**Лучше Балчуга может быть только Балчуг!**

*Комплекс «Balchug Residence» занял первое место в ТОП-10 Новостроек Центра Москвы по версии агентства HomeMarketConsultingGroup.*

В рейтинге инвестиционной привлекательности элитных новостроек ЦАО Москвы комплекс «Balchug Residence» занимает первое место по стоимости предложений. Цена кв. м. - 442 тыс. рублей, средняя площадь лота 27,3 млн рублей (61,7 кв. м). Третье место занял комплекс «Balchug Viewpoint», где средняя цена кв. м составила 460 тыс. рублей

**Алексей Митрошин, директор агентства «HomeMarketConsultingGroup»:** «На сегодняшний день, апартаменты в готовом комплексе «Balchug Residence» реализуются по достаточно привлекательной стоимости. Средняя цена кв. м в конкурентном окружении - 490-500 тыс. рублей. Это дает потенциал для роста цены, как минимум 5 %, даже в случае стагнации рынка. Также следует добавить доход от использования апартаментов весьма выгодной локации около 3-5% годовых. В сумме потенциальный покупатель получит порядка 10 % годовых».

Доходность от данных вложений повысит качественный ремонт апартаментов. Удачная локация позволит получить доход от сдачи в аренду 6-7 % годовых. Плюс, в случае дальнейшей реализации, выставляется на продажу конечный продукт, готовый для проживания. Оптимальная цена – 27 млн рублей в современном комплексе высокого класса, делает апартаменты «Balchug Residence» действительно уникальными как по месторасположению, так и по стоимости.

**Ольга Денисова, директор департамента маркетинга компании «Магистрат» (ГК «ИНТЕКО»):** «Инвестиционная привлекательность элитарных апарт-резиденицй «Balchug Residence» высока за счет успешной реализации концепции небольших клубных особняков в самом центре столицы. Окна апартаментов выходят на Кремль, набережную Москвы-реки и уютные районы Замоскворечья. Часть апарт-резиденций имеет отдельных вход, что является редким исключением для центра Москвы. Данные лоты были раскуплены в первую очередь.

Наиболее успешный период для инвестиционной перепродажи апартаментов: два-три года после ввода объекта в эксплуатацию, когда дом заселен, действуют основные объекты инфраструктуры и уже закрыты продажи от застройщика. Таким образом, завершенный жилой образ объекта и отсутствие конкуренции со стороны застройщика, создают оптимальный момент для выгодной продажи».

***HomeMarketConsultingGroup*** *одно из ведущих агентств, специализирующихся на анализе рынка жилой недвижимости. Всего в исследовании приняли участие 100 новостроек Москвы.*

***Компания «Магистрат»****входит в ГК «ИНТЕКО», выступает генеральным риэлтором объектов Группы во всех регионах ее присутствия. Предоставляет полный комплекс услуг на рынке жилой недвижимости, активно продвигает новый формат элитного жилья «кварталы клубных домов».  Сегодня это риэлторский субхолдинг Группы с филиалами в Москве, Санкт-Петербурге и Ростове-на-Дону, где суммарно работает около двух сотен человек. С начала своей работы в 2005 году «Магистрат» реализовал более 1,3 млн кв. метров жилья разного класса, из которых более половины приходится на Москву.*