TROIKA ESTATE

Элитная Недвижимость

www.troikaestate.ru

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК. ОСНОВНЫЕ ЦИФРЫ.

январь 2015 г.

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК. ОСНОВНЫЕ ЦИФРЫ.

Объем предложения и спроса вторичном рынке элитного жилья по итогам 2014 года.

По итогам 2014 года на рынке вторичного элитного жилья Москвы было реализовано порядка 250 квартир. Объем предложения вторичного элитного жилья нового поколения, построенного в период с 2000 по 2014 гг. (без учета старого жилого фонда) составил около 800 квартир и апартаментов. Таким образом, рынок вторичной элитной недвижимости к 2015 году, как и рынок первичной элитки остается с большим перевесом рынком покупателя. Объем спроса составляет 30% от объема предложения.

Наибольшее количество продаж на вторичном рынке в 2014 году было в районе Хамовники (~18%), на втором месте Патриаршие Пруды ~11%, на третьей позиции по спросу на вторичке — Остоженка ~ 10% и Арбат ~9%.

Средняя цена вторичного предложения

- В январе 2015 на рынок вторички оказывала влияние и общая экономическая ситуация и фактор сезонности (сниженный спрос на всю недвижимость из-за оттока покупателей до февраля).
- Средняя цена в январе на вторичном элитном рынке составила

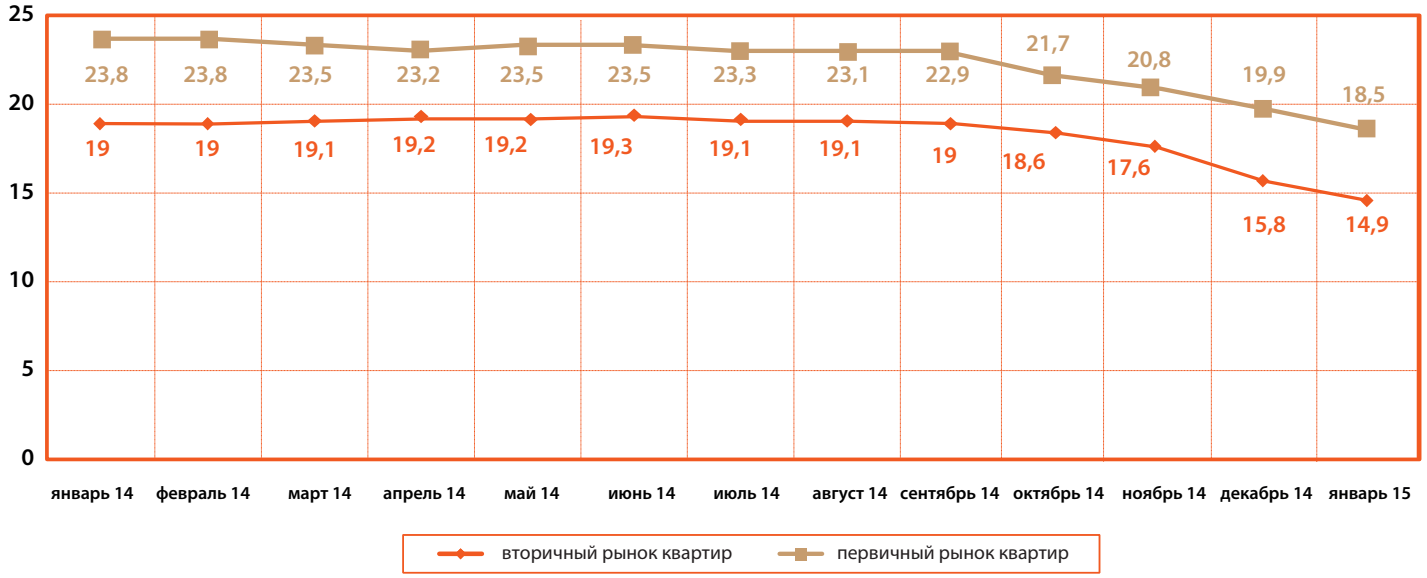
18,5 тыс. $ за кв. м.

Значительная разница средневзвешенных цен на вторичке и первичке (на вторичном рынке цены в среднем на 20-25% выше цен первичного предложения) связана с несколькими факторами.

- Во-первых, на вторичный рынок вышли люксовые объекты, средняя стоимость которых превышает 20 тыс. $ за кв. м., во–вторых, потребительский спрос в период кризиса направлен в сторону менее рисковых предложений.
- По прогнозам экспертов Troika Estate в 2015 году средние цены на вторичке будут снижаться причем значительно, но при рассмотрении супердорогих люксовых квартир и апартаментов цены могут быть заморожены на уровне начала 2015 года, так как продавцы пока не смогут спрогнозировать и понять глубину и продолжительность кризиса и предпочтут придерживать вторичную недвижимость в ожидании лучших времен.

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК. ОСНОВНЫЕ ЦИФРЫ.

Средневзвешенные цены на вторичном и первичном рынках элитногожилья (в тыс. $ за кв. м.) январь 2014 – январь 2015 гг.



Объем продаж на вторичном рынке

- Объем продаж в январе 2015 года был на минимальном уровне и **составил порядка 10-ти квартир,** которые были выставлены по предельно минимальной цене, **бюджеты сделок не превысили 2 млн. $,** что на 40% ниже среднегодовых показателей 2014 года на вторичном рынке. Эксперты Troika Estate прогнозируют, что ситуация на вторичном рынке будет более предсказуема во втором полугодии 2015 года.

- Пока спрос на вторичке как на первичном рынке можно назвать отложенным, клиенты пережидают кризисную ситуацию, но тем не менее сделки на вторичном рынке идти будут как альтернатива продаж на первичном рынке для объектов с завышенными ценами.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА.

Хотелось бы отметить, что в 2015 году помимо макроэкономических факторов на рынок предложения вторичного элитного жилья также будут оказывать влияние факторы налогообложения.

- *Первый фактор. Порядок взимания налога на доходы физических лиц при продаже недвижимости изменится в связи с вводом поправок в январе 2016 года. А именно увеличится срок владения недвижимостью с 3-х до 5-ти лет, после которого владелец может не платить налог. Поэтому следует ожидать во втором полугодии увеличение предложения вторичной недвижимости с малым сроком владения.*
- *Второй фактор — уже общеизвестен, это введение кадастровой стоимости при оценке недвижимости. Для многих пожилых и одиноких владельцев недвижимости в историческом центре Москвы кадастровая стоимость и соответственно сумма ежегодного налога со временем окажутся непосильной ношей, что приведет к дальнейшей реализации и расширению предложения на такие квартиры.*

Татьяна Крючкова
Генеральный директор Troika Estate

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