

ПИА НЕДВИЖИМОСТЬ

ОФИЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ
РАССЫЛКА ПЕРВОГО ИПОТЕЧНОГО
АГЕНТСТВА

САМОЕ ВАЖНОЕ В ДЕКАБРЕ – ЯНВАРЕ

Слово Максима Ельцова, генерального
директора

Рубрика «Инвестирование»

Аналитика

Новости ипотеки

Динамика предложения на открытом
рынке

СЛОВО ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

Итоги декабря и первой недели нового года.
В целом двигались без особых сюрпризов.
На коротком отрезке рынок ведет себя
предсказуемо. Общий объем предложения на
вторичном рынке в декабре сильно снизился. В
спальных районах Петербурга минус 8,2% по
сравнению с 01.12.2022. В центральных районах
минус 5,7%. Важно отметить, что объем
предложения снизился и в первую неделю
января 2-3%. Подействовали два фактора:
устойчивый рост спроса относительно октября
– ноября и снятие предложений с рекламы на
длительные выходные. Теперь внимательно
смотрим, какой объем предложения вернется.
Застройщики и агентства синхронно снизили
на Циане число объявлений с новостройками
более, чем на 15%, и в первый рабочий день
вернули предложение на прежний уровень.



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПИА
МАКСИМ ЕЛЬЦОВ

продолжение >>

При этом звонков по объектам в праздничные дни было неожиданно много.

Сработало старое правило: если уж люди интересуются квартирой в новогодние каникулы, то их намерения серьезны. Конверсия в показы и авансы это подтвердила.

Для рынка новостроек ключевым фактором остается запуск господдержки и семейной ипотеки в новом формате и, конечно же, новые субсидированные ставки. Во второй половине декабря новостройки активно покупали только те, кто хотел получить околонулевую ставку. Сегодня ВТБ перестал принимать заявки по субсидированной ипотеке со ставкой 3%.

Нулевая ипотека – все. Теперь основной диапазон субсидированных ставок будет находиться в диапазоне 3-5,7%. Между допущенным ЦБ минимумом и семейной ипотекой.

Теперь и семейную ипотеку и ипотеку с господдержкой дают «в одни руки». Этакий бесполезный теперь ограничитель для массовых инвесторов. Январь – традиционно вялый месяц, плюс у банков и застройщиков уйдет некоторое время на полный перезапуск программ, что тоже снизит число сделок.

Аренда квартир. В декабре произошло снижение предложения на 10%. Логично предположить, что некоторые собственники попытались сдать квартиры на праздники посуточно. С другой стороны, коллега, занимающийся посуточной арендой в сердцах сказал, что это «самый фиговый новый год и январские за последние 5 лет». Подозреваю, что есть заметная просадка доходов и у владельцев апартаментов.

Тут есть важнейший стратегический момент для рынка.

С одной стороны, квартиры и апартаменты с устойчивым арендным доходом должны становиться более привлекательными на фоне остального рынка.

С другой – несмотря на небывалые толпы людей на Невском, битком забитые катки, аквапарки, театры, кафе и т.д., восстановления арендного рынка не видим. Значит, это пока не приток туристов, а тех, кто не смог уехать на праздники вопреки многолетней традиции.

Рынок встроенных торговых помещений более, чем живой.

Арендаторы активны, причем видим, что возвращаются те, кто брал паузу с момента мобилизации. Адекватные помещения с хорошими арендаторами быстро находят покупателей. Сделки идут на уровне 130-150 месяцев окупаемости.

Рынок привыкает к новой реальности. Адаптируемся.

продолжение >>

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ. ПОКУПКА БУДУЩЕЙ КВАРТИРЫ НА ЭТАПЕ СТРОИТЕЛЬСТВА.

Наиболее распространенный вид инвестирования в недвижимость. Классика жанра. Наиболее активный период 2012-2021 года, когда инвестору не надо было особо задумываться о финансовой модели объекта: приобретаешь квартиру практически в любом строящемся ЖК на старте, и к моменту ввода в эксплуатацию заработаешь свои 10%-30% годовых, в зависимости от везения.

К тому же, спрос подогревался сначала низкими ипотечными ставками благодаря господдержке, затем субсидированными ставками от самих застройщиков.



Сергей Топорников
амбассадор ПИА

“
Многие обожглись, купив
«инвестиционный» объект на этапе
строительства и продав его после
ввода в эксплуатацию на 10%-20%
дешевле покупки.

”

Я и сам не исключение: на моем счету есть ряд личных инвестиционных сделок в новостройках. Первая покупка была примерно в 2013 году и принесла мне доходность около 55% (ROI). Инвестиция была достаточно длительная и в годовых это было примерно 15% (IRR). Самая же доходная из них принесла 165% годовых на рубеже 2020-2021 годов, но там всё было не так просто, и эта сделка достойна отдельной статьи.

2022 год для инвесторов в новостройки стал не самым лучшим. Новостройки по цене за м2 солидно обогнали вторичный рынок. Многие обожглись, купив «инвестиционный» объект на этапе строительства, и продав его после ввода в эксплуатацию на 10%-20% дешевле покупки.

ПЕРИОД ЛЕГКИХ ИНВЕСТИЦИЙ В НОВОСТРОЙКИ ЗАКОНЧИЛСЯ. ЧТО ДЕЛАТЬ?

Необходимо более серьезно относиться к выбору объекта. Я бы рекомендовал рассматривать следующие варианты:

- **Уникальный объект.** Например, с невероятным локационным потенциалом.
- **Проблемный объект.** Объект, имеющий сложности с вводом в эксплуатацию, зато можно найти привлекательные цены от залогодержателей или физических лиц. Но и риски соответствующие. В подобные объекты стоит входить только при наличии «инсайдерской» информации о дальнейшем завершении и вводе объекта в эксплуатацию
- **Предпродажи.** Некоторые застройщики предлагают предпродажи для инвесторов. И не редкость, когда застройщик нарочно занижает на этом этапе стоимость объекта
- **Переуступки от физлиц.** Тут предложения безграничны. При правильной оценке можно найти крайне привлекательные варианты на 20%-30% ниже, чем цены от застройщика
- **Переуступки от юрлиц.** Залоговые объекты от банков, квартиры, полученные подрядчиком по зачету за выполненные работы, банкротства и торги. Колоссальное количество предложений. Привлекательность зависит лишь от желания юрлица быстрее получить деньги или от его жадности. Зачастую дисконт достигает 20%-40% от рыночной стоимости.

В следующих выпусках расскажу о других способах инвестирования.

КАКИМ БУДЕТ 2023 ГОД ДЛЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ?

Уровень неопределённости зашкаливает. Малейшее изменение любого из многих непредсказуемых факторов сильно поменяет картину рынка. Начиная от гиперинфляции и смены формата господдержки, заканчивая геополитическими новостями.

Прогнозирование все больше похоже на гадание.

А вот выделить значимые тенденции и как на них реагировать – самое то. Мы входим в длительный период, когда нет экономических причин, чтобы цены не снижались. Да, они будут поддерживаться верой в недвижимость как в способ сбережения, когда-то скажется инфляция. Все. Этот тренд потребует от всех участников рынка решительно пересмотреть/отказаться от ранее успешных моделей поведения. Стагнирующий рынок, как внезапный отлив, покажет, кто купался голым.

“

Малейшее изменение любого из многих непредсказуемых факторов сильно поменяет картину рынка.

”



Максим Ельцов

Рекомендации: для начала принять, что старые механизмы не работают, выкинуть из головы «сколько это стоило», «на что я рассчитывал», «вот есть старая финмодель», «я не готов зафиксировать убыток» и тд.

Чем быстрее, тем лучше. И начать строить планы в новой реальности.

Разрыв цен вторичного и первичного рынка (он же эффект тыквы, об этом в предыдущих постах). Пока превышение цен новостроек над вторичным рынком будет составлять до 15-20% и более, объем сделок на обоих рынках будет небольшим. Нет перетока капитала из вторички в первичку, нет инвестиционного смысла в покупке стройки.

Рекомендации: принимать решения о покупке/продаже с учётом цен первички, готовых квартир и переуступок. Понимать, что размер платежа почти такой же фактор, как и цена, даже если это противоречит здравому смыслу.

Рост налоговой нагрузки и ужесточение контроля /ответственности за неуплату налогов. Особенно для граждан и компаний, владеющих и совершающих регулярные сделки с недвижимостью.

Рекомендация: повышать налоговую грамотность, если что-то «прокатывало» раньше – никак не гарантия спокойствия в 2023.

Поиск инвестиционных возможностей будет трудным. Банально, но объекты со стабильным арендным доходом или с явной перспективой роста цены будут цениться как никогда.

Рекомендация: учиться искать и создавать подобные объекты, всеми силами повышать экспертизу и кругозор. Ну и скидывать, невзирая на дисконты, объекты максимально не соответствующие этим критериям. Буду продолжать делиться тенденциями.

РУБРИКА: АНАЛИТИКА.

Статистика по рекламным предложениям за первую половину января 2023 года.

По итогам первой половины января **на вторичном рынке** в целом наблюдается восстановление в полном объеме количества предложений до уровня конца года (31.12.2022).

По рынку **новостроек**: количество предложений в центральных районах восстановилось по всем типам квартир, кроме студий (-6% по сравнению с 31.12.2022). В спальных районах наблюдается продолжение увеличения количества предложений по всем типам квартир (в целом на +21% по сравнению с 31.12.2022). Данный показатель правильнее сравнивать с показателем от 25.12.2022 (напомню, после этой даты пошло общее снижение объема предложений по новостройкам, которое достигло своего наименьшего значения 31.12.2022, после чего началось медленное восстановление в объемах), тогда мы наблюдаем увеличение объема предложений в спальных районах в среднем на +3-5% по всем типам квартир, кроме студий (-2%).

Динамика объема предложений в разбивке по ценовым сегментам.

В разбивке количества предложений по ценовому сегменту стоит отметить следующее:

- в центральных районах за первую половину января сохраняется отрицательная динамика, наибольшее вымывание предложений наблюдаем в сегменте от 6 до 11 млн руб. (-3,8% по сравнению с 31.12.2022);
- в спальных районах отмечается увеличение предложений по всем ценовым сегментам, наибольшее – в сегменте до 6 млн руб. +19,1%, по остальным – в среднем на 7-8%%).

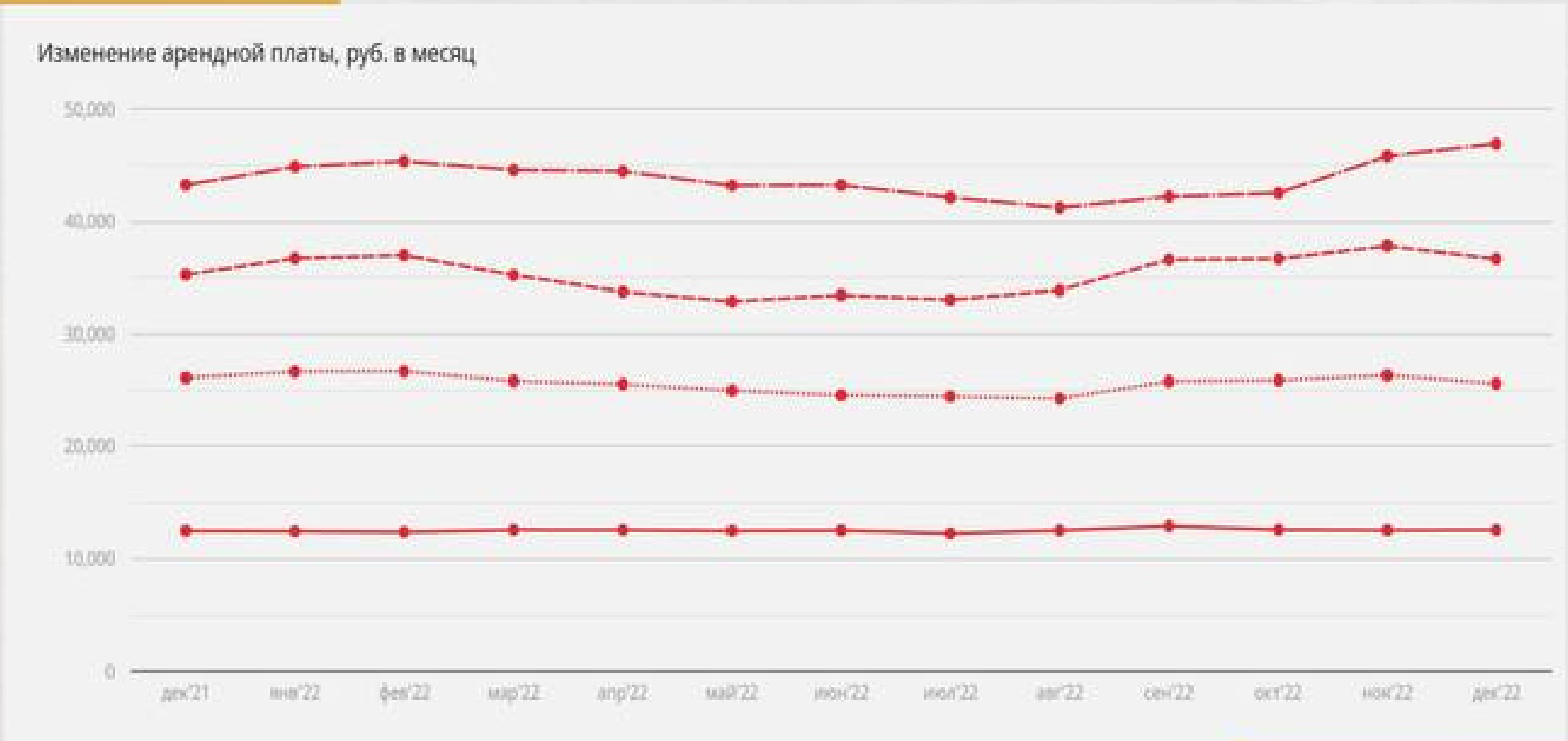
Аренда.

Общее количество предложений по жилой аренде на длительный срок увеличилось на +4,6% по сравнению с 31.12.2022, однако если сравнивать этот показатель с 25.12.2022, то мы увидим, что текущий объем предложений ниже декабрьского показателя на 5,4%.

В декабре средняя ставка по аренде жилой недвижимости в разбивке по типам квартир по данным БН составила:

- аренда за комнату – 12 584 руб./мес. (+0,1% к прошлому месяцу, за октябрь аналогичный показатель составил 12 568 руб./мес.), с начала года рост +0,5%;
- аренда за 1ккв – 25 606 руб./мес. (-2,7% к прошлому месяцу, за октябрь аналогичный показатель составил 26 323 руб./мес.), с начала года падение -1,9%;
- аренда за 2ккв – 36 695 руб./мес. (-3,1% к прошлому месяцу, за октябрь аналогичный показатель составил 37 854 руб./мес.), с начала года падение -3,8%;
- аренда за 3ккв – 46 903 руб./мес. (+2,3% к прошлому месяцу, за октябрь аналогичный показатель составил 45 833 руб./мес.), с начала года рост +8,4%.

Динамика изменения цены на рынке жилой аренды в 2022 году
(по данным БН):



Ипотека.

По данным ЦБ РФ объем жилищных кредитов (по СПб), предоставленных физическим-лицам-резидентам и доля просроченной задолженности по ним составила:

Месяц	Объем задолженности по ипотечным кредитам (млн руб.)	Доля просроченных платежей в объеме (млн руб.)	Доля просроченных платежей (%)
Ноябрь	23 325	2 964	13
Октябрь	22 748	2 949	13
Сентябрь	28 790	2 907	10

Завершая аналитический обзор, хотим поделиться данными Росреестра по количеству зарегистрированных сделок в 2022 году, опубликованными DataFlat:

Петебургский регион	декабрь 2021	декабрь 2022	Изменение
Санкт-Петербург			
кв. и ап. по ДДУ	6 386	3 622	-43%
кв. м по ДДУ	254 756	152 043	-40%
ср. площадь кв. м	39,9	42,0	5%
ср. цена руб. без скидок	7 611 584	9 373 662	23%
ср. цена кв. м без скидок	190 770	223 239	17%
оценка выручки, руб.	48 599 963 068	33 942 030 511	-30%
доля ипотеки	64%	88%	+24%
Ленинградская область			
кв. и ап. по ДДУ	2 771	2 199	-21%
кв. м по ДДУ	107 603	88 827	-17%
ср. площадь кв. м	38,8	40,4	4%
ср. цена руб. без скидок	4 816 792	5 916 216	23%
ср. цена кв. м без скидок	123 729	146 128	18%
оценка выручки, руб.	13 313 612 583	12 980 178 201	-3%
доля ипотеки	67%	89%	+22%
Весь регион			
кв. и ап. по ДДУ	9 157	5 821	-36%
кв. м по ДДУ	362 359	240 871	-34%
ср. площадь кв. м	39,6	41,4	5%
ср. цена руб. без скидок	6 767 251	8 069 167	19%
ср. цена кв. м без скидок	170 862	194 802	14%
оценка выручки, руб.	61 913 575 651	46 922 208 712	-24%
Доля ипотеки	65%	88%	+23%

Согласно представленным данным, по сравнению с декабрем 2021 г. выручка от розничных продаж квартир и апартаментов в новостройках (поступления на счета застройщиков, продавцов, эскроу-счета по ДДУ и уступкам) в Петербургском регионе в декабре 2022 оказалась на 24% ниже. Средний бюджет покупки выше на 19%, а цена реализованного кв. м - на 14%.

В Санкт-Петербурге рынок отстает от прошлогодних показателей - на 43% в лотах и на 30% по выручке на фоне роста "среднего чека" на 23%. Средняя площадь квартир тоже подросла - на 5%. Рынок Ленинградской области также показал спад - на 21% по числу реализованных лотов и на 3% по выручке, при этом средняя цена реализованного лота здесь на 23% выше, чем год назад. Средняя площадь реализованного лота увеличилась на 4%.

КОММЕНТАРИЙ
РУКОВОДИТЕЛЯ ОТДЕЛА ИПОТЕКИ



Ольга Ларина

Новости ипотеки.

С 6 января вступило в силу Постановление Правительства N2485, некоторые банки информируют о том, что уже могут не только принимать заявки, но и проводить сделки по НОВЫМ условиям льготной ипотеки. Трансформация программ ипотеки с господдержкой и семейной ипотеки:

Госпрограмма:

- максимальная процентная ставка – 8% годовых;
- срок действия программы продлен до 1 июля 2024 года;
- получить ипотеку с господдержкой с 2023 года можно только один раз (на ипотечные кредиты, выданные по программе до 31 января 2022 года это правило не распространяется).

Семейная ипотека:

- добавлена новая категория заемщиков: граждане РФ, имеющие двух и более детей до 18 лет (на дату заключения кредитного договора). Новая категория заемщиков может воспользоваться ипотечным кредитом только на покупку или строительство жилья. Рефинансирование данной категории клиентов не допустимо. За первую рабочую неделю января большинство банков повысили ставки на вторичное жилье и программы новостройка стандарт. Стоимость облигаций федерального займа на рынке растет, соответственно, и остальным банкам придется корректировать ставки в ближайшее время.

Средние ставки на сегодня:

Вторичный рынок	Семейная ипотека	Господдержка	IT-ипотека
Сбер – от 10.9%	ПСБ – 5.1%	БСПБ – 7.35%	БСПБ – 4.35%
ВТБ – от 10.9%	ДомРФ – 5.1%	ДомРФ – 7.5%	Сбер – 4.7%
БСПБ – от 10.8%	Сбер – 5.7%	ВТБ – 7.7%	ВТБ – 4.7%

Динамика предложения на открытом рынке

По рекламным предложениям

Вторичка. Центр:

-3,0% по общему количеству предложений

-3,3% 1ккв

-2,7% 2ккв

Новостройки. Центр:

+1,1% по общему количеству предложений

+0,9% 1ккв

+0,5% 2ккв

Вторичка. Спальные:

-2,2% по общему количеству предложений

-1,8% 1ккв

-2,3% 2ккв

Новостройки. Спальные:

+18,3% по общему кол-ву предложений

+9,4% 1ккв

+24,7% 2ккв

По стоимости

Центральные р-ны:

до 6млн +1,6%

6-11 млн -0,6%

11-30млн -1,3%

от 30 млн -1,6%

Спальные р-ны:

до 6 млн +18%

6-11 млн +4,7%

11-30млн +5,4%

от 30 млн +6,2%

По аренде

по всем сегментам:

-8,9%.



«Квартиры ниже рынка»

«ПИА Партнер»

Уважаемые клиенты и партнеры!

Спасибо, что вы с нами.

Продолжаем держать вас в курсе новостей и делиться актуальной информацией.

Чтобы не пропустить ничего важного, рекомендуем подписаться на наши социальные сети и telegram-каналы