

TASHKENT

RESIDENTIAL



Спрос и предложение

Диапазон средней стоимости по классам, \$/кв. м

800-1200

Комфорт

1400-1700

Бизнес

2000-4000

Премиум

~68 000

Количество сделок с жилым имуществом в Ташкенте в 2023 году

~5%

Ежегодный рост числа сделок с жилой недвижимостью в Ташкенте с 2021 года

Данный отчет подготовлен с целью анализа рынка жилой недвижимости в Ташкенте.

Ключевой вопрос отчета: «Кто покупатель жилья в городе?»

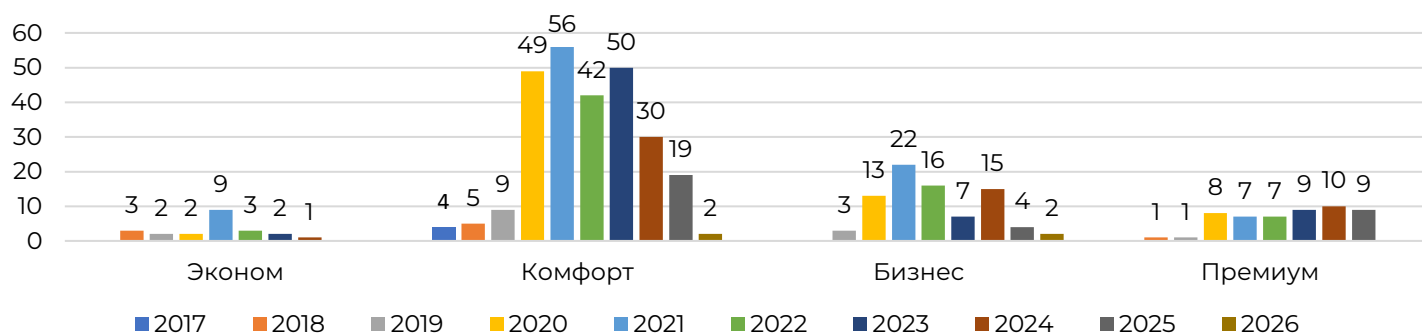
- Спрос определяется предложением. Покупатель еще не искушен обилием качественных проектов.
 - Из-за ограниченных земельных ресурсов, вызвавших рост цен на землю в старом Ташкенте, в прошлом году было объявлено о минимальном вводе объектов на продажу за последние три года. На это также повлияли ограниченные возможности малых и средних девелоперов в кредитовании проектов.
 - На данный момент на рынке преимущественно строится жилье класса Комфорт, но существенная часть этих проектов может быть отнесена к классу Эконом.
- В Ташкенте категории жилья можно разделить на две группы в зависимости от стадии реализации:
 - Существующие:**
 - Эконом – 20 (7%)
 - Комфорт – 193 (64%)
 - Бизнес – 57 (19%)
 - Премиум – 29 (10%)
 - Реализующиеся:**
 - Эконом – 2 (2%)
 - Комфорт – 73 (59%)
 - Бизнес – 25 (20%)
 - Премиум – 23 (19%)
 - В Ташкенте наблюдается повышенный спрос на квартиры в новостройках в следующие периоды: с сентября по ноябрь, в январе-феврале и в марте-июне, что связано с увеличением деловой активности населения.
 - Наибольший спад спроса приходится на июнь-июль во время сезона отпусков местных жителей при высоких средних температурах воздуха. С 2020 по 2023 гг. число сделок ежегодно увеличивается на 5%, что объясняется возрастанием количества проектов и положительной макроэкономической ситуацией.

Жилая недвижимость



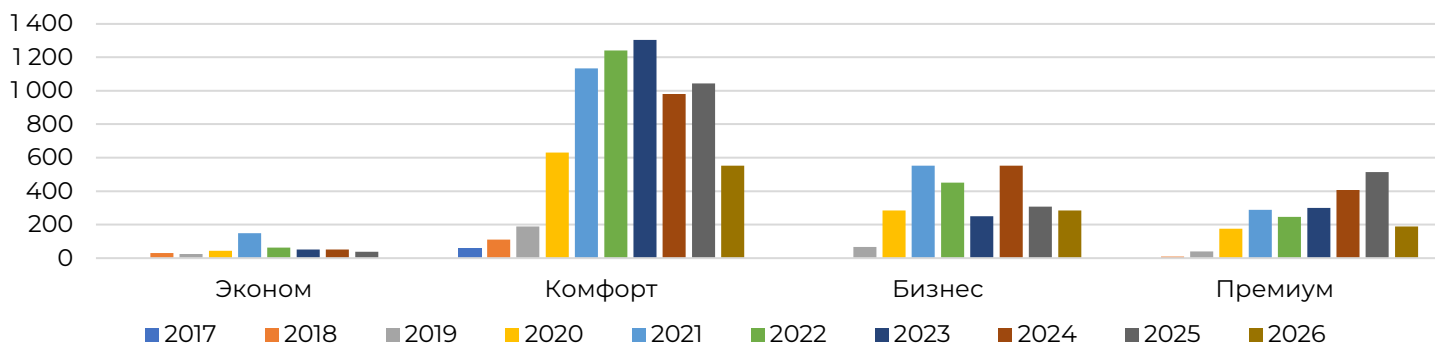
Спрос и предложение

Ввод в эксплуатацию жилых проектов по классам 2017-2026, ед.



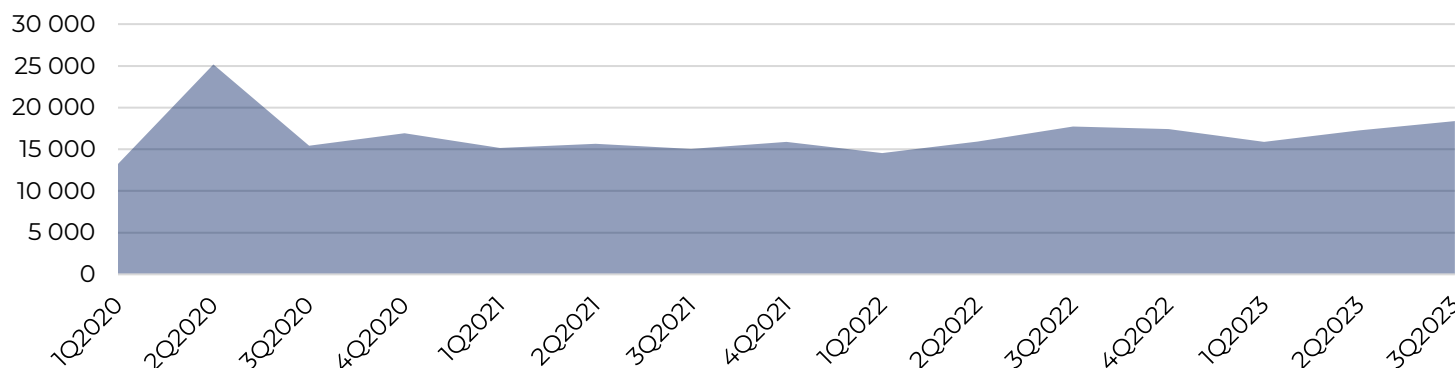
Источник: CMWP

Ввод в эксплуатацию жилых проектов по классам 2017-2026 (с очередями), тыс. кв. м



Источник: CMWP

Количество сделок на рынке жилой недвижимости Ташкента, ед.



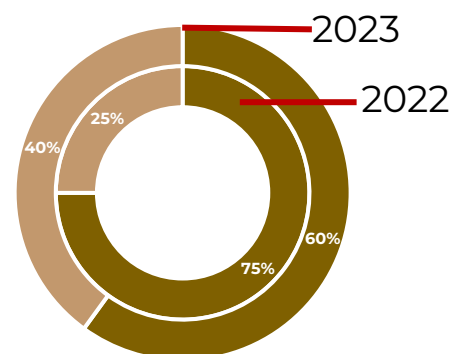
Источник: ЦБ Узбекистана, PWC



Ипотека

- Согласно отчету United Nations Development Program в экономике Узбекистана крайне высокий уровень серого сектора – около 50%. В различных отраслях теневой сектор занимает от 48% до 62% по данным Агентства стратегического развития, но точные данные о размере экономики, находящейся в тени, отсутствуют. Данный фактор существенно затрудняет возможность получения ипотечного кредитования.
- В настоящее время в Узбекистане доступны два вида ипотечного кредитования: ипотека с фиксированной ставкой (традиционный вид ипотеки) и субсидируемая ипотека (выплаты из госбюджета производятся однократно семьям или их членам).
- Для семей с низким доходом, которые стремятся улучшить свои жилищные условия, предоставляются льготы по ипотеке, которые распространяются на новостройки, уже сданные в эксплуатацию.
- За период с 2018 по 2023 гг. объем ипотечных портфелей в коммерческих банках Узбекистана вырос почти в 6 раз. В 2022 году объем ипотечного портфеля достиг 46,4 трлн сум (\$3,9 млрд), что на 29,6% больше, чем в 2021 году, и на 65% больше, чем в 2020 году.
- В Узбекистане ожидается ускорение роста ипотечного кредитования, обусловленное удовлетворением накопившегося спроса на комфортное жилье. В 2022 году объем ипотечных портфелей в коммерческих банках вырос на 46,9% по сравнению с 2021 годом и достиг отметки в 14,4 трлн сум.
- В соответствии со стратегией «Узбекистан-2030», уделяющей особое внимание улучшению жилищных условий населения, введена программа, предусматривающая выделение средств на сумму более \$252 млрд. Часть этих средств будет направлена на снижение процентной ставки в ипотечном кредитовании.

Ипотека в Узбекистане, 2022 и 2023 год, %



- Первичный рынок
- Вторичный рынок

2022 год

\$1 300 млн (14,37 трлн.сум)

2023 год

\$1 439 млн (16,90 трлн.сум)

Источник: ЦБ Узбекистана, Ипотека Банк

28%

Доля ипотечных договоров от общего количества сделок на первичном и вторичном рынке в 2022 году

17 – 26%

Текущие ставки по ипотеке в Узбекистане

22%

Средняя ставка по ипотеке в Узбекистане



Характеристики жилых комплексов по классам

Премиум

Бизнес

Комфорт

Типичные параметры жилых комплексов

Сред. лот класса, кв. м: ~90-95.
Общая квартирография:
1-комнатные – 5%,
2-комнатные – 38%,
3-комнатные – 28%,
4-комнатные – 20%,
остальные – 9%

Сред. лот класса, кв. м: ~75-80.
Общая квартирография:
1-комнатные – 40%,
2-комнатные – 30%,
3-комнатные – 15%,
4-комнатные – 10%,
остальные – 5%

Сред. лот класса, кв. м: ~55.
Общая квартирография:
1-комнатные – 40%,
2-комнатные – 30%,
3-комнатные – 25%,
остальные – 5%

Диапазон цен реализации, \$/кв. м:

\$1200 - 1400 с НДС на этапе котлована,
\$2000 – 4000 с НДС в высокой стадии.

\$800 – 950 с НДС на этапе котлована,
\$1400 – 1700 с НДС в высокой стадии.

\$570 - 800 с НДС на этапе котлована,
\$800 – 1200 с НДС в высокой стадии.

Основные продуктовые параметры и отличия

Размещение паркинга: на своей территории не менее 0,7 от количества квартир.

Закрытая территория, обязателен ландшафтный дизайн.

Безопасность: домофон, консьерж, видеонаблюдение, охрана, КПП.

Наличие общих зон: не менее 3-х типов (детская, игровая, фитнес, гостиная, прачечная, зал торжеств, вендинги, кладовые).

Отделка: эксклюзивная или без отделки.

Общая площадь на 1 чел.: >30 кв. м/чел.

Минимальная площадь кухни: >12 кв. м, высота потолков: > 3 м.

Размещение паркинга: на своей территории не менее 0,4 от количества квартир.

Закрытая территория, возможен ландшафтный дизайн.

Безопасность: домофон, видеонаблюдение, охрана, КПП.

Наличие общих зон: не менее 2-х типов (детская, игровая, фитнес, гостиная, прачечная, зал торжеств, вендинги, кладовые).

Отделка: улучшенная или без отделки.

Общая площадь на 1 чел.: от 23 до 29 кв. м/чел.

Минимальная площадь кухни: 10-12 кв. м, высота потолков: > 3 м.

Размещение паркинга: на своей территории не менее 0,15 от количества квартир.

Возможна реализация закрытой территории, общее озеленение.

Безопасность: домофон, видеонаблюдение.

Наличие общих зон: не менее 2-х типов (детская, игровая, фитнес, гостиная, прачечная, зал торжеств, вендинги, кладовые).

Отделка: улучшенная или без отделки.

Общая площадь на 1 чел.: от 23 до 29 кв. м/чел.

Минимальная площадь кухни: 8-12 кв. м, высота потолков: > 2,8 м.



Итоги интервью

Инвестор или собственник – кто основной покупатель жилья в Ташкенте

- По мнению экспертов доля инвесторов составляет 40-50%, а собственников – 50-60%. Инвесторы приобретают квартиру на этапе котлована или в первый год строительства, тогда как собственники – во второй год строительства или покупают готовый объект.

Портрет покупателя

- Инвесторы в основном являются мужчинами до 40 лет, некоторые приобретают квартиры за деньги родственников старшего поколения. Собственники квартир в основном состоят из семейных людей в возрасте от 40 до 55 лет. Обычно женщина выбирает квартиру, но окончательное решение о покупке принимает мужчина. Молодым семьям предоставляется право выбора, но окончательное согласование и оплата осуществляются со стороны отца одного из супругов.

Откуда покупатель

- Жители Узбекистана – основные покупатели, доля иностранцев составляет 2-5%, причем большинство из них по национальности являются узбеками. Существенная доля продаж (от 20-50%) в разных проектах совершается людьми из других городов Узбекистана, чаще всего из Самарканда или городов долины.

На что обращают внимание при покупке недвижимости

- Основное внимание уделяется «картинке» (маркетинговой стратегии) и стоимости. Локация при покупке играет меньшую роль. Наличие развитой внутренней инфраструктуры способствует успешной продаже жилых комплексов. Люди доверяют брендам и часто покупают у того же застройщика или менеджера.

Наиболее привлекательные районы

- Опрошенные крайне редко акцентировали внимание на районах, которые предпочитают покупатели, однако многие подчеркнули важность наличия развитой инфраструктуры. Инвесторам важнее крупные аттракторы (ТЦ, аэропорт, парк).

Распределение покупок по этапам строительства

	1 год	2 год	3 год
Эконом	50%	30%	20%
Комфорт	50%	30%	20%
Бизнес	40%	30%	30%
Премиум	30%	35%	35%

Способы оплаты

- Предпочитаемый способ – оплата в долларах (идет обмен на месте по курсу ЦБ) или сумовая оплата (100% суммы через банк). Общий процент людей, использующих доллары для оплаты, составляет от 20% до 50%, а тех, кто предпочитает сумовую оплату – от 30% до 40%. В некоторых проектах рассрочка является очень популярным способом оплаты (до 20% сделок), однако во всех проектах и интервью подчеркивается низкий процент использования ипотеки (0-5%).

Основные препятствия для массового ипотечного кредитования в Узбекистане

- Основной проблемой является необходимость кадастра для получения ипотеки. Использование ипотеки возможно только после ввода лотов в эксплуатацию (15%-30% от общего числа лотов).

На что следует обратить внимание

- 50-60% покупателей предпочитают Комфорт, 30-40% - Бизнес. 10% - Премиум.
- На рынке наблюдается приверженность к бренду, однако команда отдела продаж также играет важную роль. Часто клиент обращается не к бренду, а к своему персональному менеджеру.



Денис Соколов
Генеральный директор
Commonwealth Partnership | Uzbekistan

“Строительный комплекс должен не только создавать рабочие места, но и повышать качество жизни и городской среды.”

Основные тезисы из интервью:

- Когда квартира покупается для жизни или для родственников, на свадьбу, детям, все равно присутствует инвестиционный элемент в принятии решения.
- Люди охотнее покупают недвижимость девелопера, проекты которого им нравятся, либо если они уже имели опыт покупки.
- На рынке присутствуют 3-4 компании с самым мощным и развитым маркетингом, однако новые компании при наличии хороших проектов могут на равных конкурировать с уже существующими компаниями.
- Профессиональных инвестиционных компаний, которые покупают квартиры с целью сдачи в аренду, нет.
- У людей на данный момент есть приверженность к красивым картинкам, а не к брендам.
- Создание ощущения у клиента, что он заключил хорошую сделку, получил хорошую скидку, не менее важно, чем продажа квартиры. Все это строится на большом количестве разных ступеней скидок. Сейчас человек покупает не только продукт, но и эмоции.
- Мужчины в основном принимают финансовые решения (представители поколения X и бумеров).
- Валюты и процентные ставки – препятствия в ипотеке. Процентные ставки должны быть сумовые, однако на длинном горизонте (10-15 лет) это превращается в непосильную нагрузку.



Андрей Кузнецов
Соинвестор
Агентство недвижимости «DOMIO»

“Люди начинают смотреть на функциональную составляющую проектов, а не только количество квадратных метров.”

Основные тезисы из интервью:

- В тех сегментах, в которых работаем мы, 70% - собственники и 30% - инвесторы и перекупщики. Чаще всего в новостройках перекупщики покупают 1-2-комнатные квартиры, делают ремонт и после этого перепродают.
- Средний возраст покупателей - от 30 до 50 лет. Часто приходят семьи, где уже есть минимум один ребенок, а также покупатели, постоянно проживающие в регионах страны, чаще всего из Намангана, Навои или Андижана.
- Иностраный инвестор – в основном узбекистанец с иным гражданством. Российские, китайские и иные инвесторы в жилье – редкость.
- Базовые потребности для покупателя – это планировка и цена, остальное является второстепенным. Люди также обращают внимание на репутацию Застройщика при принятии окончательного решения.
- На вопрос о месте работы покупателей можно ответить частично, в основном – врачи, менеджмент международных компаний или банков.
- Запрос на определенный район в большей степени есть в классах Бизнес и Премиум. В основном спрашивают про Мирзо-Улугбекский, Яккасарайский, Юнусубадский районы.
- Люди хотят брать ипотеку даже при таких ставках, однако на данный момент существуют сложные критерии для ее получения. Похожая ситуация с субсидиями.
- Основная проблема для рынка ипотеки на первичном рынке – это строительство комплексов без разрешения. Данный факт сокращает возможности рынка ипотеки.



Игорь Тен

Основатель
Агентство недвижимости «Ключи Ташкента»

“Нельзя фильтровать клиента! Мы должны относиться к каждому клиенту с большим уважением – это дает свои плоды.”

Основные тезисы из интервью:

- Распределение клиентов в нашей компании между покупателями для себя и с целью инвестиций – 50% на 50%. Квартиры до 50 кв. м (1-2 комнаты) покупают с целью дальнейшей сдачи или продажи после ввода, а квартиры более 50 кв. м (3-4 комнаты) – для себя.
- Мы наблюдаем множество инвесторов из областей Узбекистана (около 50%), а запросы из-за рубежа составляют около 1-2% от всех сделок.
- Распределение покупателей и инвесторов: 80% - мужчины и 20% - женщины. Возраст инвесторов – до 40 лет, для себя покупают семьи, возрастной диапазон – 25-55 лет. При этом у людей, покупающих квартиру для себя, окончательное решение принимается коллегиально всей семьей.
- Основными факторами выбора являются цена и локация. Инвестиции в сторону роста города, на наш взгляд, являются наиболее перспективными. Финальное решение основывается на цене, при этом на классовость ЖК обращают не такое сильное внимание.
- При покупке используется сумовой расчет. Мы видим, что на рынке очень хорошо себя показывает инструмент рассрочки, при этом 100% оплата чаще всего встречается у инвесторов.
- 100% оплата позволяет получить максимальную скидку у застройщика, что очень выгодно для инвестора.



Азиз Розмухамедов

CEO проекта Newport

“Мы должны быть клиентоориентированной компанией. Такой подход помогает развитию проекта и повышению стандартов отрасли!”

Основные тезисы из интервью:

- Покупатели относятся к локации рационально, неинтуитивно. Проекты, в которых есть рядом большой аттрактор (например, аэропорт), являются более привлекательными, чем просто сбалансированный проект.
- Инвестиционных покупок много (до 90%) в проекте Бизнес класса. Более 50% покупок осуществляют инвесторы из других областей с целью перепродажи.
- Средний возраст покупателя – от 35 до 49 лет. В основном покупки совершают мужчины, можно отдельно выделить как группу бизнесменов из областей, покупающих квартиры в столице. География продаж – весь Узбекистан и страны СНГ.
- Первыми покупаются 1-2 комнатные квартиры (37-62 кв. м). Наиболее популярным лотом как для инвестора, так и собственника можно назвать двухкомнатную квартиру (53-60 кв. м).
- На наш взгляд гибкие лоты (возможность объединения нескольких квартир в одну) - одно из важных преимуществ для девелоперов.
- Полноценная ипотека работает только с кадастром. В большинстве проектов доля ипотечных сделок варьируется от 0 до 5% всех продаж.
- Существует практика единовременной покупки нескольких квартир на этаже. Повторные покупки часто случаются, если девелопер оправдал ожидания по темпам и качеству строительства.
- Около 40% от всех сделок оплачивается на условиях 100% предоплаты.



Интервьюируемая

Глава аналитического отдела
Отрасль – девелопмент

“Жители Ташкента предпочитают покупать участок, нежели квартиру. Одним из факторов является размер домохозяйства.”

Основные тезисы из интервью:

- По данным нашей компании мы можем сказать, что средний возраст – 43-44 года. Распределение по полу: 56% - мужчины, 44% - женщины.
- На этапе котлована 20-30% от всех сделок принадлежит инвесторам, в дальнейшем их доля варьируется от проекта.
- Инвестиционная привлекательность объекта зависит от разных факторов, основным из которых является локация. Самая инвестиционная локация – центральные районы города, а также новые перспективные и развивающиеся районы "Новый Узбекистан" и "Новый Ташкент".
- Распределение продаж по классам, исходя из нашего портфеля проектов, следующее: 40-50% предпочитают Комфорт, 45-55% - Бизнес, 5-10% - Премиум.
- Ипотека работает только с кадастром, поэтому продажи по ипотеке составляют около 1-2%, но в дальнейшем эта доля будет наращиваться.
- Если рассматривать в разрезе оплаты, то в среднем 50% от всех сделок занимает 100% оплата. Из них 40% – 2-комнатные квартиры. Доля 1 и 3-комнатных примерно одинаковая - по 25-30%, т.е. предположительно инвесторы занимают долю в 30-40% от всех сделок на этапе котлована.



Марина Лигай

Глава отдела аналитики
Murad Buildings

“Рынок переходит уже в стадию того, что люди следуют за брендом. Надёжность репутации играет огромную роль в решении о покупке.”

Основные тезисы из интервью:

- Первый тип клиентов – инвесторы, которые хотят купить недвижимость на этапе котлована при хороших ценах, второй – люди среднего возраста, в среднем около 40 лет, имеющие стабильную работу (топ-менеджеры, чиновники, бизнесмены и т.д.).
- Зачастую первый тип клиентов покупает сразу несколько квартир для продажи или аренды, а второй тип берет для расширения своих условий, для детей, для родителей, для себя.
- Основной покупатель – это покупатель из Узбекистана. Иностранные инвесторы в наших проектах занимают малую долю.
- Самые привлекательные лоты – 1-комнатные квартиры от 32 до 40 квадратов, и 2-комнатные от 50 до 60 квадратов. Когда первый поток клиентов рассеивается, то для себя в основном приобретают 3-комнатные, где-то около 75-80 кв. м, 4-комнатные - около 100-115 кв. м.
- Наши клиенты не ставят цену во главу угла, скорее, основными причинами покупки становятся удачная локация и бренд.

Наша команда



Денис Соколов FRICS

Партнер, генеральный директор

Denis.Sokolov@cmwp.uz
+998 94 022 0377
t.me/dsokoloff



Алексей Летуновский

Руководитель аналитической группы

Alexey.Letunovskiy@cmwp.uz
+998 94 777 01 68
t.me/letunovskiy_AV



Гули Карабаева

Аналитик

Guli.Karabaeva@cmwp.uz
+998 90 128 8510



Амаль Хаитов

Консультант

Amal.Khaitov@cmwp.uz
+998 90 399 3525
https://t.me/amal_khaitov



Сергей Филь

Руководитель департамента аренды и приобретения

Sergey.Fil@cmwp.uz
+998 99 630 8368
t.me/uz_fil



Олег Ляпустин

Консультант

Oleg.Liapustin@cmwp.uz
+998 90 914 56 32
https://t.me/oleg_liapustin



Андрей Шмельков

Директор проектов

Andrey.Shmelkov@cmwp.group
+998 94 090 8804
https://t.me/Andrey_AY_CMWP



Татьяна Дивина

Старший директор, руководитель департамента исследований и аналитики

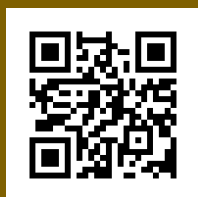
Tatyana.Divina@cmwp.uz
https://t.me/tatyana_divina_life

Команда CMWP рада помочь Вам в решении любого вопроса, связанного с недвижимостью Узбекистана.

Компания оказывает услуги в сфере инвестиций, оценки, брокериджа, купли-продажи недвижимости, стратегического консалтинга, эксплуатации недвижимости, аналитики по всем секторам недвижимости – гостиницы, офисы, склады, ритейл, индустриальная недвижимость и земельные участки.

Сайт

<https://www.cmwp.uz>



Telegram

<https://t.me/reradar>



YouTube

<https://YT/@uzurbanlife>



Наш офис: Ташкент, БЦ Orient, пр-т Амира Темура, 42