

io



HOUSING

2024 TASHKENT

ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ТАШКЕНТА

IQ HOUSING 2024



Обзор раскрывает ключевые тренды, влияющие на рынок жилой недвижимости столицы, включая демографические изменения, предпочтения покупателей и экономические факторы.

Внутри обзора:

- **Анализ демографических изменений и их влияние на рынок жилья**

С 2019 года прирост населения в Ташкенте составляет 1,5–2% ежегодно, а в 2024 году доля небольших домохозяйств (1–2 человека) выросла до 11%, что подтверждает тенденцию уменьшения среднего размера семей и увеличение спроса на студии и однокомнатные квартиры. Демографический рост и миграция поддерживают спрос, создавая устойчивый поток новых покупателей и арендаторов. При этом сегмент Комфорт остается менее чувствительным к изменениям на рынке.

- **Анализ рынка жилья**

Средняя стоимость продажи 1 кв.м вторичного жилья составила \$1 216, а новостроек — \$1 251, при этом средняя цена квартиры в новостройке достигла \$99 174. Средние ставки аренды жилья класса Бизнес составляют \$17,07/кв.м, а Премиум — \$22,66/кв.м. Однако при заключении договора аренды стоимость обычно снижается на ~23%, так как изначально завышается в объявлениях

- **Интервью с представителями рынка жилой недвижимости**

Ключевые тезисы:

- Без проектного финансирования и доступной ипотеки развитие рынка жилой недвижимости будет медленным.
- Визуальные решения становятся важным аспектом, но рынок пока не готов к массовому интересу к авторским проектам, несмотря на существующие предпосылки.
- Рынок стал рынком покупателя, предложение превысило спрос, и застройщики готовы предлагать большие скидки.
- Цена земли в центральных районах достигла максимума, что делает проекты Комфорт класса возможными только на периферии.
- Отсутствие единого органа для согласований и нерегламентированные временные рамки приводят к затягиванию сроков реализации проектов.

Кому будет интересен обзор:

- застройщикам/девелоперам;
- инвесторам;
- специалистам рынка.

АНАЛИЗ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК ЖИЛЬЯ



С 2014 по 2024 год в Узбекистане наблюдается ежегодный прирост населения, связанный с экономическим ростом и улучшением инфраструктуры.

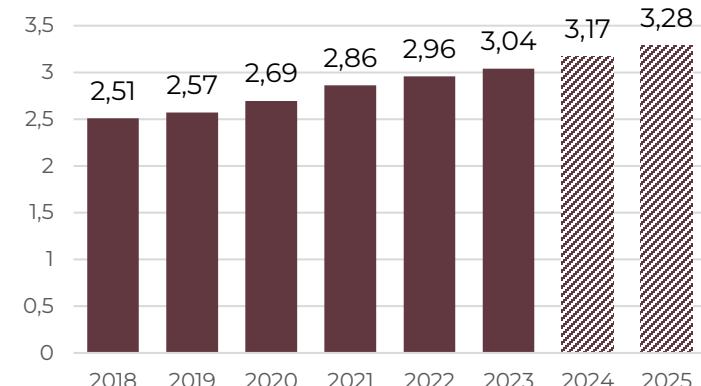
По состоянию на 1 июля 2024 года население города составляет 3,07 млн человек. Рост населения стимулируется как естественным приростом (высокий уровень рождаемости), так и миграцией, при этом с 2019 года прирост составляет 1,5-2% ежегодно.

Ташкент является центром притяжения для жителей других регионов Узбекистана. Молодые люди и семьи переезжают в столицу в поисках работы, образования и лучших жизненных условий.

В 2023 году граждане Узбекистана, ранее находившиеся в Российской Федерации с целью трудовой деятельности, составили 39,8% от общего числа прибывших в страну, тогда как 24,6% прибыли из Казахстана.

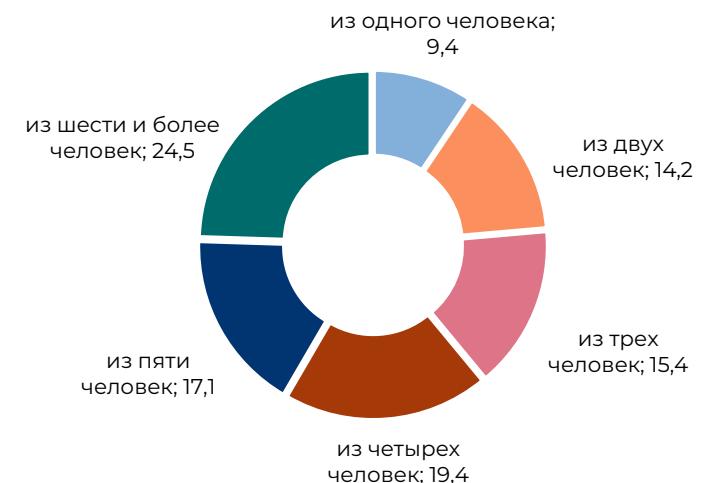
По данным Госкомстата, в 2024 году доля больших домохозяйств (6 и более человек) снизилась до 38,2%, а небольших (1-2 человека) увеличилась до 11%, что свидетельствует о тенденции к уменьшению среднего размера семей в Ташкенте. Увеличение числа малых семей и одиночных домохозяйств приводит к спросу на меньшие квартиры, такие как студии и однокомнатные квартиры.

Численность населения, млн



Источник: Государственный комитет по статистике Узбекистана

Структура домохозяйств, % (2023)



Источник: Государственный комитет по статистике Узбекистана

АНАЛИЗ РЫНКА ЖИЛЬЯ

Активность на рынке жилой недвижимости в данный момент замедляется – по сравнению с прошлым годом количество продаж сократилось, а темпы роста цен замедлились, при этом спрос на жильё сохраняется высоким. Согласно данным ЦЕРР, в первой половине 2024 года объявлено о вводе минимального количества объектов в продажу за последние три года, что подтверждается нашими внутренними данными – с 2023 года показатель ввода сократился в среднем на 30%.

В условиях рыночной коррекции многие девелоперы намеренно замедляют темпы реализации своих проектов. Основной причиной такого подхода является финансирование строительства за счет средств, поступающих от продажи объектов. Особенно заметное снижение наблюдается в сегменте класса Комфорт: объем ввода уменьшился на 38%, с 1,2 млн кв. м в 2023 году до 750 тыс. кв. м в 2024 году.

Самым популярным районами для строительства жилья являются Мирзо-Улугбекский, Яшнабадский и Юнусабадский. В Яшнабадском районе сосредоточено наибольшее количество проектов класса Комфорт, тогда как в Мирзо-Улугбекском районе больше представлено жилье Бизнес и Премиум классов.

Средняя стоимость продажи 1 кв.м в городе составляет \$1 216 для вторичного жилья и \$1 251 для новостроек. Средняя цена объектов составляет \$82 060 и \$99 174 соответственно при среднем размере квартиры 50-60 кв.м.

Средняя маркетируемая арендная ставка для квартир Бизнес-класса составляет \$17,07, а для Премиум — \$22,66 за кв.м. В пересчёте на среднюю площадь квартиры ставка в классе Бизнес достигает \$1 134, а в Премиум — \$1 400. Однако при заключении договора с арендодателем эта сумма снижается в среднем на 23%, так как владельцы жилья часто завышают стоимость в объявлениях, согласно данным, полученным от риэлторов.

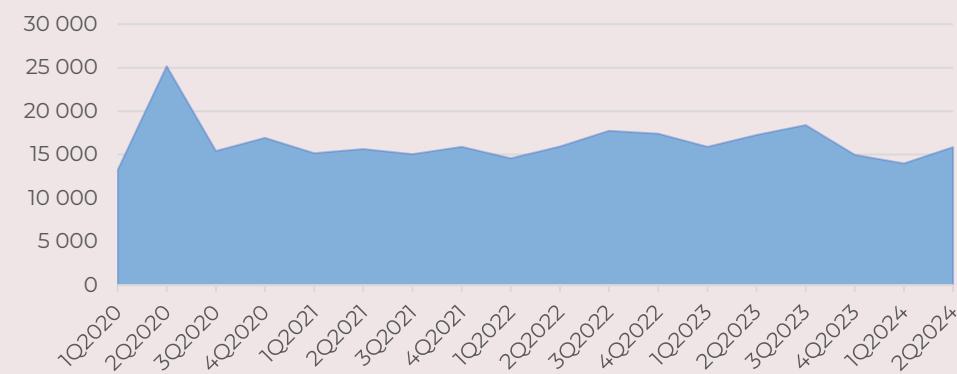
Согласно данным с сайта cerr.uz за август 2024 года, средняя ставка аренды за кв.м составляет \$8,25. В пересчёте на среднюю площадь квартир класса Бизнес и Премиум ставка аренды составляет \$635 и \$767 соответственно, что ниже реальных рыночных цен на 25–30%. Подобная тенденция объясняется нежеланием арендодателей указывать полную сумму аренды для минимизации налогов. В результате большинство договоров аренды заключается с заниженной ставкой.

Ввод в эксплуатацию, кв.м жилой площади (объявленные проекты)



Источник: CMWP

Количество сделок на рынке жилой недвижимости Ташкента, ед.



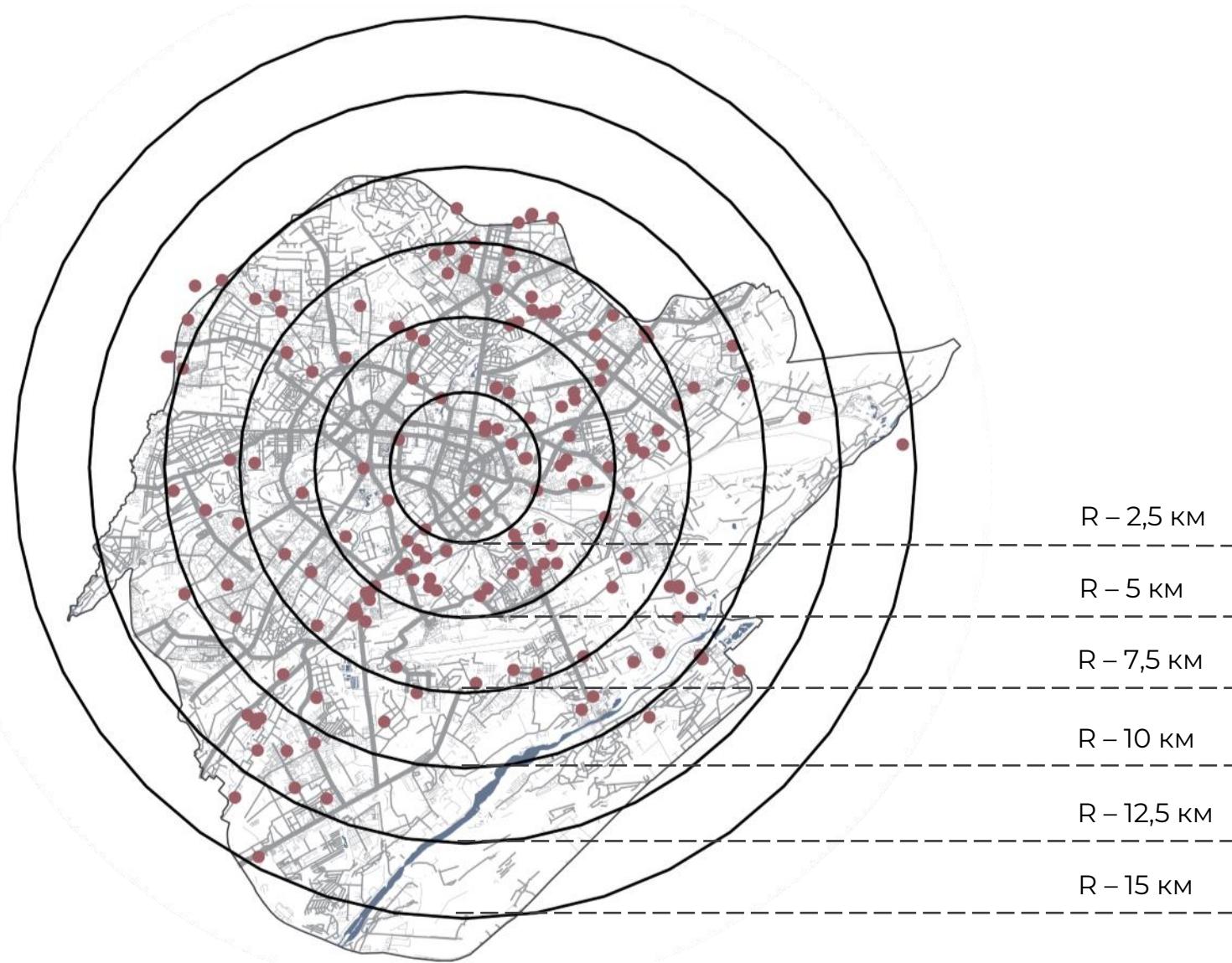
Источник: ЦБ Узбекистана, PWC

Ставка аренды квадратного метра жилого помещения*, \$



*Средняя квадратура рассчитана по двухкомнатным квартирам

Источник: CMWP



КАР ТА ЖКК



Димитрий Кузнецов

Директор по развитию и инвестициям
Murad Buildings

Комплексное освоение территорий в городе возможно только на территориях бывших предприятий, а также в проектах реновации, в остальном – это точечная застройка в условиях отсутствия генплана города. Именно поэтому город развивается в сторону Нового Ташкента. Основным вызовом для развития Ташкента является обновление инженерной инфраструктуры города. Кроме того, комплексное развитие территорий будет идти очень медленно без проектного финансирования и доступной ипотеки, поэтому большинство застройщиков фокусируются на небольших участках для девелопмента до 5 га.

Покупатели стали более тщательно подходить к выбору проекта, обращая внимание на разрешительную документацию, сейсмическую безопасность и функциональность планировок квартир. Появился устойчивый запрос на экологичность проекта с точки зрения инженерных систем, позволяющих фильтровать загрязненный воздух, систем очистки воды, современных систем сбора и утилизации мусора.

Появляется все больше людей, которые побывали за границей и видели, в каких жилых комплексах и с какими удобствами живут люди в других городах и странах. У таких покупателей, как правило, более высокие ожидания от проекта в части доступных сервисов и удобств. Очевидно, застройщики, у которых есть профессиональные управляющие компании, смогут привлечь большую часть покупательского спроса именно за счет высокого уровня обслуживания своих домов.

Стоимость земельных участков в Ташкенте достигла своего исторического максимума, поэтому в центральных локациях мы уже не увидим проекты класса Комфорт. Стоимость входа для застройщика диктует заведомо высокий класс проектов, при этом проекты классов Эконом и Комфорт рассредоточиваются по периферийным районам города рядом со станциями метро.



Вадим Павлов

Директор по продукту и архитектуре
Golden House

Существуют проблемы, связанные с градостроительным регулированием, планированием, социальными требованиями, а также санитарно-защитными зонами. Источником этих проблем является отсутствие генерального плана города или другого единого документа, который имел бы хорошо артикулированные регламенты. Данная проблема осложняется устаревшими нормативами, которые, в свою очередь, представляют собой сочетание новых и старых нормативов стран СНГ. Рынок поддерживает введение регулирования и обновление нормативных требований, а также выражает готовность к сотрудничеству с государственными органами. Однако на данный момент взаимодействие между экспертами частного сектора и государственными специалистами недостаточно налажено, что создает сложности при внедрении новых нормативов.

Введение эскроу-счетов без инструмента проектного финансирования и других механизмов защиты дольщиков может негативно повлиять на застройщиков и привести к консолидации рынка.

Тренд на здоровый образ жизни и экологию продолжает набирать силу. Проведенное нами исследование выявило готовность клиентов премиальной недвижимости доплачивать за принудительную систему фильтрации воздуха.

Рынок жилой недвижимости Ташкента находится на стадии формирования спроса на премиальный сервис в жилых комплексах. На этой стадии важно, чтобы покупатель понимал, что премиальный сервис требует финансовых вложений, а следовательно, не может быть предоставлен без оплаты эксплуатационных расходов. Премиальный жилой комплекс – это совокупность качества жилья и сервиса, оказываемого для жителей и гостей комплекса. Потребитель придет к пониманию необходимости оплачивать эксплуатацию ЖК по мере формирования рынка, а девелопер, в свою очередь, осознает, что недостаточно построить премиальный дом – необходимо также поддерживать его состояние и сервис силами собственной управляющей компании. Кроме того, некорректно сравнивать Премиум-сегмент в развитых странах, где цена может достигать десятков тысяч долларов, с классом Премиум на местном рынке, в котором стоимость составляет около \$3 тыс.

На рынке наблюдается тенденция к снижению стоимости, однако в целом рынок стабилизировался и находится на стадии накопления, что является закономерным состоянием, характерным для периода после удовлетворения спроса.

Большое количество многофункциональных комплексов в Ташкенте обусловлено высокой ценой на коммерческую площадь относительно жилой, вследствие чего девелоперы стараются получить максимальную прибыль, интегрируя данные типы помещений в одном комплексе.



Сардор Ниязов
Генеральный директор
Parkent Development

В данный момент маржинальность проектов снизилась, а требования к проектам как со стороны потребителей, так и со стороны государства только возросли.

Для значительного числа людей экологичность не столь важна — для них большую роль играют цена и локация. Тренд на энергоэффективность идёт "сверху вниз" и для клиентов не имеет особого значения.

Сейчас предложение пополняется за счёт домов, которые были заложены в 2018–2019 годах, и нужно отметить, что спрос не всегда успевает за предложением, а иногда и наоборот. Дефицит на рынке есть только на самые популярные объекты: как правило, это дёшево, качественно и расположено в центре города.

На основе опыта мы отмечаем, что немногие жители комплексов пользуются бассейнами, а также мало кого интересует марка лифтов или тип солнечных панелей. С другой стороны, мы видим интерес клиентов к готовой отделке — не нужно мучиться с ремонтными работами, а затем, когда всё готово, сталкиваться с тем, что сосед только начал ремонт.

Эскроу-счета помогут ввести на рынок дополнительный регулирующий орган — банк, повышая прозрачность действий. Конечно, для некоторых застройщиков это может стать проблемой, поскольку эскроу-счета приведут к росту себестоимости, но на рынке останутся только те застройщики, которые будут создавать качественные проекты.



Марат Зинуров
Менеджер по продажам
Parkent Development

Реализовывать квартиры нелегко — на рынке много застройщиков, и их количество растёт, увеличивается число иностранных девелоперов, требования и вкусы клиентов меняются.

Конкурировать приходится не только по стандартным параметрам, таким как цена, но и по уникальным продуктовым решениям для клиентов. В проекте "Parkent Gardens", например, был построен кинотеатр, что стало уникальным предложением на рынке. Может, это было не столь значимым, но оно привлекло внимание.

Сейчас мы наблюдаем временное замедление на рынке жилой недвижимости. Цены не упали, но некоторые застройщики начали применять дисконтную политику на уровне 5–10% для поддержания интереса клиентов.

Опираясь на демографические показатели и тот факт, что в Ташкенте средний уровень жилой площади на человека остаётся около 20 кв. м, несмотря на масштабные стройки, можно предположить, что рынок продолжит расти.

Поскольку Ташкент является центром, в который переезжают люди из других регионов с более низкой покупательной способностью, спрос будет ориентирован на сегменты среднего и эконом-класса.

С ростом доверия к новостройкам вторичный рынок начал терять популярность: люди стали больше ориентироваться на новостройки. Это объясняется отсутствием развитой инфраструктуры, неудобной планировкой и старыми коммуникациями в старом жилом фонде.



Ильяс Каримов

Директор департамента строительства и реновации АО «Ташкент Инвест»

Существуют сложности во взаимодействиях между инвесторами и государственными структурами. Можно в частности отметить нерегламентированные сроки оказания услуг и согласований, отсутствие единого органа для координации инвестиционных проектов, что приводит к затягиванию сроков реализации. В качестве примера можно рассмотреть реформы по сокращению избыточных процедур в Российской Федерации, которые могут служить основой для оптимизации процессов согласования в Узбекистане.

Единые градостроительные нормативы, разрабатываемые на уровне всей страны, не всегда учитывают особенности отдельных городов, а тем более столицы государства. Разработка локальной нормативной базы необходима для устойчивого комплексного и сбалансированного пространственного и социально-экономического развития территории. Это является обычной мировой практикой, позволяющей более точно учитывать требования различных зон.

Нехватка территорий для качественного девелопмента приводит к точечной застройке и, как следствие, к некачественному продукту. Это связано с тем, что точечный метод застройки зачастую требует значительных затрат на земельные участки, что ограничивает бюджет на строительство самого здания.

Разработка локальных стандартов градостроительства, включая дифференцированные требования к парковочным местам и озеленению, с параллельным утверждением генплана, приведет к пониманию общей картины развития города всеми участниками отрасли и позволит эффективно планировать и реализовывать проекты.



Ёдгор Гафуров

Соучредитель и член совета директоров TAS Capital Partners

Высокие кредитные ставки ограничивают возможности для девелоперов, которые часто используют частное финансирование или земельные участки вместо крупных капитальных вложений.

Текущие вызовы в логистике сужают выбор строительных материалов, а качество некоторых местных стройматериалов, например, арматуры, может ограничивать их использование.

Ожидается укрупнение и/или консолидация девелоперов и повышение качества их предложения, так как текущие стандарты значительно уступают соседним странам, что создает возможности для роста. Иностранные инвесторы акцентируют внимание на улучшении качества.

Зеленые стандарты пока не популярны, интерес к ним ограничен узким сегментом клиентов. Государству следует развивать нормативную базу для повышения экологичности строительства.

Рост стоимости жилья будет продолжаться в умеренном темпе, а наиболее быстрый рост может ожидаться в элитном сегменте из-за нехватки качественных объектов.

На рынке не хватает квартир, готовых к немедленному заселению, что вызывает высокий спрос на жилье «под ключ». Также требуется улучшение регулирования деятельности управляющих компаний для повышения как качества обслуживания, так и финансовой дисциплины владельцев недвижимости.



Алиса Баранникова
Градостроитель

Для сегментов недвижимости выше класса Эконом ключевыми факторами становятся комфорт и качество общественных пространств. Особое значение приобретает наличие закрытой территории, где жители могут безопасно отпускать своих детей для игр.

Ташкент ещё не достиг уровня, при которой выбор объекта основывается на имени архитектора, но на рынке уже есть дизайнерские планировки. Возможно, в будущем бренд архитектора будет играть какую-то роль.

Важность общественных пространств как внутри жилых комплексов, так и в непосредственной близости от них, определяется привычками и насмотренностью их жителей. Для людей, придерживающихся традиционных узбекских ценностей и культуры, общественные пространства могут иметь менее выраженное значение. Если же это европеизированные жители, то для них вопросы важности общественных пространств имеют более высокий приоритет.

Существует серьёзная проблема с верхнеуровневым регулированием — не продуманы связи с уже существующей застройкой, нет понятной интеграции с социальной инфраструктурой, нет механизмов, отвечающих за встраивание новых зданий в сложившуюся городскую среду.

Необходимы решения по озеленению, строгие регламенты по орошению, желательно с использованием дождевых стоков, а также интеграция типовых решений и стандартов по велодорожкам, парковкам. Требуется базовый набор норм для установки городской мебели и освещения.



Анжелика Сафонова
Специалист
Агентство недвижимости «BAZA»

В 2022 году на волне политических событий рынок недвижимости переживал значительный рост: инвесторы активно приобретали квартиры, рассматривая их в качестве инструмента для пассивного дохода. Спрос стремительно рос, а квадратные метры превращались в новую валюту стабильности. В 2023 году волнение прошло, квартиры начали пустовать, и цены вернулись на прежний уровень. Падение цен на аренду, а также на квартиры убедило инвесторов воздержаться от дальнейших покупок и ожидать дальнейшего падения стоимости.

На данный момент достаточно трудно найти проекты, у которых не выросла стоимость, цены увеличились во всех сегментах.

В сегменте Бизнес и Премиум возросло количество клиентов, которые знают, чего хотят, и проблема для них заключается в том, что рынок не всегда может удовлетворить их требования. Похожий тренд наблюдается на рынке коммерческой недвижимости — всем и сразу нужны центральные локации, но на рынке недостаточно предложений, соответствующих этим запросам.

Проект Нового Ташкента, безусловно, перспективен. В долгосрочной перспективе туда можно инвестировать, но это в разрезе не менее 5 лет. Для тех инвесторов, которые хотят заработать через год, Новый Ташкент не подойдёт.



Зафар Закиров
Советник по энергетике
GIZ Uzbekistan

Государство активно внедряет новые подходы в строительстве: обязательное утепление, установка счётчиков тепла и ужесточение норм каждые три года. В нашем нынешнем проекте по реновации пилотного дома в Нукусе запланированы обновление 11 норм по энергоэффективности, а также разработка концепции энергетического аудита. Эти инициативы перспективны, но требуют обсуждения и анализа результатов.

Некоторые инициативы, например, субсидии на установку солнечных панелей на 30% крыш, могут быть неоднозначными. Приоритетом всегда должна быть базовая энергоэффективность зданий: изоляция, модернизация отопления и вентиляции для устойчивого результата.

В приватизированных домах возникают проблемы с разграничением обязанностей из-за отсутствия понимания частной собственности.

На рынке отсутствуют единые правила реновации и распределения кредитных обязательств, а также недостаточно «зелёных» ипотечных кредитов.

Стоимость энергоэффективного ремонта повышается из-за нехватки квалифицированных специалистов и отсутствия методологии.

Регулирование тарифов может задать правильное направление и сделать энергоэффективный ремонт рентабельным для его применения во вторичных объектах.



Андрей Кузнецов
Соинвестор
Агентство недвижимости «DOMIO»

Конкуренция на первичном рынке значительно выросла: появляются новые застройщики, растет качество и количество рекламы, и конкуренция за клиента усиливается, что привело к более качественному взаимодействию между застройщиками и агентствами.

Следует отметить, что рынок стал рынком покупателя, так как предложение превысило спрос, и продавцы, которые хотят быстрее заключить сделку, соглашаются на скидки. Для застройщиков, которые умеют продавать, например, BI Group, изначально предлагающим справедливое соотношение цена/качество, это не создает проблем, однако остальные сталкиваются с падением продаж.

Годовой рост цен по нашим данным в долларовом эквиваленте составил 10% на вторичном рынке, на первичном рынке – 5%, благодаря конкуренции среди застройщиков. Эти показатели можно считать оптимальными для текущего рынка.

В центре города пока недостаточно предложения высококачественных проектов элитного и премиального уровня, способных удовлетворить запросы взыскательной аудитории. Начало продаж нескольких проектов на Ц-1 уже демонстрирует высокий спрос и хорошие перспективы для качественных предложений в этом сегменте.

Интерес к Новому Ташкенту растет, так как люди видят перспективу жизни в районе с современной инфраструктурой и комфортной окружающей средой.

ВЫВОДЫ



1. Развитие территорий и инфраструктура

- Комплексное освоение территорий возможно на бывших промышленных зонах и в проектах реновации, в то время как Новый Ташкент становится зоной перспективного развития.
- Основным вызовом остаётся модернизация инженерной инфраструктуры.
- Без проектного финансирования и доступной ипотеки развитие будет медленным.

2. Энергоэффективность и экология

- Государство внедряет новые подходы к энергоэффективности, включая утепление, установку тепловых счётчиков и более строгие нормы каждые несколько лет.
- Для устойчивых результатов приоритетом должна быть базовая энергоэффективность, например, через введение современных стандартов утепления и контроля энергозатрат, установку солнечных панелей и т.д.

3. Запросы покупателей и покупательские предпочтения

- Покупатели стали более внимательны к деталям: разрешительная документация, безопасность, экологичность и функциональность планировок.
- Существует растущий интерес к экологическим аспектам: фильтрация воздуха, очистка воды и утилизация отходов.
- Визуальные решения становятся важным аспектом, но рынок пока не готов к массовому интересу к авторским проектам, несмотря на существующие предпосылки.

4. Ценовая политика и конкуренция

- Рынок стал рынком покупателя, предложение превысило спрос, и застройщики готовы предлагать скидки.
- Наблюдается рост конкуренции среди застройщиков, особенно среди тех, кто предлагает уникальные услуги.
- Цена земли в центральных районах достигла максимума, что делает проекты Комфорт-класса возможными только на периферии.

5. Тренды на рынке недвижимости

- В классе Бизнес и Премиум возникает спрос на проекты с просторными общественными зонами.
- Продуктовые решения в жилых комплексах, пришедшие из сферы IT, становятся важным конкурентным преимуществом, способным увеличить маржу проекта на 10–15%.

6. Регулирование и управленические проблемы

- Введение эскроу-счетов вызывает неоднозначную реакцию: одни считают, что это повысит прозрачность и позволит банкам контролировать процесс, другие полагают, что такие изменения приведут к консолидации рынка за счет поглощения мелких застройщиков крупными игроками, а также к увеличению себестоимости строительства.
- Необходимы регламенты для озеленения, велодорожек, парковок, городской мебели и освещения, а также интеграция с существующей инфраструктурой, таким документом может стать дизайн-код
- Отсутствие единого органа для согласований и нерегламентированные временные рамки приводят к затягиванию сроков реализации проектов.

7. Инвестиционные перспективы

- Проект Нового Ташкента привлекает долгосрочных инвесторов, но краткосрочные вложения не оправдают ожиданий.
- В коммерческом сегменте и в классах Премиум/Бизнес наблюдается недостаток качественного предложения в центральных локациях, что создаёт перспективы для новых проектов.
- Изменение процедуры согласования, сокращение временных рамок и введение единого органа для решения задач позволят привлечь больше инвестиций.

**АЛЕКСЕЙ ЛЕТУНОВСКИЙ**

Руководитель аналитической
группы CMWP Uzbekistan

**АМАЛЬ ХАИТОВ**

Консультант

**ГУЛИ КАРАБАЕВА**

Аналитик

**МУРАТ АКИМОВ**

Аналитик

**АБДУРАХИМ ЭРКИНОВ**

Аналитик

