TROIKA ESTATE

Элитная Недвижимость

www.troikaestate.ru

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ
ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК. ОСНОВНЫЕ ЦИФРЫ.

январь 2015 г.

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК. ОСНОВНЫЕ ЦИФРЫ.

Объем предложения первичного рынка

- В январе 2015 года на рынке первичной элитной недвижимости Москвы было представлено порядка

1600 элитных квартир и апартаментов в ЦАО Москвы

В январе 2014 года на рынке элитной жилой недвижимости не было анонсировано ни одного нового проекта.

Средняя стоимость первичного предложения

- Средняя стоимость первичного предложения квартир в январе 2015 года составила

14,9 тыс.$ за кв. м.

По сравнению со средними ценами в 4-ом квартале 2014 года снижение составило порядка 15% в долларовом эквиваленте.

- Средняя стоимость апартаментов в январе 2015 года составила

12,8 тыс.$ за кв. м.

Апартаменты потеряли еще 9% от средневзвешенной цены заявленной в начале декабря 2015 года.

- Корректировка средневзвешенной долларовой цены вниз по первичному рынку элитных квартир и апартаментов продолжиться до конца первого полугодия 2015 года.
- Как и прогнозировалось ранее, девелоперы и риэлторы постепенно переходят к выставлению цен в рублевом диапазоне в связи с колебаниями валютного курса.
- В середине января 2015 года количество ликвидных предложений по цене от 8 до 12 тыс. долларов за кв. м., которые в 2014 году позиционировались в диапазоне от 15 до 20 тыс. долларов за кв. м., увеличилось в разы. Девелоперы выводят на рынок ранее закрытые для продажи предложения.

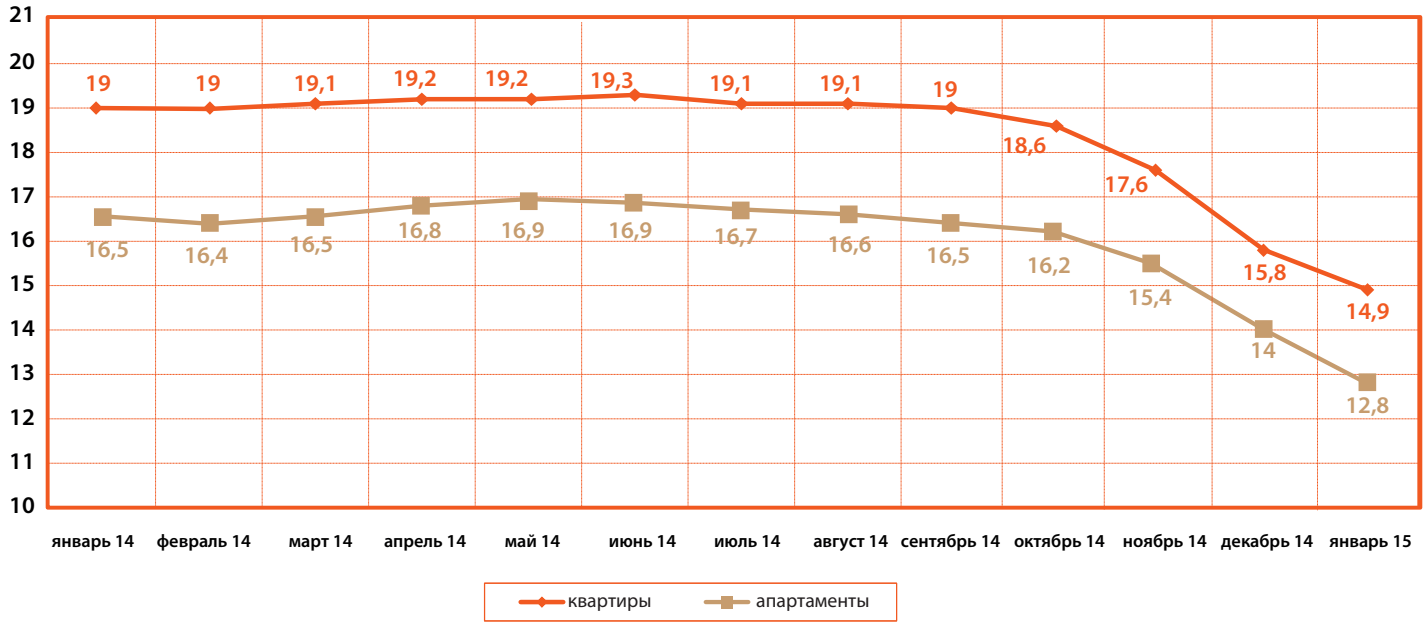
Только эксклюзивные предложения!

Городская недвижимость | Загородная недвижимость | Коммерческая недвижимость | Зарубежная недвижимость

Покупка Продажа Аренда

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК. ОСНОВНЫЕ ЦИФРЫ.

Средневзвешенные цены за кв. м. на элитном первичном рынке Москвы



Объем продаж на первичном рынке

- **Уровень продаж в январе — стабильно низкий. Начало 2015 года не было тому исключением, но на фоне плохо прогнозируемой ситуации на нефтяном рынке, дисбаланса валютного курса, покупательская способность на элитном рынке значительно снизилась. Потенциальные покупатели есть, ликвидные предложения также имеются, но покупатели ждут коррекции цен вниз и занимают выжидательную позицию.**

Только эксклюзивные предложения!

Городская недвижимость | Загородная недвижимость | Коммерческая недвижимость | Зарубежная недвижимость

Покупка Продажа Аренда

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА.

Покупать или продавать

- *По мнению экспертов Troika Estate до конца февраля наиболее подходящий период для покупки элитной недвижимости, бюджет которой зафиксирован в рублях. Цены в рублях, которые зафиксировали большинство девелоперов в конце 2014 года пока не повышаются, но они несомненно будут расти как минимум на 15% до конца года из колебаний курса и инфляции.*
- *Если вы инвестируете в покупку новой элитной недвижимости в валюте, то можно подождать до конца 1-ого квартала 2015 года, когда будут понятны действия правительства по регулированию экономической ситуации.*
- *Для продажи квартиры февраль 2014 года также неплохой период, так как сохранился отложенный спрос на определенные квартиры в определенных объектах. Но спрос этот невелик и можно попасть в пул продаж на ажиотаже — «все бегут и я бегу, все продают и я тоже».*
- *Рекомендация экспертов Troika Estate — продавайте, если у вас есть варианты по более выгодным инвестициям в данный период (в том числе, на объектам элитки с большим дисконтом), продажа ради продажи из-за кризисного ажиотажа не приветствуется, вы можете оказаться в проигрыше.*

Татьяна Крючкова
Генеральный директор Troika Estate

Только эксклюзивные предложения!

Городская недвижимость | Загородная недвижимость | Коммерческая недвижимость | Зарубежная недвижимость

Покупка Продажа Аренда

О КОМПАНИИ

Troika Estate – динамично развивающаяся компания, которая успешно предоставляет риэлтерские услуги в сегменте элитной недвижимости с 2009 года.

Наша движущая сила – уникальная команда ведущих профессионалов в сфере элитного жилья.

Мы собрали настоящих экспертов своего дела, специалистов, которые обладают безупречной репутацией, многолетним опытом работы и знают об элитной недвижимости абсолютно всё!

Наш главный принцип – это ориентация на задачи клиента. Мы создаем возможности для реализации ваших желаний на рынке элитной недвижимости и экономим ваше время!

Troika Estate обладает рядом значимых преимуществ по сравнению с «корпорациями-тяжеловесами» – это гибкость, мобильность и умение легко адаптироваться к постоянно меняющимся требованиям рынка жилья. Инновационный подход к работе и эффективный менеджмент позволяют нам всегда быть на шаг впереди конкурентов.

Ещё один важный момент – компания **Troika Estate** является профессиональным оператором рынка элитной жилой недвижимости и соблюдает абсолютную конфиденциальность в отношении каждого клиента.

КОНТАКТЫ

Московский офис:

Чистый переулок, д.6, стр.2
тел./факс: +7(495) 22 555 10
e-mail: troika@troikaestate.ru
www.troikaestate.ru

Офис «Жуковка»
Рублево-Успенское шоссе 9 км, дер. Жуковка, д. 71, БЦ «ОЛИМП»
тел./факс: +7 (495) 22 555 10
e-mail: troika@troikaestate.ru
www.troikaestate.ru