

ОФИЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ
РАССЫЛКА ПЕРВОГО ИПОТЕЧНОГО
АГЕНТСТВА

САМОЕ ВАЖНОЕ. ИЮЛЬ-АВГУСТ

итоги месяца от Максима Ельцова,
генерального директора

комментарий Николая Смирнова
о рынке элитной недвижимости

комментарий Марго Дратвиньски

топ-3 квартир в соотношении цены и
качества по мнению экспертов ПИА

ИТОГИ ИЮЛЯ. ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Объект не продается только по двум причинам: неправильное продвижение и неправильная цена. Есть, конечно, фактор трансформации объекта: от ремонта квартиры/апартаментов до смены концепции торгового помещения, но в базовом виде работают только цена с продвижением. Наблюдался рваный спрос. С начала июля был явный поступательный рост звонков по объектам, но в 20-х числах спрос выдохся. В отдельные дни число звонков стало в 2-3 раза ниже среднемесячного уровня. В редкие дни происходили неожиданные всплески интереса по отдельным объектам. Можно было бы объяснить эти «качели» погодой, но иногда в дождливые дни звонков не было, а всплески приходились на солнечные дни. Похожая картина наблюдается у партнеров-застройщиков: до 15-20 июля рост звонков, далее - спад.



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПИА
МАКСИМ ЕЛЬЦОВ

Июль застройщики закрыли лучше, чем июнь, но ненамного. Пока локомотив спроса в массовом сегменте – это субсидированная ипотека. Когда ради снижения ставки и ежемесячного платежа заемщик покупает квартиру на 10–15%, а то и все 20% дороже. Вот оно, правильное продвижение: даже цена не так важна. Правда, продать такую квартиру без явного убытка заемщик в ближайшие годы не сможет. Это покупка на десяток лет вперед без особых шансов на продажу квартиры и дальнейшее улучшение жилищных условий. Рынок начнет восстанавливаться только когда пойдут массовые покупки по базовым ставкам кредитования. Кстати, одно из главных разочарований месяца – несильное снижение ипотечных ставок на вторичном рынке вслед за полупроцентным снижением ключевой ставки.



“
**Пока локомотив
спроса в массовом
сегменте
—
это
субсидированная
ипотека.**
”

Не передать, какими сверхусилиями нашей команде это удалось, но количество принятых авансов за июль сопоставимо с февралем, который казался вполне себе крепким (как давно это было, в другом мире буквально). Более 40% принятых по квартирам авансов у нас пришлось на выкупные квартиры – объекты, приобретенные ранее нашими инвесторами для быстрой перепродажи. Для текущего слабенького рынка это прорыв. Особенно вспоминая тревогу лидеров команды в середине месяца, когда мы явно не дотягивали до плановых показателей. Что дало результат? Продвижение и цена. По всем объектам был четкий план: дополнительная подготовка квартир, усиленная реклама, поиск дополнительных каналов привлечения покупателей и т.д. В общем, снова и снова детальный разбор и улучшение работы на всех этапах бизнес-процессов. Ну, и готовность двигаться по цене, но только при условии оперативного вхождения в сделку.

Иными словами, на вторичном рынке продают квартиру те собственники, которым: а) необходимо продать в сжатые сроки б) разумеется, по максимальной цене.

Остальные 95% продавцов хотят продать: а) по максимальной стоимости б) в разумные сроки (получится – хорошо, нет – будем ждать). И последние практически не имеют шансов продать свои квартиры до тех пор, пока не осознают, что рынок стал рынком покупателя. Причем надолго, года на два (сам надеюсь, что это шутка).

На откровенно слабом, падающем рынке можно до бесконечности вкладывать деньги и энергию в рекламу, но без адекватного снижения цены покупателей не будет.

P.S. Ну, и если вам интересно узнать реальные цены сделок (а не фантазии продавцов), увидеть квартиры с адекватным дисконтом – добро пожаловать на наш тг-канал «Квартиры ниже рынка». СПб. Это буквально доска объявлений «наоборот»: там проверенные объекты (их реально можно купить), там приводится экспертное мнение о цене перепродажи этих квартир и, главное – фактические цены и сроки продаж.



<https://t.me/piaonline>

https://t.me/pia_realty

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 telegram-каналы.

КОММЕНТАРИЙ НИКОЛАЯ СМИРНОВА О РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.



Часть первая. Позитивная.

Всё приходит в движение. На рынке появилось больше предложений.

Например, в «Парадном Квартале» еще некоторое время назад было в продаже 3-4 габаритных квартиры, сейчас их больше десяти. Это хорошо. Цены разные: все продавцы ставят «на свой вкус», с оглядкой на жизненную ситуацию.

Цена, однозначно, плотно связана со срочностью продажи. С точки зрения покупателя – это отличные новости.

Также появились интересные предложения и в других локациях: ЖК «Русский дом» на Басковом переулке, топовые дома на Петроградке. Наконец-то появился выбор.

“

**Цены разные: все продавцы
ставят «на свой вкус»**

”

Часть вторая. Последствия.

Но случаются и грустные ситуации.

С февраля и по сегодняшний день ряд инвесторов продолжает покупать у застройщиков и по переуступкам, квартиры с завышенной ценой, стоимостью 30-50 и более миллионов. Итог: они остались с неликвидом, который можно продать с дисконтом примерно в 30% от той цены, за которую покупали. А покупали на панике, не разобравшись, не вникнув в ситуацию, неправильно считав тренд. И это носит достаточно массовый характер.

Загородная недвижимость.

Количество предложений по загородной недвижимости увеличилось на 30%, но среди массы предложений нелегко найти бриллианты. На следующих страницах вы увидите подборку из объектов загородной недвижимости, которые я рекомендую.

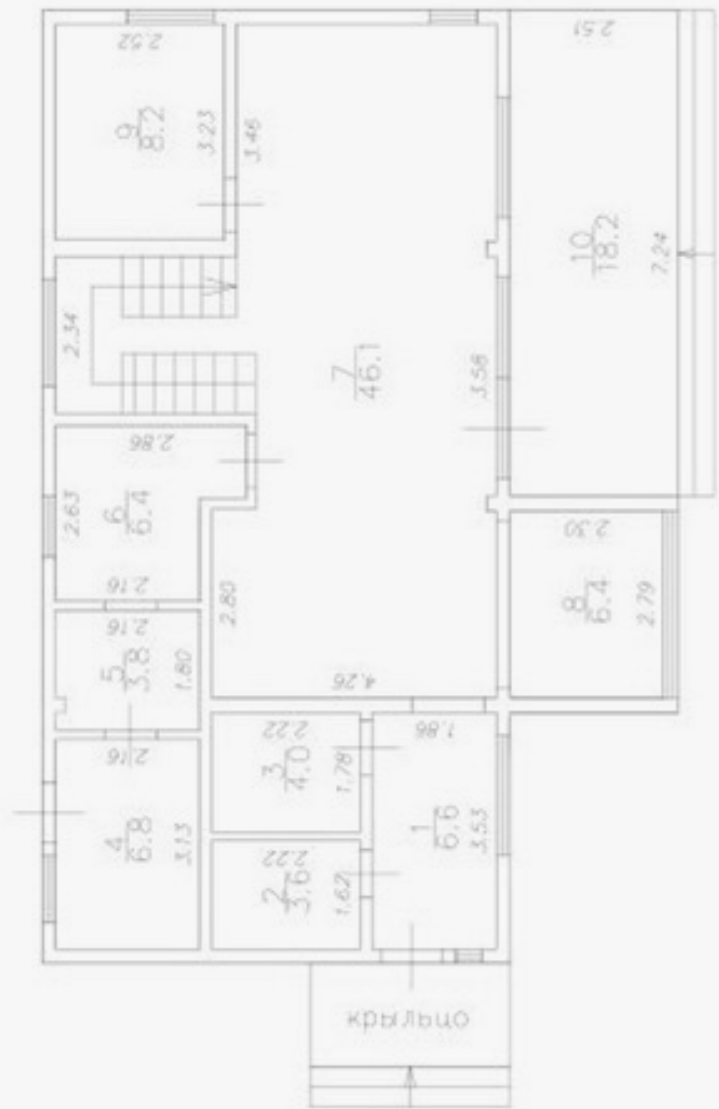
Коттедж

Посёлок "Репино парк"

Ленинградская область, Выборгский район, Первомайское с/пос, Репино Парк

- общая площадь 207 кв м
- дом частично меблирован: кухня, санузлы, в комнатах диваны и кровати, системы для хранения
- просторная кухня-гостиная
- три спальни
- кабинет
- гардеробная
- душевая и ванная комнаты
- панорамные окна и стеклянные двери, выходящие на задний двор.

На участке площадью 15 соток проводится благоустройство - будут проложены дорожки и высажены деревья.



[подробности здесь](#)

Цена: 56 350 000 ₽

Юлия +7 (968) 193-21-19



Двухэтажный дом

Санкт-Петербург, Выборгский, Шувалово-Озерки, Большая Озерная, 65

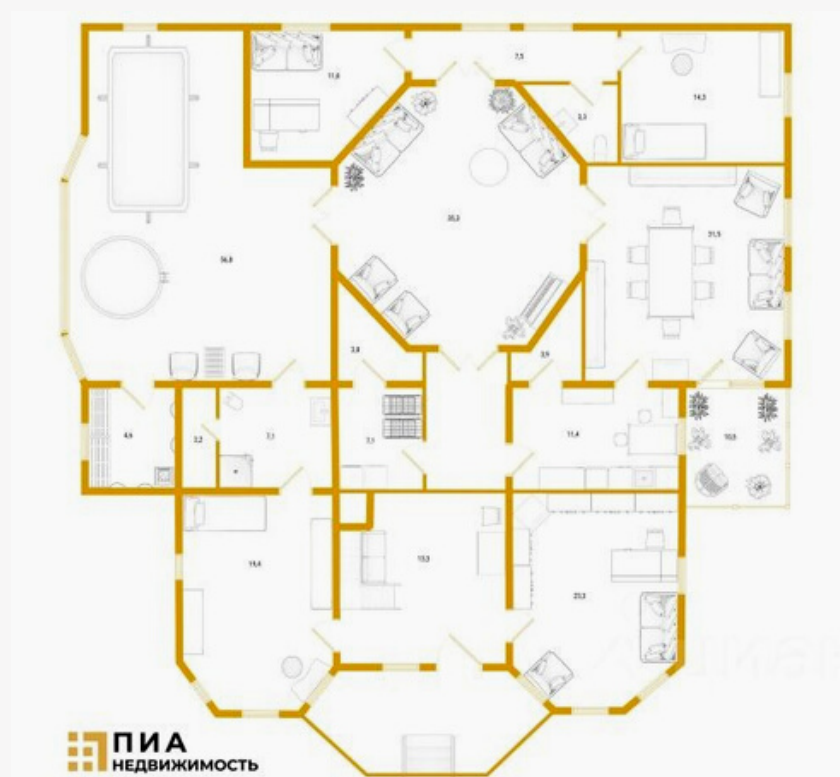
– общая площадь 358 кв м
– двухэтажный особняк в колониальном стиле, расположенный на берегу Среднего Суздальского озера.

- столовая с камином
- кабинет (библиотека)
- четыре спальни, комната отдыха
- бассейн 4х15, сауна
- зимний сад и гостиная с прозрачным потолком-куполом

Расположение выгодно отличает усадьбу от похожих вариантов, которые в большинстве своём находятся за пределами КАД, и позволит наслаждаться своим уголком природы, не отрываясь от цивилизации.

Цена: 87 000 000 ₽

Юлия +7 (968) 193-21-19



[подробности здесь](#)



Двухэтажный дом

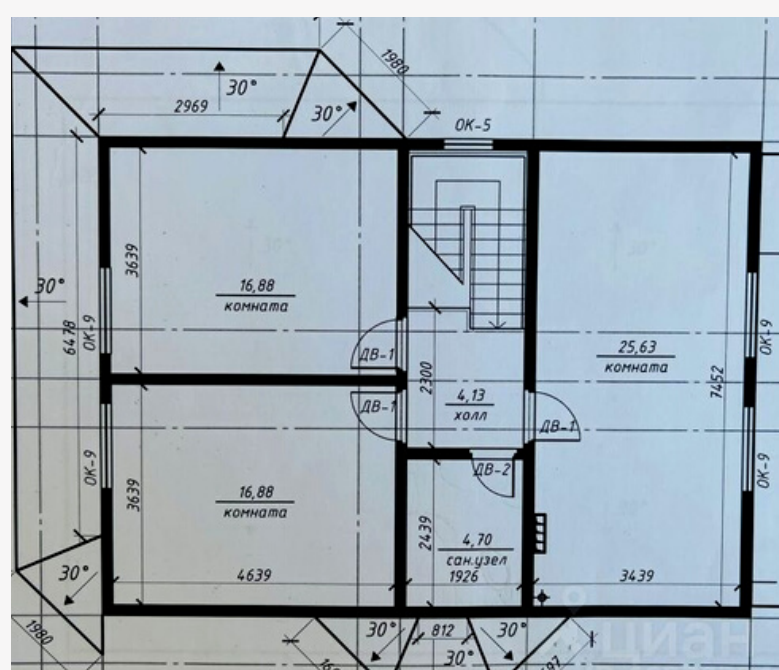
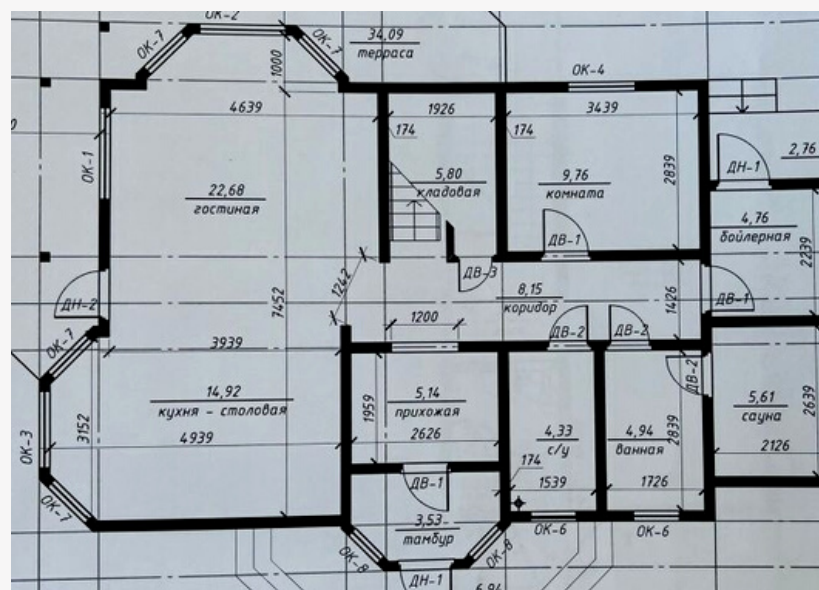
Ленинградская область, Всеволожский район, Куйвозовское с/пос, Лесное ТСН

- общая площадь 171,5 кв м
- кухня-столовая
- гостиная с камином
- кабинет
- летняя веранда с панорамными окнами
- три просторные и светлые спальни
- в банном комплексе площадью 50 кв м обустроена комната для отдыха

Помимо дома на территории участка располагаются банный комплекс, гараж, беседка с мангалом, грядки, фруктовые деревья и цветы, а также достаточно свободного места.

ТСН Лесное находится на севере

Ленинградской области, поэтому окружён большим количеством лесов и озёр.



[подробности здесь](#)

Цена: 34 070 000 ₽

Юлия +7 (968) 193-21-19



ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА КВАРТИРЫ ПЕРЕД ПРОДАЖЕЙ.



ОПЕРАЦИОННЫЙ ДИРЕКТОР
МАРГО ДРАТВИНСКИ

Зачем мы делаем юридическую проверку перед продажей квартиры?

Когда к нам обращаются клиенты, чтобы продать свою квартиру, у них часто вызывает удивление запрос документов для юридической проверки: «Зачем? Да мне пять агентов с Авито звонили, предлагали свои услуги, никто документов и не думал смотреть». А нам важно.

Важно убедиться, что от лица нашего агентства продается юридически «чистая» квартира.

Мы дорожим своей репутацией, предоставляем для покупателей развернутую юридическую экспертизу и все сопутствующие документы на авансе.

Наша задача – продать объект без «последствий» и длительных судебных разбирательств в будущем.

ЧТО МЫ ПРОВЕРЯЕМ:

- что в квартире тайно не использовался материнский капитал без выделения долей;
- что нет арестов и дополнительных ограничений на реализацию квартиры;
- что дом не признан аварийным;
- что по договору все взаиморасчеты произведены и есть доказательство оплаты;
- что при приватизации не были нарушены чьи-то права и сделку в будущем можно будет оспорить и другие важные параметры.

Часто мы сталкиваемся с тем, что сами собственники, к сожалению, не знают о юридических нюансах своей квартиры.

“
Наша задача -
продать объект без
«последствий» и
длительных
судебных
разбирательств в
будущем.
”

КВАРТИРНЫЙ ДАЙДЖЕСТ.

По любым вопросам вас проконсультируют наши сотрудники.

1-комнатная квартира

ЖК «Две столицы»

Санкт-Петербург, Московский,

Среднерогатская, 20

– общая площадь 41 кв м

– Кухня 12 кв.м.

– лоджия 3,5 кв м

– Комната 17,1 кв м

– с/у раздельный

В центр города от дома можно доехать за

45 минут. В двух минутах ходьбы

остановка автобусов и трамваев.

Выезд на КАД по Московскому шоссе

находится в 3 км. В 10 км можно выехать

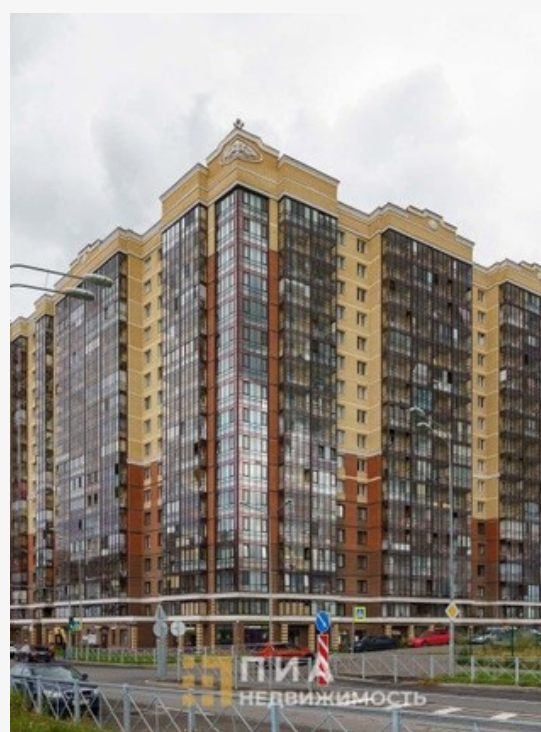
на ЗСД.

Цена: 8 390 000 ₽

Юлия +7 (968) 193-21-19



[подробности здесь](#)



КВАРТИРНЫЙ ДАЙДЖЕСТ.

По любым вопросам вас проконсультируют наши сотрудники.

1-комнатная квартира

ЖК «Ленинградская симфония»

Санкт-Петербург, Приморский,

Лыжный переулок, 4к1

– общая площадь 44,3 кв м

– просторная кухня-гостиная

– отдельная спальная комната

– выполнен качественный ремонт в

светлых тонах

– консьерж служба и круглосуточная

система видеонаблюдения

ЖК находится в уже развитом

Приморском районе, где есть все

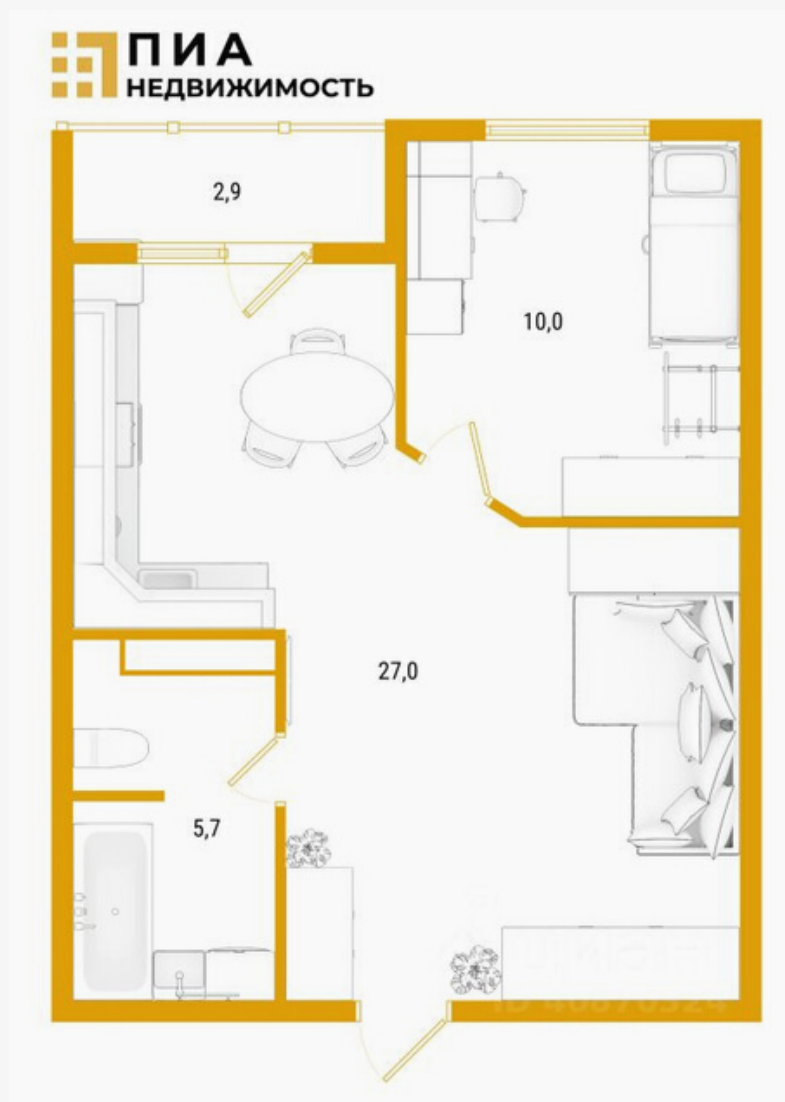
необходимое для комфортной жизни:

магазины, пекарни, банкоматы, салоны

красоты, аптеки и многое другое.

Цена: 10 350 000 ₽

Юлия +7 (968) 193-21-19



[подробности здесь](#)



КВАРТИРНЫЙ ДАЙДЖЕСТ.

По любым вопросам вас проконсультируют наши сотрудники.

1-комнатная квартира

ЖК «Четыре горизонта»

Санкт-Петербург, Красногвардейский,
Большая Охта, Пискаревский проспект, 1

– общая площадь 50 кв м

– Кухня 15,2 кв м с видом на сад «Нева»

– в квартире выполнен качественный
дизайнерский ремонт, с мебелью и
техникой

– Комната 17,1 кв м с видом на объект
культурного наследия – водонапорную
башню "Охтинская"

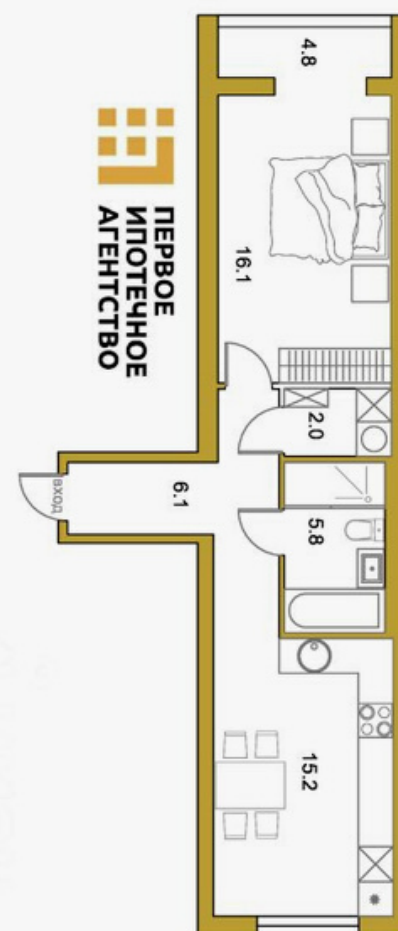
Комплекс бизнес-класса от компании RBI.

Дом оснащен полной системой

безопасности, закрытая территория,

охрана, благородная входная группа.

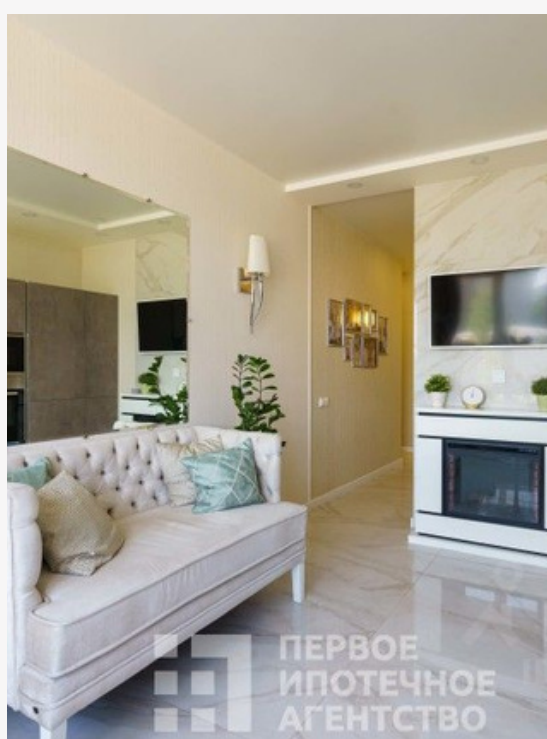
Двор без машин.



[подробности здесь](#)

Цена: 23 000 000 ₽

Юлия +7 (968) 193-21-19



СТАТИСТИКА НА 01.08 В СРАВНЕНИИ С 01.07

По рекламным предложениям

Вторичка. Центр:

+0,2% по общему количеству предложений

+4,2% 1ККВ

+2,3% 2ККВ

Новостройки. Центр:

+1,3% по общему количеству предложений -4,8%

1ККВ

-1,1% 2ККВ

Вторичка. Спальные:

+5,1% по общему количеству предложений

+6,8% 1ККВ

+4,4% 2ККВ

Новостройки. Спальные:

-1,1% по общему кол-ву предложений

-0,6% 1ККВ

-2,6% 2ККВ

По стоимости

Центральные р-ны:

до 6млн + 8%

6-11 млн +7%

11-30млн -0,8%

от 30 млн -2,4%

Спальные р-ны:

до 6 млн +6%

6-11 млн -1%

11-30млн -0,5%

от 30 млн +8,7%

По аренде

по разным сегментам

-19 -23%.

Статистика по спросу

рост звонков (по сравнению с предыдущей неделей)



НАЛОГОВАЯ ШКОЛА

ЛОВУШКИ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ И ПРОДАВЦОВ. СТОИТ ЛИ ПОКУПАТЬ СЕЙЧАС? ГЛАВНЫЕ ОШИБКИ ИНВЕСТОРА

ЛАКСИМ ЕЛЬЦОВ



10.08.2022

ВАДИМ БАРАНЧА



11:00 по МСК



[регистрация на эфир](#)
[по ссылке](#)

Кто-то покупает, кто-то продаёт.

Но и те, и другие переживают и не понимают, что дальше будет с рынком недвижимости.

Для инвесторов тоже наступили времена неопределённости.

Чтобы понять, что делать дальше, нужно разобраться, что происходит сейчас.

Именно поэтому Вадим Баранча и Максим Ельцов решили провести совместный эфир на тему: «Ловушки для покупателей и продавцов. Стоит ли покупать сейчас? Главные ошибки инвестора».

Налоговый адвокат и генеральный директор ПИА Недвижимость обсудят самые актуальные вопросы наших дней:

1. Что происходит на рынке недвижимости.
2. Инвестиционные возможности и перспективы – есть ли они?
3. Ошибки и ловушки покупателей и продавцов с учетом новых реалий рынка.
4. Самые распространенные налоговые ошибки покупателей, продавцов и инвесторов.

