



TROIKA ESTATE

Элитная Недвижимость

www.troikaestate.ru

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК. ОСНОВНЫЕ ЦИФРЫ.

январь 2016 г.



РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК. ОСНОВНЫЕ ЦИФРЫ.

1. Итоги 2015 года и основные тренды на 2016 год

Объем предложения на первичном рынке элитного жилья по на конец декабря 2015 года составлял порядка 1 420 квартир и апартаментов

На начало 2016 года на первичном рынке элитного жилья зафиксировано 48 жилых комплексов, 27 комплексов с жилыми квартирами, 21 комплекс – с апартаментами, находящихся в ЦАО Москвы.

В январе 2016 года не вышло ни одного релиза по запуску нового проекта на элитном рынке.

Январь 2016 года начался со снижения нефтяных котировок и значительного подъема валютного курса. Это привело к тому, что продажи на рынке элитки во второй декаде января были приостановлены или осуществились на минимальном уровне из-за ожидания продавцов и покупателей коррекции валютного курса. При этом большинство покупателей, которые откладывают покупку на более длительный период, ожидают дальнейших ценовых снижений.

Но январь не может быть показательным месяцем для формирования какого-либо тренда, так как никогда не был месяцем продаж и в предыдущие периоды, во-первых, из-за длительного каникулярного периода у самих продавцов, во-вторых из-за отсутствия элитных покупателей фактически до начала февраля.

Тем не менее можно констатировать, что итоги 2015 года и непростое начало 2016 года показали, что рынок элитной недвижимости в новом году ждет ряд изменений.

- Во-первых, линейка предложения дорогих квартир и апартаментов в связи со снижением объемов строительства (в 2015 году снижение составило порядка 18%) и минимального, единичного спроса на высокобюджетную недвижимость (более 3 млн. \$) будет замещаться предложением премиальных квартир и апартаментов небольших площадей с бюджетом покупки не превышающим 600 тыс. \$ (в рублях от 30 до 50 млн. рублей)
- Во-вторых, в 2016 году спрос на апартаменты, который по итогам 2015 года составил более 50% от общего объема продаж, сохранится и возможно увеличится. В настоящее время разнообразные форматы и площади апартаментов, относительно низкие бюджеты, удачное расположение апартаментных комплексов в ЦАО удовлетворяет текущий потребительский спрос. На примере продаж апартаментных комплексов: **Рассвет, Сады Пекина, Гороховский 12, Резиденция МОНЭ, Balchug Viewpoint** в 2015 году можно сказать, что спрос на них был стабилен даже с учетом ценовых колебаний.
- В-третьих, покупатели с учетом кризисных экономических явлений и усиления факторов недоверия будут доверять только проверенным девелоперам и продавцам элитной недвижимости и для снижения рисков покупатели будут в большей доле рассматривать предложения на последних стадиях строительства.

Только эксклюзивные предложения!

Городская недвижимость | Загородная недвижимость | Коммерческая недвижимость | Зарубежная недвижимость

Покупка

Продажа

Аренда

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК. ОСНОВНЫЕ ЦИФРЫ.

- В–четвертых, цены в 2016 году ждет новая коррекция, но ждать глобального обвала не стоит. В 2015 году по большинству проектов элитной первичной недвижимости цены были скорректированы вниз. Многие девелоперы уже сейчас работают на пределе себестоимости, поэтому по ликвидным проектам в самых престижных районах Москвы ожидать глубокого падения цен невозможно из-за экономической нецелесообразности. Как в шутку говорят многие эксперты рынка: «вполне возможно, что на элитный рынок выйдут невероятные и амбициозные проекты по невероятным и предельно низким ценам на старте, но не факт, что эти проекты будут в дальнейшем построены».

Примечание. В 2015 году большинство девелоперов (порядка 90% компаний) новых элитных проектов хотя и перешли на рублевые цены, но сохраняют привязку к долларovým ценам с учетом больших курсовых колебаний. В аналитике 2016 года от компании Troika Estate мы будем использовать в качестве измерительной величины рынка в целом – цены в долларах за кв.м, а в качестве дополнительной оценки рублевый диапазон (с учетом средневзвешенного показателя курса доллара в определенный временной период)

2. Средняя стоимость первичного предложения в январе 2016 г.

- Средняя стоимость первичного предложения элитных квартир в январе 2016 в долларовом эквиваленте составила

12,1 тыс. \$ за кв. м.

в рублевом выражении, средняя стоимость составила ~907,5 тыс. рублей за кв. м.)

- Средняя стоимость апартаментов в январе 2016 года составила

9,7 тыс. \$ за кв. м.

в рублях – 727,5 тыс. рублей за кв. м.

Только эксклюзивные предложения!

Городская недвижимость | Загородная недвижимость | Коммерческая недвижимость | Зарубежная недвижимость

Покупка

Продажа

Аренда

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК. ОСНОВНЫЕ ЦИФРЫ.

График 1 средневзвешенных долларовых цен (4-ый квартал 2015- декабрь 2016 г.)

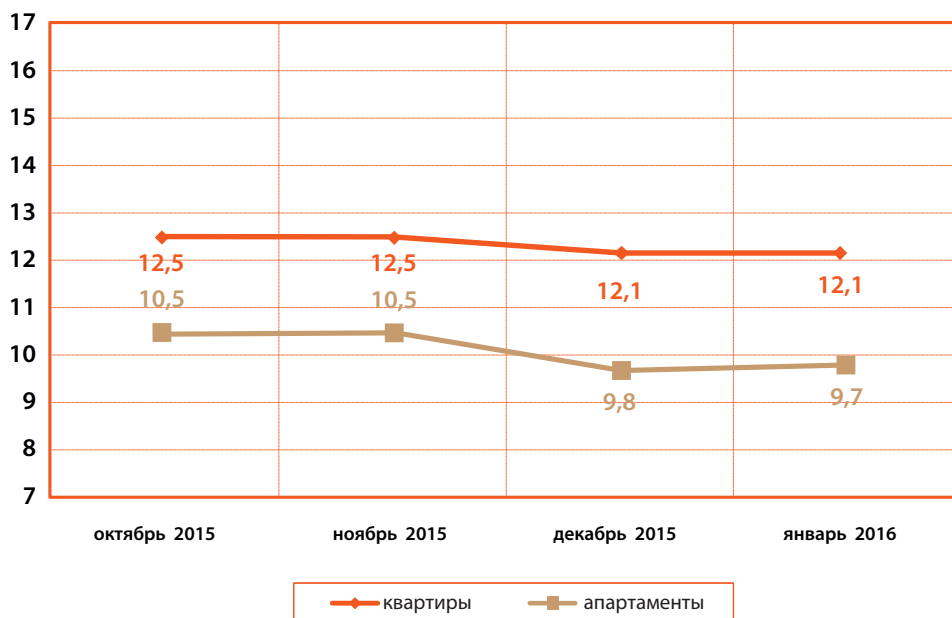
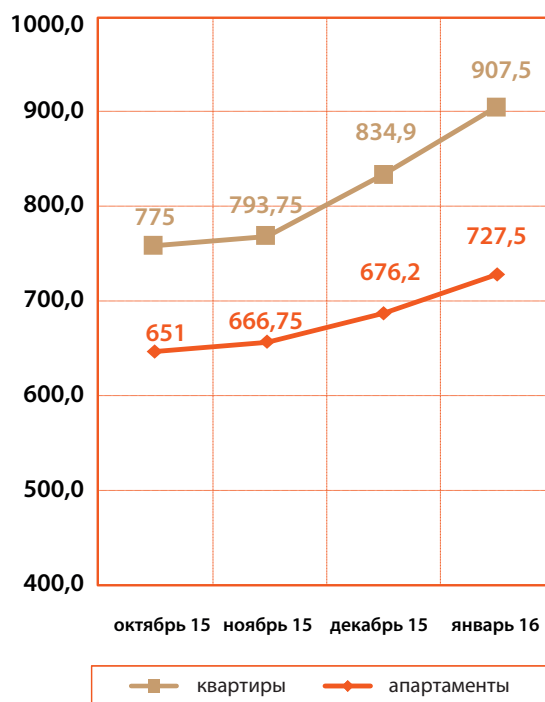


График 2 средневзвешенных рублевых цен (4-ый квартал 2015 – январь 2016 г.)



Только эксклюзивные предложения!

Городская недвижимость | Загородная недвижимость | Коммерческая недвижимость | Зарубежная недвижимость

Покупка

Продажа

Аренда

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА.



- По прогнозам экспертов Troika Estate цены на элитные квартиры и апартаменты в феврале 2016 года в рублях могут подрасти (из-за повышения курсовой разницы), но будут стабильны в долларовом эквиваленте.
- Ситуация на рынке элитного жилья может ключевым образом поменяться во второй половине 2016 года, когда будут понято влияние внешнеэкономических и политических факторов (одним из ключевых факторов является отмена санкций в отношении России со стороны США и Европы).

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

Только эксклюзивные предложения!

Городская недвижимость | Загородная недвижимость | Коммерческая недвижимость | Зарубежная недвижимость

Покупка

Продажа

Аренда