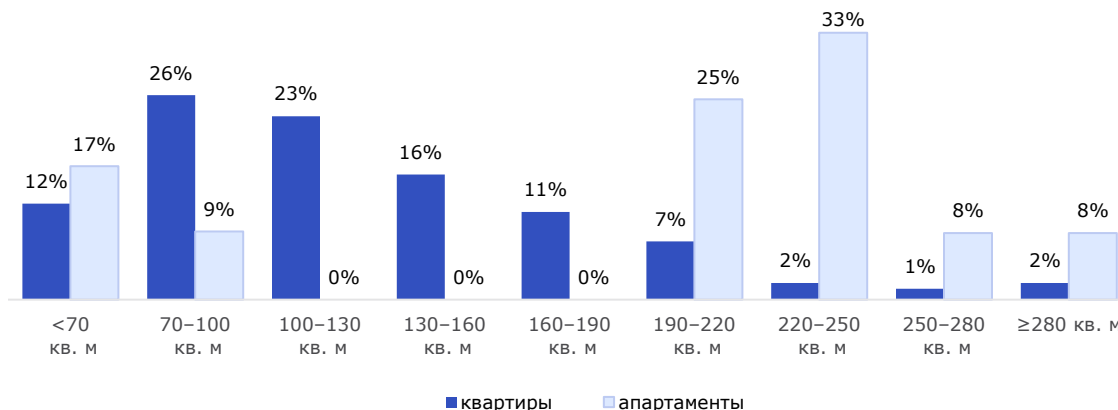
Доля квартир в структуре спроса уменьшение за квартал на 7 п.п.

Структура спроса, элит-класс



В IV квартале вырос спрос на 3-х и 4-х комнатные квартиры (+20 п.п. и +9 п.п. соответственно за квартал)

Структура спроса по площади, элит-класс



100%

рассрочка / 100% оплата

43%

Доля сделок, сформированных всего 2 проектами элит-класса, в общем объеме спроса за квартал («Татарская 35» от «Донстрой» и «Бадаевский» от Capital Group)

Классификатор* новостроек Москвы

Критерий	Классы			
	комфорт	бизнес	премиум	элит
Местоположение	Нет требований	Комфортные районы рядом с ТТК, уникальные зоны за пределами ТТК	ЦАО за пределами СК, престижные зоны за пределами ЦАО	ЦАО в пределах СК, престижные зоны за пределами СК — Хамовники, Пресненский район
Архитектурное решение	Нет требований	Индивидуальный проект с оригинальной архитектурой	Индивидуальный проект с участием известных архитектурных бюро, в т. ч. зарубежных	Уникальный архитектурный проект с участием топовых зарубежных бюро
Материал стен	Типовая и европейская панель, монолит	Монолит, монолит + керамический кирпич, монолит + пеноблок	Монолит, монолит + керамический кирпич, кирпич	Монолит + керамический кирпич, кирпич
Инженерные системы (вентиляция, отопление, кондиционирование)	Возможны ниши под индивидуальные сплит-системы	Ниши под индивидуальные сплит-системы, вытяжная вентиляция, проложенные трассы, возможно центральное кондиционирование, алюминиевые радиаторы, элементы «умного дома»	Центральное или мультizonальное кондиционирование, приточно-вытяжная вентиляция, готовые трассы до точек сплит-систем или фанкойлов, алюминиевые радиаторы, встраиваемые в пол конвекторы, система «умный дом»	Готовые трассы до точек сплит-систем или фанкойлов, алюминиевые радиаторы, встраиваемые в пол конвекторы, система «умный дом»
Высота потолков (без учета отделки)	от 2,7 м	2,8–3,2 м	от 3 м	от 3,2 м
Площадь	Минимальная площадь 19 кв. м, при средней площади 40–60 кв. м	Минимальная площадь 28 кв. м, при средней площади 60–80 кв. м	Минимальная площадь 42 кв. м, при средней площади 80–100 кв. м	Минимальная площадь 50 кв. м, при средней площади 100–120 кв. м
Количество лотов на этаже	Нет требований	Не более 8	Не более 6	Не более 4, для пентхаусов — не более 2 на этаже
Двери	Металлические	Металлические улучшенного класса	Металлические со вставками из натурального дерева	Металлические премиальные со вставками из натурального дерева
Фасад и остекление	Нет требований	Отштукатуренный фасад, клинкерная плитка, искусственный камень. Профиль окон: ПВХ и/или алюминиевые	Отштукатуренный фасад, клинкерная плитка, искусственный и/или натуральный камень. Профиль окон: алюминиевые, дерево-алюминиевые	Отштукатуренный фасад, клинкерная плитка, натуральный камень. Профиль окон: дерево-алюминиевые
Лифты	Отечественные производители или недорогие модели иностранных производителей	Иностранные производители: Otis, LG, SEC, Sigma, Monitor, Kleemann, SJEC	Иностранные производители: KONE, ThyssenKrupp, Schindler	Флагманское лифтовое оборудование иностранных производителей
Безопасность	Домофон или видеонаблюдение	Видеонаблюдение, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота, консьерж	Видеонаблюдение, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота, охрана, вход по заявке через стойку reception	Видеонаблюдение, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота, несколько охранных пунктов 24/7, вход по заявке через стойку reception и другие высокотехнологичные системы
Территория дома	Опционально «двор без машин», наличие детской площадки	Наличие детской площадки улучшенного типа, огороженная придомовая территория, «двор без машин»	Огороженная, охраняемая и освещаемая придомовая территория с ландшафтным дизайном, «двор без машин», наличие детской площадки из натуральных экологических материалов	Огороженная, охраняемая и освещаемая придомовая территория с премиальным ландшафтным дизайном
МОПы	Входная зона, евроотделка	Входная зона, помещение для консьержа, санузлы, колясочные, велосипедные, евроотделка	Лобби, каминная и lounge-зоны, стойка reception, санузлы, колясочные, велосипедные, дизайнерская отделка	Лобби, каминная и lounge-зоны, стойка reception, санузлы, колясочные, велосипедные, лапомойки, бар, отделка от именитых дизайнеров
Наличие паркинга	Опционально (наземный/подземный или без паркинга)	Подземный	Подземный	Подземный
Количество парковочных мест, м/м на 1 квартиру	от 0,3	от 0,5	от 1	Желательно от 2 и более, в зависимости от площади квартир

Источник: Nikoliers

*Классификация актуальна для проектов с предложением покупки квартир. Для апарт-комплексов требования к классификации могут отличаться в каждом конкретном случае.

Специализированные отчеты 2024

Дайджест по ключевым трендам
и стоимости отделки

[Посмотреть](#)

Льготная ипотека 2020/24. Хронология программы
с господдержкой и ее влияние на рынок жилья
в Москве

[Посмотреть](#)

Рынок инвестиций. Влияние поправок в
налоговом кодексе на рынок инвестиций

[Посмотреть](#)

Гастропространства
большого города

[Посмотреть](#)

Логистические компании
на рынке складской недвижимости России

[Посмотреть](#)

Гид по ритейлерам

[Посмотреть](#)

Производственные компании
на рынке складской недвижимости России

[Посмотреть](#)

Реконцепция моллов.
ОАЭ | Дубай

[Посмотреть](#)

Рынок гибких офисных пространств в Москве

[Посмотреть](#)

Рынок гибких офисных пространств
в Санкт-Петербурге

[Посмотреть](#)

Сервисные апартаменты

[Посмотреть](#)



Услуги Nikoliers



Офисная
недвижимость



Складская
недвижимость



Торговая
недвижимость



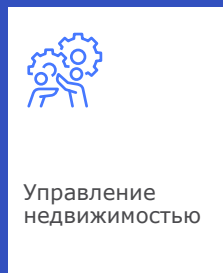
Жилая
недвижимость



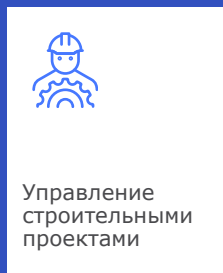
Гостиничная
недвижимость



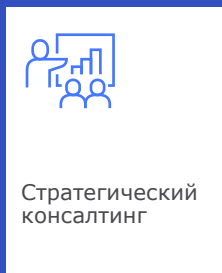
Земельные
участки



Управление
недвижимостью



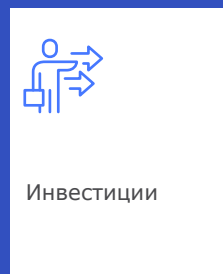
Управление
строительными
проектами



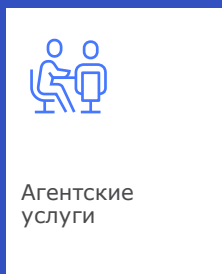
Стратегический
консалтинг



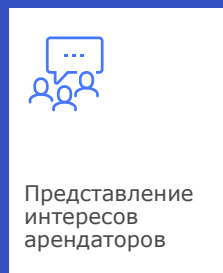
Оценка
недвижимости
и бизнеса



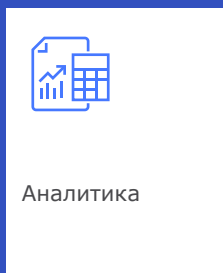
Инвестиции



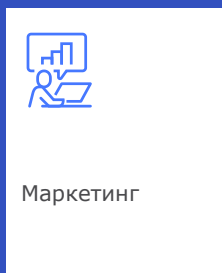
Агентские
услуги



Представление
интересов
арендаторов



Аналитика



Маркетинг

Команда Nikoliers

Николай Казанский FRICS, CCIM
Управляющий партнер
nikolay.kazanskiy@nikoliers.ru

Владимир Сергунин к.э.н., PhD, MSF
Партнер
vladimir.sergunin@nikoliers.ru

Анна Никандрова
Партнер
anna.nikandrova@nikoliers.ru

Игорь Темнышев
Партнер
igor.temnyshev@nikoliers.ru

Дмитрий Романов MRICS
Партнер | Руководитель блока профессиональных
услуг
dmitry.romanov@nikoliers.ru

Андрей Косарев MRICS, PhD
Партнер, ОАЭ
andrey.kosarev@nikoliers.com

Ольга Бакулина MCIM
Региональный директор | Руководитель блока
поддержки бизнеса
olga.bakulina@nikoliers.ru

Виктор Афанасенко
Региональный директор
Департамент складской и индустриальной
недвижимости, земли
victor.afanasenko@nikoliers.ru

Кирилл Голышев
Региональный директор
Департамент жилой недвижимости
и девелопмента земли
kirill.golyshev@nikoliers.ru

Татьяна Дивина
Региональный директор
Департамент исследований, Блок поддержки бизнеса
tatiana.divina@nikoliers.ru

Денис Платов
Руководитель департамента рынка капитала
denis.platov@nikoliers.ru

Ирина Царькова
Директор департамента торговой недвижимости
irina.tsarkova@nikoliers.ru

Людмила Герлиц
Директор департамента исследований
ludmila.gerlits@nikoliers.ru

Виктория Горячева
Заместитель руководителя
Департамент офисной недвижимости
victoriya.goryacheva@nikoliers.ru

Контакты

Жилая недвижимость

Владимир Сергунин

Партнер
Vladimir.Sergunin@nikoliers.ru

Кирилл Голышев

Региональный директор
Kirill.Golyshev@nikoliers.ru

Анна Мурмуридис

Директор по развитию бизнеса
Anna.Murmuridis@nikoliers.ru

Блок поддержки бизнеса

Ольга Бакулина, MCIM

Руководитель блока
поддержки бизнеса
Olga.Bakulina@nikoliers.ru

Исследования

Татьяна Дивина

Региональный директор
Tatiana.Divina@nikoliers.ru

Людмила Герлиц

Директор департамента
исследований
Ludmila.Gerlits@nikoliers.ru

Ольга Рянкель

Руководитель направления
исследований жилой
недвижимости, Санкт-Петербург
Olga.Ryankel@nikoliers.ru

Марта Вышенкова

Старший аналитик рынка
жилой недвижимости
Marta.Vyshenkova@nikoliers.ru

Эльвина Гареева

Аналитик рынка
жилой недвижимости
Elvina.Gareeva@nikoliers.ru

Copyright © 2025 Nikoliers

Данный отчет является общим исследованием рынка недвижимости и основан на собственных или предоставленных нам материалах, которые мы принимаем как достоверные. Мы полагаемся на их точность, полноту и согласованность, и не проводим дополнительных исследований для подтверждения указанных данных, а также не принимаем на себя ответственность за любые неточности или ошибки. Мы будем признательны, если Вы сообщите нам о таких ошибках для оперативного редактирования информации. Nikoliers не несет никакой ответственности за ущерб или убытки, возникшие по причине неточностей или некорректности информации, содержащейся в данном отчете.



 **Nikoliers**

123112 Москва
Пресненская набережная, д. 10
БЦ «Башня на Набережной», блок С, 52
этаж
Тел. +7 495 258 51 51
www.nikoliers.ru