TROIKA ESTATE

Элитная Недвижимость

www.troikaestate.ru

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК. ОСНОВНЫЕ ЦИФРЫ.

ноябрь 2013 г.

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК. ОСНОВНЫЕ ЦИФРЫ.

Объем предложения вторичного рынка

В ноябре 2013 года объем предложения на вторичном рынке элитной недвижимости вырос на 10% по сравнению с сентябрем-октябрем, к реализации предлагалось

1210 квартир

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Рост предложения на вторичном рынке в ноябре 2013 года связан с выставлением собственниками на продажу квартир, ранее находящихся в арендном фонде. Обычно данной ситуации способствуют несколько факторов, среди которых начавшаяся экономическая стагнация, снижение свободных денежных средств, снижение ставки доходности от аренды квартир.

Татьяна Крючкова
Генеральный директор Troika Estate

Средняя стоимость

- **Средняя стоимость вторичного предложения за кв. м. квартиры осталась на уровне ноября 2013 года (в долларовом диапазоне) и подросла в рублевом диапазоне с учетом коррекции курсов валют**

23,5 тыс.$/777,85 тыс. рублей за кв. м.

- **Основная доля вторичного предложения находится в ценовом сегменте**

от 20 до 25 тыс.$ за кв. м.

- **Дефицит предложения квартир на первичке в престижном центре Москвы подтягивает вверх цены на вторичку (в среднем они на 15-25% выше цен первичного предложения в зависимости от вида и расположения квартиры)**

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК. ОСНОВНЫЕ ЦИФРЫ.

Долевое распределение вторичного предложения по районам

Лидерство районов Остоженки и Хамовников сохранилось на вторичном рынке, также следует учитывать, что рынок еще и пополнился новыми предложениями на вторичке в районах Арбата и Патриарших Прудов. По-прежнему сохраняется большое предложение вторичных квартир в районах Замоскворечья-Якиманки, в Пресненском и Басманном районах.

Объем продаж на вторичном рынке

Объем продаж на вторичном рынке достаточно стабилен **~ 45 квартир в месяц,** навес нового предложения с арендного рынка пока не повлиял на рост продаж. К началу декабря 2013 года возможно увеличение продаж на вторичке с учетом периода ожидания и отложенного спроса на определенную квартиру в определенном районе.

Средняя цена сделки за квадратный метр

Средняя цена сделки за кв.м. на вторичном рынке стабилизировалась и составляет порядка **22 тыс.$ за кв. м.**

Средняя площадь реализованных квартир на вторичном рынке

160 кв. м.

Средние бюджеты реализации

3,5 млн.$/113,75 млн. руб.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

По–прежнему вторичный рынок элитной жилой недвижимости Москвы демонстрирует стабильный спрос при достаточно фиксированной средневзвешенной цене. Кроме того, на вторичке существует и значительный отложенный спрос. Клиент находиться в стадии фиксированного ожидания и с помощью профессиональных брокеров получает своевременную информацию о выходе на рынок определенной квартиры в определенном районе. У таких «ожидаемых» квартир (особенно в исторических районах со сложившейся социальной однородностью Патриаршие Пруды, Арбат) сроки экспозиции минимальны. В декабре 2013 сохраниться тренд на увеличение элитных квартир на вторичке за счет выхода части предложения квартир из арендного фонда.

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 бладает 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