

# Московская Международная Инвестиционная Выставка

13-14 марта 2009

Выставочный комплекс "Т-Модуль"  
Москва, Тишинская пл., 1  
ТЦ "Тишинка"



**Инвестиции в зарубежную недвижимость**

**Инвестиционные фонды**

**Инвестиционные бизнес-проекты**

**Банки и управляющие компании**

**Инвестиции в предметы роскоши и искусства**



**investshow**

Moscow International Investment Show

Тел. (495) 926 9695 • [www.InvestShow.ru](http://www.InvestShow.ru)

propertyexhibitioninmoscow

Мы работаем над следующей  
выставкой недвижимости со всего мира  
**Целый мир недвижимости**

**PW**  
**PROPERTYWORLDWIDE**

**moscowcrocusexpo**  
FROM 22 TO 26 OF APRIL 2009

Примите участие в крупнейшей  
выставке недвижимости в Москве

**vindexexpo.ru**

**+7 (495) 741 45 56**

Автор: Андрей ГРИГОРЬЕВ

# Одни скоро вернутся. А другие и не уходили

Под завязку забытые самолёты, летящие по маршруту «Москва – Тиват». Базы риэлторских агентств, за пару недель обновляющиеся на 10 – 15% в связи с активной скупкой жилья даже в тех проектах, по которым ещё и не начинались строительные работы. То плавный, то скачкообразный, но обязательный ежегодный рост цен, порой доходивший до фантастических 70 – 80%, а то и 100%. Лихорадочная активизация не только местных, но и иностранных инвесторов и девелоперов, в числе которых замечены даже далёкие канадцы и нетрадиционные для данной сферы норвежцы. «Ставка на повышение», в оправданность которой верят и власти, и все «подвластные» профессионалы, и конечные потребители. Таким в глазах россиян выглядел рынок недвижимости Черногории ещё совсем недавно — до кризиса.



## » ТАК ПАДАЕМ ИЛИ ДЕРЖИМСЯ?

Международные аналитические справки утверждают, что до Черногории мировые финансовые неурядицы докатились куда позже, чем до многих европейских стран: по сути, черногорский рынок недвижимости, равно как и болгарский, и российский, начал испытывать серьёзные проблемы только осенью прошлого года. Однако в оценке того, с какими именно показателями он закончил год, эксперты расходятся. «Адриатическое побережье Черногории к концу 2008 года показало в среднем 30-процентное снижение цен на рынке недвижимости. Что касается основных курортных зон страны, то в некоторых случаях наблюдалось

даже 50-процентное ценовое падение, но в основной массе это 20%. Тенденция к снижению стоимости недвижимости сохраняется и сейчас. И число сделок значительно упало по сравнению с 2007 годом», — считает **руководитель департамента зарубежной недвижимости CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость Юлия Кайнова**. «Прошлый год на рынке Черногории прошёл под знаком стагнации и падения цен. Объём сделок значительно снизился, по экспертным оценкам — до 50 и более процентов. По нашим оценкам, приморье, как самый привлекательный рынок для иностранного потребителя, оказалось наиболее уязвимым и восприимчивым к последствиям мирового кризиса.

Цены скорректировались на 20–30%, и этот тренд продолжается», — поддерживает мнение коллеги **исполнительный директор черногорского направления компании «Центр-2000» Игорь Вильчинский**.

А вот **руководитель департамента курортной недвижимости компании «Новое Качество» Елена Некрытова** в разговоре о ценовых трендах ставит несколько иные акценты: «Рынок недвижимости Черногории отличается дефицит жилья хорошего и высокого уровня. Поэтому цены, в основном, корректировались в сторону понижения в типовом и старом жилье. Что касается нового, на побережье, то здесь по предложениям не отмечалось осо-

бого уменьшения стоимости квадратного метра. При покупке предлагались скидки от 5% до 10%, которые определялись условиями оплаты и размером оплачиваемой части стоимости апартаментов. А на некоторые комплексы, особенно хорошего уровня, находящиеся в активной стадии строительства (и, конечно, в зависимости от их месторасположения), и вовсе не предлагалось никаких скидок».

Самыми же оптимистичными выглядят итоги года, подведённые дирек-

товариваться о конкретной сумме с глазу на глаз, по ходу дела оценивая платёжеспособность клиента и уже на основании своих оценок решая, сыграть ли «по правилам» или назначить явно завышенную цену.

Не целиком, но частично винить в подобной практике россияне должны самих себя. Став в один прекрасный момент инвесторами №1 для Черногории, наши соотечественники приступили к массовой скупке черногорских объектов. Брали практически всё,

максимум 30%. Но в Черногории подобными расчётами не пользуются, а делают так: мы строим объект, а тут уже на подходе русские с „чемоданом денег“ — давайте попробуем продать им по 5 000 € за „квадрат“. Особенно эта практика распространена на побережье, на этой „фабрике делания денег“: ведь 10 км от береговой линии — и всё, для покупателей страна заканчивается. Но попробуйте потом перепродать приобретённый объект за те же деньги — посмотрим, как вам это удастся».

В Черногории значительно **уменьшился процент покупателей** из Англии, Германии, скандинавских стран. Практически **основными приобретателями** недвижимости в стране **остаются россияне**

» СПАСИБО БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ ЗА ЕЁ ОТСУТВИЕ

Черногорский рынок недвижимости никогда не характеризовался как рынок, перенасыщенный предложением. Классных проектов с привлекательными характеристиками поначалу действительно было немного, но активность международных инвестиционно-девелоперских компаний серьёзно подняла планку и в части качества строительства, и в части набора предоставляемых услуг. Будванский проект Astra Montenegro, расположенный там же жилой комплекс Adriatic Dreams, комплекс апартаментов San Ference в Сутуморе — лишь незначительная часть громких черногорских проектов. Ну а как же «заморожки», которые кризис, начиная где-то с осени прошлого года, принёс в международную сферу Real Estate?

«Все вновь заявляемые проекты остались на бумаге. Множество уже начатых объектов „заморожено“, либо находится в крайне низких темпах развития. Кризис ещё не достиг дна, и девелоперы, даже имеющие средства, не торопятся выходить на рынок», —

тором отдела международных инвестиций компании IntermarkSavills Игорем Индриксонсом: «С какими показателями закончил прошлый год рынок недвижимости Черногории? Получился плюс! Но как дать точную цифру, как подсчитать? Можно так: насколько застройщики увеличили цену; тогда получится 40%. Но я бы всё-таки считал по-другому: если бы вы купили недвижимость в начале года, то с какой прибавкой смогли бы продать её в конце? Выходит, с прибавкой в 25%. Объёмы сделок уменьшились, но только по числу, по общей же денежной массе — оборот, выросли. Ведь если в 2007 году, условно говоря, в Черногории продали 100 объектов по 2 500 €/м<sup>2</sup>, то в прошлом — пусть 90, но уже за 4 000 €/м<sup>2</sup>. А цены в 1 500 €/м<sup>2</sup>, которые приводят некоторые компании, — это просто смешно. Даже самый плохонький объект, самый неказистый участок, со стоящей на нём палаткой сейчас по таким ставкам не купить».

Подобный разброс мнений можно объяснять по-всякому. Но совершенно очевидно: он, этот разброс, в очередной раз подтверждает — система ценообразования (а точнее, её полное отсутствие именно как системы) как была, так и остаётся одной из главных черногорских проблем. Уж сколько раз профильные российские СМИ, в том числе и **СП**, предупреждали потенциальных покупателей недвижимости в Черногории: заверенные прайс-листы здесь имеются далеко не у всех продавцов. Местные риэлторы предпочитают

не торгуясь и не скупясь, по принципу «Обалдеть, дайте две». В итоге владелец нового проекта, наблюдая, как братья-россияне подчистую скупили у соседа жильё по, скажем, 2 500 €/м<sup>2</sup>, на своём объекте — по набору характеристик практически ничем не отличающемся от соседского — устанавливал цену уже 3 000 €, а то и побольше. Прокатит — хорошо, не прокатит — всегда можно снизить ставки, красиво обозвав отступление «системой скидок и бонусов».

Кризис не вылечил эту болезнь, напротив, лишь обострил её течение. «„Своим“ инвесторам я всегда советую вкладываться в объекты, на которых можно заработать не виртуальные (на банковских счетах), а реальные деньги. Так вот, подобных проектов я припомню три из... из множества, — делится опытом Игорь Индриксонс. — Рынок Черногории очевидно находится в стадии спекуляции, многие застройщики пытаются выставлять цены, совершенно ничем их не обосновывая. Точная формула, как именно должна определяться продажная цена недвижимости, у застройщиков есть, и её применение можно наблюдать во многих местах, скажем, в Лондоне. Формула такая: цена после всех расходов плюс



пессимистичен в своих оценках Игорь Вильчинский. «Неразвитая инфраструктура курортов Черногории, недостаток качественного сервиса — всё это вкупе с кризисом подтолкнуло местный перегретый рынок недвижимости к мощному падению», — добавляет Юлия Кайнова.

Приходится констатировать, что подавляющее большинство проектов, начало активной работы над которыми приходится на 2008 год, будь то апартаментный комплекс Magnolia Villas в местечке Дженовичи, что недалеко от Герцег-Нови, Poseidon Apartments в Бечичи или уже упоминавшаяся Astra Montenegro, — по сути, детища докризисного периода. «Новые проекты появляются, но многие из них находятся в стадии получения разрешительной документации на строительные работы. Этот этап особенно важен для привлечения покупателей — последние хотят быть уверены, что выбранный проект будет построен в обозначенные сроки», — подчёркивает Елена Некрытова.

Впрочем, как считает Игорь Индриксонс, проводить чёткую параллель с российским рынком недвижимости, на котором тоже всё покрыто толстой коркой льда и до оттепели далеко, в данном случае не стоит: «Проекты в Черногории „замораживались“,

но по другой причине, чем у нас. Там, в основном, строили не за счёт банковских кредитов, а за счёт предварительных продаж. И пострадали главным образом как раз те объекты, где ребята с одной стройки хотели заработать денег аж для правнуков. Строительная схема в Черногории такова: после покупки земли получается разрешение на планировку, утверждаются планы, начинаются продажи; после того, как половина или 70% продано, владельцы участка получают разрешение на строительство, которое если получил — надо строить. Возведение начинается с денег тех, кто внёс предварительные депозиты, потом опять собирают деньги, строят дальше — и так до конца. Многие покупают участок, потом закладывают его в банк (кредитная ставка в стране большая — для строительства 15%, это больше, чем в Европе). Я всё это рассказываю вот к чему: система банковского кредитования девелоперов в Черногории только зарождается, именно поэтому кризис во многом обошёл местный рынок стороной. Ведь, по сути, кризиса недвижимости нет, есть финансовый банковский кризис, который тянет за собой многие сферы. И те страны, где банковской системы практически не было или она была, но классического образца, пострадали

мало, Кипр, к примеру. А в Черногории... Ну, отрубили банковский „кислород“, так ведь и без того все всё строили и покупали без кредитов».

## »» КТО, ЕСЛИ НЕ МЫ

Ещё одним последствием кризиса для Черногории (как, впрочем, и для её многочисленных конкурентов в сегменте предложения «домиков у моря») стали изменения в географии покупателей — не кардинальные, но заметные. «Значительно уменьшился процент покупателей из Англии, Германии, скандинавских стран. Практически основными приобретателями недвижимости в Черногории остаются россияне. Но на данный момент сократилось число покупателей-инвесторов — заключают сделки в основном те, кто уже определился с желанием купить „для себя“, а также с целью сохранить средства. Ведь несмотря ни на какие трудности и кризисы, хорошая недвижимость у моря всегда будет в цене», — считает Елена Некрытова. «Безусловно, был отток англичан, ирландцев, немцев. Интерес граждан России, Белоруссии, Казахстана существенно сократился, но тем не менее именно граждане этих государств являются на данный момент основными покупателями недвижимости в Черногории», — продолжает тему

## КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА



**Иван БАРАДА**

старший менеджер компании SAGIO Residence

**Р**ынок недвижимости Черногории закончил 2008 год с положительными показателями. Первая половина года была достаточно позитивной — с точки зрения спроса. Был отмечен рост цен по сравнению с 2007 годом. Но уже с конца лета 2008 года, с момента начала кризиса, ситуация на рынке стала меняться

в другую сторону. Но в целом — итог вышел «с плюсом». Как и ожидалось, цены на вторичном рынке упали. То же самое произошло и с ценами на новое жильё, которое расположено на значительном расстоянии от пляжа, где нет соответствующей инфраструктуры и плохие видовые характеристики. Цены на качественное жильё с развитой инфраструктурой и сервисом всё ещё держатся на прежнем уровне. Особенно это касается проектов, находящихся на завершающем этапе строительства.

Заметны ли изменения в общей палитре иностранных покупателей жилья в Черногории? Скорее всего, каких-то кардинальных изменений не произошло. Русские всё ещё на первом месте, за ними англичане, ирландцы, скандинавы.

В 2008 году появилось много новых проектов, но, к сожалению, некоторые были «заморожены» — из-за нехватки средств. Если раньше срок окупаемости был срав-

нительно небольшим (по причине успешных продаж), то сейчас не всё так просто.

Наиболее значимым я считаю проект Porto Montenegro — элитная пристань для мегаяхт, с резиденцией и отелем в городе Тиват. Это хорошо для всей Черногории, особенно для региона Которской бухты, который в последнее время заметно отставал от Будванской Ривьеры.

Власти пока воздерживаются от прямого вмешательства в ситуацию на рынке недвижимости. У них на данный момент имеются дела поважнее. Во-первых, это банковский сектор, во-вторых, Алюминиевый завод в Подгорице (КАП), который производит около 50% экспорта страны, и, конечно же, отели. Туризм — это сфера, которая для государства гораздо важнее, нежели недвижимость. Помогая вышеупомянутым секторам, я считаю, тем самым государство будет косвенно помогать и рынку недвижимости. Если экономика в стране стабильная и прогрессиру-

ющая, то иностранный покупатель более охотно будет покупать недвижимость.

Наступивший год, я думаю, принесёт много нового! С уверенностью можно сказать, что девелопментом продолжат заниматься только серьёзные игроки, с опытом, делающие акцент на комплексе с развитой инфраструктурой и интересной концепцией. Мелкие игроки и частные предприниматели будут вынуждены уступить позиции, потому что времена, когда можно было продать всё, остались в прошлом. Теперь покупатели стали более требовательны к сервису, который предлагается в комплексе, и к документам, и к разрешительной документации. В связи с ситуацией в финансовом секторе, девелоперам придётся играть роль банков, давая покупателям возможность рассрочки платежа. Возможно, рынок готовит новые испытания, которые в любом случае легче будет преодолеть крупным и сильным компаниям. ■

ЧЕРНОГОРИЯ



Belvedere Residence

Разрешение на строительство № 06-U-1167/194

## СОЛНЕЧНАЯ СТОРОНА ЖИЗНИ

BELVEDERE RESIDENCE | СДАЧА В АВГУСТЕ 2009

Комплекс премиум класса на берегу моря  
Прямые виды на море с террасы Ваших апартаментов  
Для Вашего удобства и комфорта: инфраструктура и сервис на уровне отеля 4\*\*\*\*, SPA центр, фитнес клуб, бассейн, охраняемая территория, подземный гараж, Управляющая компания

POSEIDON APARTMENTS | СДАЧА В МАЕ 2010

Комплекс расположен на расстоянии 350 м от берега моря  
Мы предлагаем Вам апартаменты площадью от 44 до 116 м<sup>2</sup> с возможностью объединения  
Для Вас на территории комплекса: бассейн, подземный гараж, супермаркет, ресторан



Европейский уровень отделки и оборудования  
Ваших апартаментов  
Гибкая система оплаты и скидок

ОРГАНИЗАЦИЯ ОЗНАКОМИТЕЛЬНОЙ ПОЕЗДКИ  
В СОПРОВОЖДЕНИИ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ НАШЕЙ  
КОМПАНИИ



Черногория: +382 69 318 509, +382 68 704 804  
Москва: +7 495 785 11 51, +7 926 184 16 26  
[www.sagio.me](http://www.sagio.me) | [sales@sagio.me](mailto:sales@sagio.me)  
[www.poseidon-mn.com](http://www.poseidon-mn.com)

Юлия Кайнова. «Наверное, палитра потребителей не изменилась, изменился объём и соотношение. Кого кризис коснулся раньше (скажем, британцев), те ушли с рынка первыми. Россияне же остались основными потребителями из-за инерционной составляющей. Кроме того, для части россиян недвижимость, в том числе и зарубежная, традиционно является инструментом сохранения капитала», — подводит итог Игорь Вильчинский.

Но вот каким интересным наблюдением делится Игорь Индриксонс: «Конечно, мы — №1 в Черногории. Не могу проверить данные, но по словам президента Черногории, прозвучавшим в одном из его недавних интервью, сегодня недвижимостью в стране владеют около 30 000 русских. Следом идут британцы-ирландцы — даже сейчас. Но проклёвывается тенденция: на супердорогую недвижимость уже появляются претенденты-иностранцы. „Дерипаска и Со“ стараются сделать это место очень эксклюзивным, поэтому сюда подтягиваются „звёзды“ и всякая гламурная публика».

Словом, Россия Черногории поможет. Местный рынок изначально был «иностранно-ориентированным», а за последние годы стал конкретно «русско-ориентированным». Скажем, в Испании наших тоже было немало, но главный прицел там всё-таки держали не на Россию, а на совсем другие страны. Когда покупательские рынки этих стран «сдулись» под влиянием кризиса, испанские продавцы недви-

жимости начали с особым заискиванием поглядывать в сторону 1/6 части суши («Если раньше у испанских властей и некоторых строителей, а также представителей туристического бизнеса было слегка пренебрежительное отношение к россиянам как к источнику прибыли, то сейчас оно стало скорее подобострастным», — отмечал в интервью **директор по продажам компании Runiga S.L. Анхель Эмилио Перес Пуно**).

Ничего подобного Черногории переживать не пришлось, и позиции россиян там по-прежнему мощны и непоколебимы. А британцы-ирландцы и прочие немцы как являлись, так и являются только «гарниром» к русскому «мясу», воспринимаемому на черногорском рынке недвижимости как продукт особой калорийности и ценности.

### » А КОМУ СЕЙЧАС ЛЕГКО?

Итак, чем дело кончится, чем сердце успокоится? И успокоится ли оно в нынешнем году? Один из главных открытых вопросов, который предстоит закрыть черногорцам (если они, конечно, хотят повысить инвестиционную привлекательность своей страны в глазах иностранных инвесторов) — это вопрос земельный. «Власти Черногории пытаются разрешить застарелую проблему продажи земли иностранным гражданам, — объясняет Игорь Вильчинский. — Данная проблема находится в политической плоскости и поэтому решается очень непросто. Надеюсь, что в данном вопросе будет найден компромисс, что, безусловно, даст позитивный толчок в деле привлечения в Черногорию иностранных потребителей». По словам Юлии Кайновой, законопроект, разрешающий иностранцам оформлять земельные участки на физическое лицо (раньше для этого надо было открывать в Черногории юрлицо), уже существует. Дело за малым — дождаться, чтобы он из теоретической плоскости перешёл в практическую.

Что же касается общих перспектив развития черногорского рынка, то 2009 год, судя по

всему, пройдёт для него под девизом: «Торг здесь уместен». «Ближайший год будет тяжёлым для рынка, последствия мирового кризиса скажутся и уже сказываются на туристической индустрии и, естественно, на рынке недвижимости. Поэтому основной рыночный тренд — это поиск компромиссов между продавцами и покупателями», — уверен Игорь Вильчинский. «Спрос со стороны покупателей будет наблюдаться на уже готовые или находящиеся в завершающей стадии строительства объекты», — добавляет Елена Некрытова.

Впрочем, никакой паники в рядах экспертов не наблюдается. «Кризис на рынке недвижимости Черногории был неизбежен, поскольку уровень развития инфраструктуры, качество строящихся объектов недвижимости весьма опаздывали за ростом цен. Цены необоснованно росли, что привело к переоценке стоимости недвижимости и отдыха как такового. За 2008 год черногорцы охладели свой пыл, и сейчас всё постепенно придёт в норму, то есть, недвижимость и услуги будут продаваться по адекватным ценам. В этом году следует ожидать более существенного снижения цен на недвижимость, что к концу года, несомненно, вернёт покупателей на местный рынок. Кстати, в туристическом секторе снижение цен до адекватного уровня положительно отразится на интересе тех иностранных инвесторов, которые решат сделать ставку на бизнес в секторе массового недорогого отдыха», — подчёркивает Юлия Кайнова.

А Игорь Индриксонс по-прежнему придерживается позитивного настроя в отношении черногорских перспектив: «Правильно выбранные проекты, имеющие грамотное соотношение цена/качество/инфраструктура, и в нынешнем году продемонстрируют ценовой рост. Для себя я определяю так: апартаменты площадью до 100 м<sup>2</sup> (этот метраж особо высоколиквиден), расположенные недалеко от моря, где сейчас цена колеблется в районе 3 500 €/м<sup>2</sup>, к концу года дойдут до отметки 4 000–4 500 €/м<sup>2</sup>. Но вот к 2011 году такого ценового пиршества уже не будет — пропорции изменятся».

Интересно, загадывают ли так далеко черногорские риэлторы, предприниматели сейчас титанические усилия, чтобы иностранные клиенты не покинули побережье Адриатики?.. **И**



# В Цветочном саду Марокко



**М**арокко – страна удивительного многообразия: здесь есть горные хребты, зелёные речные долины, чистейшие пляжи. Север Марокко подкупает тёплым сухим климатом и близостью к Европе, а развитая транспортная инфраструктура – одна из причин особой туристической популярности здешних мест.

В 1999 г. королём Марокко стал наследный принц Сиди Мохаммед. Вскоре Мохаммед VI обнародовал свой амбициозный план развития страны «Перспектива-2010», согласно которому предполагалось создать современную инфраструктуру и новые рабочие места, а также увеличить ежегодный туристический поток до 10 млн человек. Частью этого плана стал **грандиозный проект** Медитеррания Саудия (Mediterrania Saïdia) на северо-восточном побережье Марокко.

Расположенная в 40 мин. езды от аэропорта Ужда и в 10 мин. от города Саудия, **Медитеррания Саудия** занимает 7000000 м<sup>2</sup> побережья. На этом марокканском Лазурном берегу, отличающимся грандиозной природной красотой, прекрасным климатом и экзотической культурой, расположены роскошные виллы, апартаменты и высококлассные отели более чем на 3000 мест. Прогнозируется, что Медитеррания Саудия будет привлекать более 250000 посетителей в год, а к 2012 г. это число вырастет до 500000. Управление проектом будут вести 6 операторов «пятизвёздных» отелей: Radisson SAS, NH Hivernage Hotel and SPA, Best Western Premier, Riads Lotus – An Eternity of pleasure, Kenzi и Crystal.

**Цветочный сад (Le Jardin de Fleur)** – общее название 11 престижных курортных проектов в составе Медитеррания

Саудия. Название уже стало синонимом высочайших стандартов: проект является флагманом новой концепции отдыха, сочетающей роскошь, гибкость и эксклюзивность. Каждый из 11 участков может похвастаться великолепными объектами инфраструктуры, в числе которых гольф-поля, спортивные сооружения, бассейны, интегрированные клубные заведения, кафе, рестораны, зоны развлечений. Клубная карта позволяет гостям воспользоваться услугами и ресторанами других курортов Le Jardin de Fleur, а также получать скидки в других заведениях комплекса Медитеррания Саудия.

Все объекты курорта Цветочный сад соответствуют уровню отелей категории 5 «звёзд» и могут похвастаться роскошью мебели и деталей интерьера. Просторные террасы, виды на море и гольф-поля, полностью меблированные интерьеры в современном марокканском стиле, кухни, оборудованные техникой фирмы Siemens, просторные спальни, спутниковое TV – лишь часть того, что отличает дома Цветочного сада, на 100% соответствующие нормам Евросоюза.

По мнению специалистов, вложения в объекты Le Jardin de Fleur – это **инвестиции**, дающие отличный доход от сдачи жилья внаём и возможность увеличения капитала. В целом Марокко отличается способствующее инвестициям налоговое законодательство и простота получения иностранцами ипотеки. Высокий уровень услуг, заслуживающая доверия компания-застройщик, поддержка со стороны госпрограммы Plan Azur привлекают к проекту Цветочный сад повышенное внимание международного инвестиционного сообщества.



**Компания Nika Group** кропотливо и скрупулёзно отбирает предлагаемые к продаже объекты. К оценке и проверке недвижимости привлекаются независимые международные консалтинговые организации: Bureau for Crisis Prevention and Recovery и Department for International Development. Наши специалисты постоянно анализируют тенденции рынка, проводят анализ экономической эффективности инвестиционных проектов, экспертизу и оценку отдельных объектов. Имея давние, стабильные деловые контакты с местными банками, мы предлагаем варианты сотрудничества по финансированию сделок. При поддержке компании возможно получение кредита на максимально выгодных для клиента условиях. После приобретения недвижимости сотрудники наших офисов продолжают консультирование клиентов, осуществляют постпродажное сервисное обслуживание и управление недвижимостью.

## NIKA GROUP

Москва, ул. Б.Якиманка д. 38, оф. 310

Тел./факс: +7 (495) 645-19-00

[www.hqhomes.ru](http://www.hqhomes.ru), [www.nikagrp.ru](http://www.nikagrp.ru)

[Info@hqhomes.ru](mailto:Info@hqhomes.ru), [nikagrp@land.ru](mailto:nikagrp@land.ru)



**Хорватия**  
**Черногория**  
**Италия**  
**Испания**  
**Франция**  
**Греция**  
**Словения**  
**Швейцария**  
**Австрия**  
**Швеция**  
**Финляндия**  
**Норвегия**  
**Китай**  
**Вьетнам**  
**Тайланд**

- ✓ отдых на море и озерах
- ✓ экскурсионные программы
- ✓ термальные курорты и SPA-центры
- ✓ индивидуальные и комбинированные туры
- ✓ организация корпоративных мероприятий
- ✓ визовая поддержка и страхование туристов
- ✓ гарантированные номера в отелях
- ✓ собственные чартерные рейсы
- ✓ собственные представители на курортах
- ✓ on-line бронирование



**Единый номер: (495) 981-88-55**

м. Пролетарская	(495) 99-555-28
м. Пушкинская	(495) 650-54-25
м. Курская	(495) 221-05-19
м. Парк Победы	(495) 148-98-44
м. Парк Культуры	(495) 960-20-80
м. Маяковская	(495) 739-37-37
м. Нагатинская	(495) 780-01-20
м. Октябрьская	(495) 728-40-12