



| | |
|--|---|
| Объединенная Ассоциация Риэлторов Казахстана | 2 |
| Спрос на жилье бизнес и элит класса | 2 |
| Краткий обзор новых комплексов | 3 |
| Арендные ставки на жилые объекты | 3 |
| Выводы специалистов агентства | 4 |

Основным событием в жизни Агентства недвижимости «East House» в III квартале 2014 года стало долгожданное вступление в ряды членов Объединенной Ассоциации Риэлторов Казахстана.

Мотивационным основанием для принятия данного решения послужили наши клиенты, для которых мы самосовершенствуемся, развиваемся, растем. За что каждому мы говорим: «Спасибо!». Именно для Вас мы стараемся быть «лучшими» среди «многих»!

Объединенная Ассоциация Риэлторов Казахстана (ОАРК) - это открытое, демократичное, некоммерческое объединение профессиональных риэлторских структур, образованное 19 марта 2009 года.



Основной целью ОАРК является:

- содействие развитию цивилизованного рынка недвижимости, координация деятельности и соблюдение интересов риэлторских структур;
- защита прав и интересов риэлторов и их клиентов, безопасность покупателей и продавцов;
- развитие взаимовыгодного сотрудничества с другими профессиональными ассоциациями и участниками рынка недвижимости;
- создание системы профессиональных стандартов для ее участников, подготовка и переподготовка риэлторских кадров для казахстанского рынка недвижимости.

Арендный рынок в **III квартале 2014 года**, как и полагалось, продемонстрировал свою сезонную активность. Начало нового учебного года, смена руководящего состава многих компаний, завершение затяжных летних отпусков и, как следствие, высокий уровень спроса среди потенциальных арендаторов, который был удовлетворен большим количеством качественных предложений.

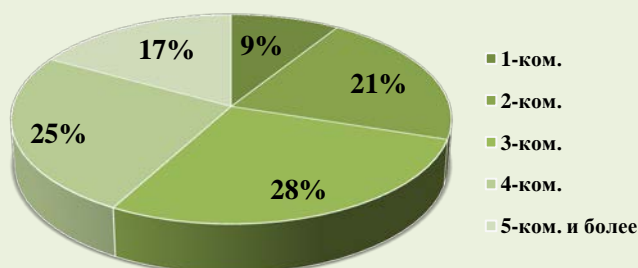
Основная часть сделок по аренде жилой недвижимости в **III квартале 2014 года** пришлось на долю трехкомнатных квартир площадью от 100 до 140 квадратных метра и составила **28 %** от общего количества сделок, зафиксированных в Агентстве недвижимости «East House».

Чуть меньше - **25 %** отведено четырехкомнатным квартирам общей площадью от 150 м² до 220 м² и **21 %** - двухкомнатным квартирам до 95 м².

Заметно вырос интерес на апартаменты от 200 квадратных метров с пятью комнатами и более – **17%** (в первом полугодии 2014 года диапазон спроса в данной категории объектов варьировался от 10 до 12 %).

Как и прежде в сегменте жилья премиум класса отстающие позиции занимают однокомнатные квартиры, площадь которых не превышает 65 м².

Спрос на аренду жилой недвижимости в соответствии с количеством комнат



Среди жилых комплексов бизнес и элит класса предпочтения потенциальных арендаторов на протяжении длительного времени сосредоточены на жилом комплексе «Хайвил», расположенном на правобережье в непосредственной близости от Левого берега столицы. В IV квартале 2014 года готовятся к сдаче 3-5-комнатные квартиры площадью от 90 квадратных метров в блоке «Е». Активными темпами ведется строительство блоков «F» и «G».

Ожидаемым проектом компании «Хайвил Казахстан» является «Хайвил Парк», ввод в эксплуатацию которого запланирован на 2016 год. Жилой массив «Хайвил Парк» будет состоять из двух комплексов «Хайвил Парк-1», включающий 992 квартиры и «Хайвил Парк-2», включающий 939 квартир. Комплекс традиционно будет соответствовать концепции доступности месторасположения, развитости инфраструктуры, повышенного уровня комфорта и безопасности, высокого качества строительства и современных инженерных решений. Отличать квартиры в жилом комплексе «Хайвил Парк» будут: система «Умный дом», позволяющая хозяину управлять квартирой с помощью современных технологий; чистовая отделка интерьера с частично встроенной мебелью и техникой; функциональная планировка и индивидуальный дизайн; продуманная система безопасности, гарантирующая постоянный контроль внутренней и внешней зоны комплекса; повышенная комфортность проживания (на территории комплекса будут располагаться магазины, фитнес-центр, организации по оказанию услуг различной направленности).



В течение III квартала 2014 года динамика арендных ставок на жилые объекты бизнес и элит класса приобрела положительное значение. Рост цен зафиксирован в пределах 3 % в сравнении с ценовым коридором II квартала 2014 года. Особые изменения претерпели ставки на квартиры от 6-ти комнат и коттеджи площадью свыше 700 квадратных метров.

АРЕНДНЫЕ СТАВКИ НА КВАРТИРЫ
(сравнительный анализ по II и III кварталу 2014 года)

| | 2-ком. | 3-ком. | 4-ком. | 5-ком | 6-ком. и более |
|----------------|----------|----------|----------|----------|----------------|
| II кв. 2014 г. | 1 819 \$ | 2 887 \$ | 4 163 \$ | 5 487 \$ | 8 183 \$ |
| III кв. 2014 | 1 891 \$ | 2 958 \$ | 4 217 \$ | 5 410 \$ | 9 278 \$ |

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ ЖИЛЫХ ОБЪЕКТОВ В III-ЕМ КВАРТАЛЕ 2014 ГОДА
(стоимость указана в долларах США)

| | НАИМЕНОВАНИЕ ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА | 2-ком. | 3-ком. | 4-ком. | 5-ком. | 6-ком. и более |
|--------------|----------------------------------|------------------------|--------|------------------------|--------|-------------------------|
| ПРАВЫЙ БЕРЕГ | «ХАЙВИЛ АСТАНА» | 2 000 | 3 200 | 4 500 | 6 000 | 10 000 |
| | «АСТАНА ЖУЛДЫЗЫ» | - | 3 000 | 5 500 | 7 200 | - |
| | «АРМАН» | - | 3 500 | 6 000 | 8 000 | 15 000 |
| | «на ул. БОКЕЙХАНА» | 1 600 | 2 600 | 3 800 | 5 200 | - |
| | «ПРЕСТИЖ» | 1 800 | 3 100 | 4 200 | 5 600 | - |
| | «АТАМЕКЕН» | 1 700 | 2 800 | 3 500 | 4 800 | 8 000 |
| | «ГРАНД АЛАТАУ» | 1 500 | 2 200 | 3 200 | 4 500 | - |
| | мкр. «АК БУЛАК» | 1 800 | 3 100 | 4 000 | 4 500 | 8 000 |
| | «АЛТЫН ОРДА» | 1 800 | 2 300 | 3 800 | 4 700 | 7 900 |
| | «ГОРОДСКОЙ РОМАНС» | 1 600 | 2 500 | 3 300 | 4 200 | - |
| | «КАПИТАЛ» | 1 800 | 2 800 | 3 500 | - | - |
| ЛЕВЫЙ БЕРЕГ | «ТРИУМФАЛЬНЫЙ» | 2 500 | 3 500 | 4 500 | 6 000 | - |
| | «НУРСАЯ» | 1 800 | 2 500 | 3 900 | 4 900 | - |
| | «КАСКАД» | 2 100 | 3 000 | 4 200 | 5 000 | 6 000 |
| | «ТРИУМФ АСТАНЫ» | 1 800 | 2 400 | 3 400 | 4 700 | 6 100 |
| | «НА ВОДНО-ЗЕЛЕНОМ БУЛЬВАРЕ» | 1 800 | 2 500 | 3 900 | 4 700 | - |
| | «GREEN VILLAGE» | - | 4 200 | 6 900 | 10000 | 15 000 |
| | «ЖАНСАЯ» | 1 700 | 2 500 | 3 500 | - | - |
| | «СЕВЕРНОЕ СИЯНИЕ» | 1 900 | 2 700 | 3 600 | 4 500 | - |
| | «RIXOS KHAN SHATYR» | 3 500 | 6 000 | 8 000 | - | - |
| | «АСЕМ КАЛА» | 2 000 | 3 500 | 4 600 | 6 100 | 7 500 |
| | «ДИПЛОМАТ» | 1 700 | 2 300 | 3 200 | - | - |
| | «ЦМТ» | 1 800 | 2 700 | 3 300 | 4 100 | - |
| | «НОВЫЙ МИР» | 1 500 | 2 100 | 2 900 | 3 500 | - |
| КОТТЕДЖИ | | 300 - 500 кв.м. | | 500 - 750 кв.м. | | 750 - 1000 кв.м. |
| | пос. КОМСОМОЛЬСКИЙ | 6 000 – 8 500 | | 8 500 – 13 000 | | 12 000 – 17 000 |
| | пос. КАРАОТКЕЛЬ | 6 000 – 8 500 | | 8 500 – 13 000 | | 12 000 – 17 000 |
| | ДИПЛОМАТИЧЕСКИЙ ГОРОДОК | 8 000 – 9 000 | | 9 000 – 14 000 | | - |
| | мкр. ЧУБАРЫ | 5 000 – 7 000 | | 7 000 – 9 500 | | 9 500 – 12 000 |
| | мкр. АК-БУЛАК | 8 000 – 10 000 | | 10 000 – 14 000 | | 14 000 – 17 000 |

ВЫВОДЫ

По оценкам специалистов Агентства недвижимости «East House» рынок недвижимости бизнес и элит класса столицы растет, что говорит о его стабильности и востребованности. Колебания арендных ставок в течение года, снижение сделок купли-продажи не оказывают значимого влияния на уровень арендного спроса в данном сегменте.

Все чаще потенциальные арендаторы, при выборе в пользу того или иного объекта недвижимости, обращают внимание на наличие дополнительного сервиса, который может обеспечить их «беспроblemным» проживанием. Соответствуя данной тенденции Агентство недвижимости «East House» предлагает своим клиентам воспользоваться программой поддержки «House Service», которая включает в себя:

- помощь по оплате счетов за коммунальные услуги;
- поддержание исправного технического состояния коммуникационных систем и прочих бытовых приборов (сотрудники агентства проконтролируют состояние вашего жилища, проинформируют об имеющихся неисправностях и дадут дельный совет, как повысить его безопасность);
- страхование жилого помещения от несчастных случаев, приводящих к непреднамеренной порче имущества.

Приятным дополнением для каждого клиента, участника программы «House Service», являются подарки, необходимые в каждом доме для создания комфорта и уюта.