



ОФИЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ РАССЫЛКА ПЕРВОГО ИПОТЕЧНОГО АГЕНТСТВА

САМОЕ ВАЖНОЕ. АПРЕЛЬ - МАЙ

комментарий Максима Ельцова,
генерального директора

комментарий Екатерины
Папенковой, руководителя
отдела развития

комментарий Ольги Ильюшкиной,
руководителя инвестиционного отдела



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПИА МАКСИМ ЕЛЬЦОВ:



Итоги апреля. Жилая недвижимость. Рынок перешёл в то состояние, которого мы опасались еще в марте. На вторичном рынке продолжился рост предложения. По квартирам эконом и комфорт – класса плюс 20% с начала месяца.

Произошло ослабление спроса на всех этапах: упало не только количество звонков, просела конверсия из просмотров в авансы. Объемы сделок в апреле и мае будут рекордно низкими за последние 2 года. Причём на фоне относительно стабильных цен.

Цены на жилье, по данным некоторых агрегаторов, ещё растут. Но в местах высокой концентрации однотипного предложения агенты и собственники явно снижают цены, пытаются поймать редких (пока) покупателей. Рекламные объявления как никогда далеки от реальных цен сделок. Интересно, что резкий сброс цены – не гарантия быстрого привлечения покупателя.

Хотя, есть примеры, когда покупатели входят в сделку с небольшим торгом к цене в рекламе. Снижение ключевой ставки до 14% и ипотеки с господдержкой (на новостройки) до 9% – хорошие новости, мы на верном пути. Но, чтобы рынок получил ощутимую поддержку, ставка на вторичке должна быть хотя бы на уровне 10-11%. И даже этого будет мало для полноценного восстановления спроса. Покупатели недвижимости будут ещё долго привыкать к новой реальности: за 2 года цены выросли на 30-50%, общедоступная ставка была на уровне 5-8%, и, что очень важно, можно было строить долгосрочные планы. Точнее, казалось, что можно строить. Ну, и реально располагаемые доходы населения снизятся, а значит желание и способность брать жилье в кредит – тоже. Из-за отсутствия господдержки на вторичном рынке можно ожидать дальнейшего ценового разрыва между вторичным и первичным рынком.

Вслед за вторичным рынком быстро проседают цены на переуступки. Происходит снижение инвестиционной привлекательности новостроек, особенно при сравнении цен на переуступки и аналогичные квартиры в собственности с ремонтом и мебелью. В отсутствие ипотеки на вторичном рынке растёт доля связанных сделок, постепенно возвращаются забытые «цепочки» сделок. Из факторов, которые поддерживают рынок, по-прежнему назову ожидания гиперинфляции и безальтернативность недвижимости, как способ сбережения капитала. На фоне статистики по рынку «сбережение» звучит сомнительно, но если продать, то что делать с деньгами? Рублевый депозит на фоне прогноза инфляции в 20% только в этом году? Покупать валюту с рисками новых ограничений на обмен?

САМОЕ ВАЖНОЕ. АПРЕЛЬ-МАЙ.

Итого: апрель для нас и, вероятно, для многих участников рынка стал худшим месяцем по звонкам и авансам за многие годы. В мае основное внимание будет приковано к темпам роста предложения, уровню ипотечных ставок на вторичном рынке, и, разумеется, геополитике. Я не исключаю, что рынок, несмотря на длительные выходные, начнёт оживать, объём сделок будет постепенно увеличиваться, чего точно нельзя сказать о ценах.

И ВНОВЬ ПРО АНОМАЛИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ...

Сегодня уточняли с командой планы на май. Заодно обсудили тенденции рынка. Не покидает ощущение сюрреализма.

Мы видим, что реальные цены сделок на вторичном и первичном рынке снижаются. Статистика БН говорит, что цены в апреле выросли на 9%. Да, это цена в рекламе, а не цена сделок, это «средняя температура по больнице», но почему она выросла, а не стояла хотя бы на месте? Если что, это вопрос не к БН, а к рынку в целом.

БН, кстати, чуть ли не единственный ресурс, который собирает и открыто публикует статистику о ценах. И это тоже аномалия. Цены растут?

Падают? Мы говорим о ценах реальных сделок или ценах в рекламе? А вы при подсчетах вычищаете дубли объявлений и фэйковые/сомнительные?



Я убежден, что господдержка + субсидирование ставок от застройщиков и отсутствие ипотеки на вторичке, будет увеличивать разрыв в ценах готового и строящегося жилья. Ага. А вот график БН показывает, что цены вторички и первички сходятся. Нет этому логического объяснения. Берем районы с большим предложением типовых квартир. Жилье в собственности с ремонтом и мебелью нередко стоит на 5-10% дешевле таких новостроек, но со сдачей через 1-2 года и без мебели. Или вот еще: все понимают, что цены просели и будут проседать. Ставки аренды снижаются более заметно, по типовому жилью до 20%. Окупаемость квартиры при сдаче в аренду где-то в районе 20-30 лет.

“

Интересно, что резкий сброс цены - не гарантия быстрого привлечения покупателя

”

Но бурного стремления продать недвижимость и перевложиться не видно.

Да, предложение прирастает, но продавцов, готовых снижаться не так много, более того, квартиры со скидкой быстро покупают. Объяснение аномалии понятно. Некуда вкладывать деньги. Но с высоты классического экономического образования принять трудно. Май, кстати начинается не так плохо. Растет не только количество договоров на продажу, но и активность покупателей. Слабо, но лучше, чем в апреле.

“

Не покидает ощущение сюрреализма.

”

КОММЕНТАРИЙ РУКОВОДИТЕЛЯ ОТДЕЛА РАЗВИТИЯ ЕКАТЕРИНЫ ПАПЕНКОВОЙ



Реализация переуступок в сегменте комфорт-класса за март – апрель показала рекордное снижение спроса, тем самым вызвав увеличение разрыва между продажей от застройщика от 15% ниже рынка. У клиентов сейчас происходит ложное ощущение, в связи со скидками у застройщиков, что скидки будут давать все больше, но так как себестоимость строительства увеличилась кратно, многие застройщики не готовы предоставлять большие дисконты на квартиры. Стоимость земельных пятен за год подорожала в 2 раза, тем самым увеличив себестоимость строительства.

Застройщики приостановили и отложили старты продаж по новым ЖК, как минимум на несколько месяцев, даже те, кто уже получил проектное финансирование. Многие застройщики в начале марта приостановили программы трейд-ин, которые позволяли фиксировать стоимость объекта на несколько месяцев. Включили динамическое ценообразование. Поэтому в марте пользовалась спросом программа выкупа. Далее, уже к началу апреля, вернулись прежние условия по программам трейд-ин. Это было спровоцировано резким снижением спроса и звонков на объекты застройщиков.

В начале апреля большая часть застройщиков анонсировала дополнительные скидки клиентам, самая максимальная порядка 25%, в среднем 10%. Застройщики сейчас активно пользуются субсидированной ипотекой и вынуждены подстраиваться друг под друга, конкурировать по условиям.

САМОЕ ВАЖНОЕ. АПРЕЛЬ-МАЙ.

КОММЕНТАРИЙ РУКОВОДИТЕЛЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ОТДЕЛА ОЛЬГИ ИЛЬЮШКИНОЙ



Тенденции в инвестировании. Вторичный рынок.

Сейчас время покупателя. Особенно, если есть наличные деньги. Можно требовать скидку, и, скорее всего, вам ее дадут. Покупатель сейчас находится в привилегированном положении по отношению к продавцам.

Ситуация, в том числе и на вторичном рынке, неоднозначная: идет определенный спад рынка но, в целом, сейчас время возможностей.

Если раньше вы не могли позволить себе купить желаемый объект из-за нехватки денег, то сейчас рынок может «помочь» купить именно то, о чем мечтали.

У покупателя есть возможность торговаться, плюс идет стагнация на вторичном рынке.

Если у вас есть наличные, вторичный рынок для инвестирования вас не привлекает, но интересен рынок новостроек, и при этом нет привязки к субсидированным и маркетинговым ставкам, значит лучшее решение – смотреть переуступки, которые появляются на рынке.

Потому что именно переуступки сейчас будут продаваться с существенным дисконтом, в отличие от цен у застройщиков.

У застройщиков, опять-таки, есть субсидированные ставки, расходы по которым защиты в стоимости квартиры.

Вывод: квартиры у застройщиков реально дороже, чем аналогичные квартиры на рынке переуступок. Потому, имея наличные, можно аналогичный объект покупать не у застройщика, переплачивая один – два миллиона, а по переуступке, еще и получая возможность торговаться.

Тенденции в коммерческой недвижимости.

Ситуация плюс – минус повторяет ситуацию вторичного рынка: цены ползут вниз, часть арендаторов съезжает.

Это уникальная возможность для тех, кто в кэш, инвестировать в коммерческую недвижимость.

Освобождаются помещения в топовых проходимых местах, собственники более стоворчивы и по аренде, и по продаже объектов.

Многие инвесторы проявляют интерес именно к коммерческой недвижимости, из чего можно сделать вывод, что это один из флагманов по инвестированию.

Торговые посещения, складские помещения – всё это сейчас в топе.

Новостройки.

Вернули субсидированную ставку по программе господдержки. Лимит увеличился с трех миллионов рублей до двенадцати миллионов.

Ставка была 12%, сейчас ее снижают до 9%.

Семейная ипотека по-прежнему в топе.

Новостройки – это интересное направление за счет вхождения в инвестиционный проект с минимальной суммой взноса. Но важно понимать, что сейчас не время покупать всё, что предлагается на каждом углу агентами и застройщиками, кричащими о низких ставках.

Если есть желание инвестировать в новостройку, то нужно делать это обдуманно, взвешенно, анализируя, что именно предлагается: какая локация, объект, класс жилья. Гнаться за низкой ставкой – это не работает. Нужно приобретать инвестиционно-привлекательные объекты.

Апартаменты.

На них не распространяются никакие ипотечные и субсидированные программы, поэтому вариант подходит для тех, кто покупает за наличку.

Но и здесь все нужно делать очень аккуратно.

Туристический сезон хоть и начинается, но большого количества туристов ожидать не стоит. Арендный рынок упал. Если говорить об апартаментах, как об инвестициях под сдачу в аренду, то необходимо быть внимательными.

Не все локации и объекты будут пользоваться спросом и приносить доход, на который рассчитывают инвесторы и который презентуют застройщики и управляющие компании.

В то же время, апартаменты по стоимости дешевле, чем жилые квартиры, ведь они по статусу являются коммерческим помещением. Поэтому апартаменты также можно рассматривать для покупки. Важно при этом помнить, что в апартаментах нельзя прописаться.

При этом, если выбирать между объектом в Мурино или Кудрово с пропиской в области, либо локацией ближе к центру по этой же цене, но в апартаментах, то такой вариант рассмотреть стоит.

Выкуп.

Покупка объекта на вторичном рынке с дисконтом.

Дисконты бывают разные: от 7% до 15–20% от рыночной стоимости.

Инвестиционный вариант, когда выкупаете с дисконтом и сразу же перепродаете по рыночной стоимости.

Все наши кейсы за апрель показывают, что продукт жив. Да, сократились сроки инвестирования именно в эту программу (до марта – апреля сроки были в среднем 2–3 месяца, продавая по верхней границе рынка), сейчас таких возможностей нет.

При выкупе объекта основной задачей является быстрая перепродажа по рыночной стоимости. Сейчас время быстрого принятия решений на вторичке.

Доходность сохраняется. Это около 24–36% годовых. Если объект хороший и ликвидный, то многим инвесторам мы рекомендуем этот продукт.

Итоги апреля.

Мы с командой провели вебинар в сотрудничестве с банком «Санкт-Петербург» для VIP – клиентов. Рассказали о тенденциях, новых реалиях рынка, с которыми мы столкнулись в марте – апреле.

Рассказали об инвестиционных продуктах, которые есть у нас в компании.

Первый – это инвестиционные новостройки.

Это подбор интересных вариантов, прошедших инвестиционный комитет.

Объекты, в которые мы верим, они интересны и с точки зрения входа, и с точки зрения выхода, хорошая доходность, объект и локация потенциальны и будет прирост в стоимости.

Второй инвестиционный продукт – это моментальный выкуп, который мы предлагали участникам вебинара.

О нем я уже рассказывала выше.

Следим за ситуацией.

“

**Покупатель сейчас находится
в привилегированном
положении по отношению к
продавцам.**

”

Статистика на 04.05 в сравнении с 01.04

По рекламным предложениям

Вторичка. Центр:

+14% по общему количеству предложений

+19% 1ккв

+18% 2ккв

Новостройки. Центр:

+21% по общему количеству предложений

+19% 1ккв

+18% 2ккв

Вторичка. Спальные:

+26% по общему количеству предложений

+33% 1ккв

+26% 2ккв

Новостройки. Спальные:

+9% по общему кол-ву предложений

+7% 1ккв

+5% 2ккв

По стоимости

Центральные р-ны:

до 6млн + 21%

6-11 млн +37%

11-30млн +9%

от 30 млн + 22%

Спальные р-ны:

+ 23%

6-11 млн +13%

11-30млн +8%

от 30 млн +9%

По аренде

+7-9% по разным сегментам

Статистика по спросу

Количество просмотров по нашим объявлениям снижается: за апрель в среднем просмотров меньше в 1,5 - 2 раза, чем в марте (10 - 31.03)



https://t.me/pia_realty
<https://t.me/piaonline>

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 наш telegram-канал для партнеров