



ОФИЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ РАССЫЛКА ПЕРВОГО ИПОТЕЧНОГО АГЕНТСТВА

САМОЕ ВАЖНОЕ. МАРТ-АПРЕЛЬ

комментарий Максима Ельцова,
генерального директора

комментарий Ольги Лариной,
руководителя отдела ипотеки

комментарий Марго Дратвиньски,
операционного директора

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПИА МАКСИМ ЕЛЬЦОВ:



Итоги. Вторичный рынок. Оглядываясь назад. По плотности событий и эмоциональному накалу складывается ощущение, что прошло несколько лет. Приведу ключевые события и цифры. В первые две недели – ажиотажный спрос. Потом последовательное затухание. Среди звонящих по объектам остались только люди с «прямыми» деньгами. Их относительно немного, но их пока достаточно, чтобы удерживать цены: резко сократилось количество объектов в продаже. В первую половину месяца с продажи снято до 30 процентов недорогих квартир (студии/однушки) в спальных районах. Важно, что в конце месяца объем предложения перестал снежиться, в отдельных сегментах в последнюю неделю квартир в рекламе стало больше. Цены выросли. В начале марта было существенное повышение цен на ликвидные объекты на вторичке, по нашим данным, в марте студии и однушки в спальных районах подорожали до 5-7%.

В любом случае, арендодателям тесно, цены аренды идут вниз. Часть объектов будет переведена на продажу. Вопрос в том, какими темпами. Продавцы и покупатели все больше тяготеют к проведению сделок в цепочке. Квартиры по переуступке практически не пользуются спросом, по объявлениям с ценами на 10-15 % ниже, чем у застройщиков, звонков практически нет. Новые параметры ипотеки с господдержкой приведут к дальнейшей разбалансировке цен первичного и вторичного рынков. Уже пару лет мы видим, что цены на готовые квартиры ниже, чем на аналогичные строящиеся, со сдачей через год и более. После того, как застройщики, банки и, разумеется, наша команда запустим новые программы субсидирования ставок, платежеспособный спрос еще больше сфокусируется на стройке. По официальным данным БН, рост составил 6 процентов, средняя цена составляет 184740 руб/кв.м. в марте (+10000 руб/кв.м. к февралю 2022г.).

В результате, сложилась парадоксальная картина: в продаже мало качественных объектов. Значительную долю занимают пугающие квартиры «непроданные даже в марте», но нет и покупателей. И предложение, и спрос на очень низком уровне. Но предпосылок для увеличения спроса на вторичном рынке нет. Значит именно прирост объектов в рекламе будет определять динамику цен. Спрогнозировать поведение продавцов затрудняюсь. С одной стороны, вряд ли на рынок быстро вернутся те, кто приостановил продажи из-за неопределенности. Яснее же не стало. Другой источник прироста – ипотечники, потерявшие доход и те, кто предлагает, что цены будут снижаться. Интересас заслуживает объем предложений квартир в аренде. Оно растет быстрыми темпами – плюс 10% и выше по отдельным сегментам. И сезонность тут ни при чем. Либо арендаторы активно расторгают договоры и собственники ищут новых, либо те, кто передумали продавать квартиры, теперь решили их сдать.

САМОЕ ВАЖНОЕ. МАРТ-АПРЕЛЬ

ПРОДОЛЖЕНИЕ КОММЕНТАРИЯ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПИА МАКСИМА ЕЛЬЦОВА

Новостройки

Ключевая новость для этого рынка – поднятие ставки по субсидированной ипотеке с 7 до 12% и увеличение лимита с 3 до 12 млн руб. Ставку по семейной ипотеке оставили прежней – 6%. Мера ожидаемая. Она не восстановит рынок, но для пробного шага поддержки вполне достаточно. Предположу, что для рынков крупных городов увеличение лимита было куда более значимо, чем сам размер ставки. Застройщики, банки и мы, как ипотечный брокер, ближайшие месяцы будем озадачены запуском новых программ субсидирования ставок. Пока ожидаю ставки на уровне 7–9% на весь период кредитования.



Стремительно растет уровень себестоимости строительно-монтажных работ, которые занимают до 50% в общей структуре (себестоимость по первым подсчетам выросла на 30–60% в зависимости от материалов и оборудования). Риски выше. Причём, для каждого застройщика и отдельного проекта все очень индивидуально. Важна степень готовности проекта, соотношение объёма проданных квартир и финансирования стройки, какое оборудование, конструктивное решение и отделка заложены в ЖК. На разных площадках поднимался вопрос о поэтапном раскрытии эскроу счетов. Поясню, при переходе на эскроу счета, учредители застройщика получают прибыль от реализации каждого проекта только если он полностью достроен, сдан и передан дольщикам. Отсрочка в получении всей прибыли от проекта и раньше не радовала девелоперов.

“
Оглядываюсь назад.
По плотности событий
и эмоциональному накалу
складывается ощущение,
что прошло несколько лет

”
Застройщики, банки и мы, как
ипотечный брокер,
ближайшие месяцы будем
озадачены запуском новых
программ субсидирования
ставок.

На фоне грядущей инфляции 20% и выше ждать прибыль 2–4 года совсем безрадостно. Отсюда и разговоры про раскрытие эскроу счетов. Шансы на утверждение идеи невелики: растут риски увеличения числа обманутых дольщиков. Чиновники не смогут объективно оценить каждый проект. Про самое главное – продажи – подтверждённых цифр нет. Сложно ждать, что кто-то из застройщиков откровенно скажет о сильном спаде продаж. Все понимают – спрос упал. Есть сделки по старой господдержке, семейной ипотеке и с живыми деньгами, но это совсем не уровень прошлых активных месяцев. Спрос на минимуме. Новый ландшафт рынка проявится через несколько месяцев. Проектное финансирование поддерживает стройку. Резких изменений цен не будет.

КОММЕНТАРИЙ РУКОВОДИТЕЛЯ ОТДЕЛА ИПОТЕКИ ОЛЬГИ ЛАРИНОЙ



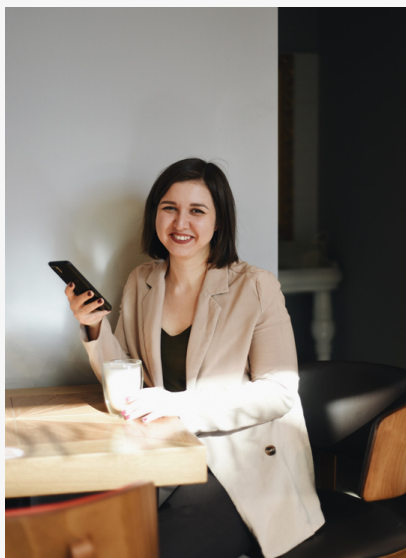
В связи с повышением ключевой ставки 28 февраля, с начала марта банки активно стали подтягивать ставки по стандартным программам от 18,6% до 24%, некоторые банки и до 25%, анонсируя свои ипотечные программы, вместе с этим продлили программу господдержки и сохранили семейную ипотеку. Для меня сейчас 3 млн рублей под 6% = 12 млн рублей под 12%, потому программа 3 млн под 6% в Санкт-Петербурге и в Москве была практически не нужна. Сейчас 12 млн под 12% на фоне, опять же, 19% и 24% по стандартным программам, я думаю, должна хоть немного, но работать. Психологически, по крайней мере, 12% будут восприниматься легче. Также плюс в том, что и под 12% можно делать субсидированные ставки тем застройщикам, которые могут себе это позволить, работая с банками, и снижать процентную ставку до 7 или 8% годовых.

Хочется отметить, что банки в этот период давали возможность выйти тем покупателям, кто действительно хочет выйти (по старым ставкам); это касается вторички или новостроек, которые не проходили по госпрограммам. Кто-то давал неделю, кто-то месяц. Вывод: люди постепенно успокаиваются, приходят к этим ставкам, понимая, что это не навсегда, что можно будет сделать рефинансирование через какое-то время, что мы уже это проходили, что такие кризисы уже были и не один раз. Я заметила, что люди стали больше советоваться с брокерами, с агентами, анализировать и читать. Осознавать, что это не окончательная ставка, и лучше зафиксировать сейчас стоимость квартиры, и впоследствии уйти на меньшую ставку, чем брать потом квартиру на несколько миллионов дороже, но под низкую ставку.

В связи с тем, что многие застройщики сократили проекты строительства на 40%, заморозили на время, люди понимают, что в дальнейшем, да и сейчас тоже, будет удорожание. Потому что, как мы знаем, ни один застройщик не будет работать себе в убыток, выгоднее на какое-то время закрыть стройки, чем продавать дешево. Сейчас мы видим повышение ставки всего на 1%, и все люди, взявшие семейную ипотеку, остались очень довольны, я общалась и со своими знакомыми, и с клиентами. Рады тому, что успели зафиксировать и ставку, и стоимость квартиры.

САМОЕ ВАЖНОЕ. МАРТ-АПРЕЛЬ

КОММЕНТАРИЙ МАРГО ДРАТВИНЬСКИ



Статистика рекламных площадок

Если обратиться к официальной статистике с рекламных площадок за период 1-14 марта: количество объявлений

- вторичка. Центр. Снижение на 3-8%
- вторичка. Спальный. Снижение на 23-32%
- новостройки. Центр. Рост до 4%
- новостройки. Спальный. Снижение на 20-38% (преимущественно связано с заморозкой продаж застройщиками, вторую половину месяца наблюдается тенденция возвращения ассортимента квартир в продажу).

Первая неделя апреля. Какая она?

Прогнозы сбываются.

Динамика активности покупателей на вторичном рынке недвижимости снижается.

Те объекты, которые в начале марта достаточно быстро нашли бы своих покупателей, сейчас висят в рекламе. Вроде, и цена интересная, и конкурентов не очень много, а звонков нет.

Расскажу об одном наглядном примере.

У нас есть выкупной объект - ликвидная однокомнатная квартира.

Мы выкупили её в конце февраля. В начале марта выставили в продажу.

Шквал звонков по максимальной цене. Трое желающих купить, согласование аванса с первым покупателем, двух других поставили в ожидание.

Аванс не состоялся...

Подводим с коллегами результаты марта, хочу поделиться тенденциями, которые удалось подчеркнуть. Как и у большинства компаний, март стал рекордным месяцем по количеству принятых авансов и проведенных сделок на вторичном рынке недвижимости.

Первая половина месяца характеризовалась аномальным спросом. Связано это было в большей степени с активностью ипотечных покупателей, которые пытались сохранить условия по старой ипотечной ставке и выйти на сделки как можно быстрее. Также в начале марта было повышение цен на вторичном рынке до 5-7% на ликвидные объекты (в сегменте до 10 млн.р.), в связи с этим снижено количество предложений в самых низких ценовых диапазонах, т.е. в первую очередь разобрали дешевые и ликвидные варианты.

Вторая половина месяца (особенно после 20 марта): наблюдается сильный спад покупательской активности.

Дельта покупателей с ипотекой снизилась до 5% от общего количества обращений.

И это не удивительно, нет желающих брать ипотеку под 18-20% годовых. Подавляющее большинство покупателей с прямыми средствами или встречной покупкой в цепочке.

Предполагаемые тенденции в апреле 2022:

- стагнация вторичного рынка, покупательская активность будет падать;
- резкое снижение количества ипотечных сделок в сравнении с февралем - мартом 2022 года;
- рост количества запросов на торг от покупателей с прямыми средствами;
- продолжится тенденция снижения количества рекламных предложений на открытых площадках.

Покупатель просто не пришел (а мы, как

порядочные ребята, держали очередь).

Набираем двум другим, они же, в панике всё потерять, уже выбрали другие

объекты. Представьте накал нервов на рынке.

Прошло три недели, покупателя на квартиру нет, динамика звонков падает, и мы уже стоим в рекламе на 200 тыс.

рублей ниже, относительно цены, по

которой готовы были вносить аванс.

Тенденции, которые пока не сбываются.

Прогнозировала, что количество объявлений в рекламе будет снижаться.

Но, нет! Первая неделя апреля показывает рост +2%. А значит, конкурентов

становится больше, а вот покупателей нет.

Наблюдаем дальше.

Тенденция торга первую половину месяца носила единичный характер, к концу месяца кол-во запросов увеличилось, но не критично.

Дополнительно мы следили за динамикой появления новых рекламных предложений.

То, что покупатели активно разбирали объекты в рекламе - предсказуемо, а вот сами собственники - объекты снимали, в связи с нестабильностью ситуации. Например, у нас пришлось рекордный показатель разрыва договоров с собственниками. Снимали по разным причинам: оставим обмен до более стабильных времён, слетела встречная покупка, изменились семейные обстоятельства по возможности приобретения встречного объекта.

Упадут ли цены на вторичном рынке в 2022?

Моё личное мнение, что вторичный рынок очень инертный.

Он медленно реагирует на снижение покупательской активности. Собственникам нужно время на адаптацию и принятие данного факта.

На это может уйти 1,5-2 месяца, если не будет предпринят ряд мер по поддержке вторичного рынка (введение субсидированных ставок, расширение семейной ипотеки на вторичный рынок и т.д., во что верится слабо).

Поэтому сильной коррекции цен в апреле ждать не стоит. Вероятно, увеличится количество запросов на торг, и будут появляться интересные предложения чуть ниже средней рыночной цены.

Но вряд ли это будет носить массовый характер, большинство покупателей просто приостановит продажу недвижимости до лучших времен.

Более длительные прогнозы делать не берусь, очень изменчивая среда.

Буду следить за ситуацией и делиться нашими наблюдениями в режиме онлайн.



Уважаемые клиенты и партнеры!

Спасибо, что вы с нами.

Продолжаем держать вас в курсе новостей и делиться самой актуальной информацией.

Чтобы не пропустить ничего важного, рекомендуем подписаться на наш telegram-канал для партнеров

https://t.me/pia_realty