



ОФИЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ
РАССЫЛКА ПЕРВОГО ИПОТЕЧНОГО
АГЕНТСТВА

САМОЕ ВАЖНОЕ. АВГУСТ-СЕНТЯБРЬ

Итоги месяца от Максима Ельцова,
генерального директора

Новости ипотеки от Ольги Лариной

Флиппинг. Разбор кейсов с
Ольгой Ильюшкиной

Законы, вступившие в силу с
комментариями Максима Ельцова

ИТОГИ МЕСЯЦА. АВГУСТ. ЖИЛЬЕ.

Спрос.

В конце июля мы ждали постепенного восстановления рынка и улучшения собственных результатов. Ожидания подтвердились, но не полностью. Первые три недели августа не внушили оптимизма. Звонки по объектам на минимуме.

Ещё хуже – с конверсией в просмотры и сделки. Ещё и конверсия лид – договор на продажу квартир была хуже некуда. Но в последнюю неделю августа количество звонков по объектам выросло на 80%, просмотры возросли в 3–4 раза. И это в тот момент, когда перед первым сентября рынок всегда затихал. Из интересного – стали уходить квартиры, на которые с марта не было особого спроса и они стояли без изменения цены. Видимо, на рынок вернулись новые покупатели, не из числа тех, кто постоянно смотрел квартиры и ждал скидок.



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПИА
МАКСИМ ЕЛЬЦОВ

Из менее оптимистичного: фундаментальных поводов для роста спроса в ближайшие несколько месяцев нет (если только не закончится СВО и не нормализуется внешнеполитическая обстановка, что маловероятно). Все возможные факторы, стимулирующие спрос (снижение ключевой ставки, господдержка, субсидирование ставок, скидки) уже использовали. Если обойдёмся без новых катаклизмов, то спрос будет расти от месяца к месяцу. Поможет снижение цен и принятие того, что новая реальность надолго, а решать квартирный вопрос надо.

Предложение.

Из плохого: предложение продолжает расти.
Из хорошего: не такими большими темпами, как в предыдущие месяцы. В спальных районах квартир выставлено на 4,3% больше по сравнению с июлем. Надеюсь, можно говорить, что предложение в какой-то степени стабилизировалось. Не вижу причин для новых массовых выбросов объектов.

Выдача ипотеки				
За июль 2022		За 7 мес. 2022		
Рынок		Количество (тыс. кредитов)		Объем (млрд руб.)
Первичный		~34	+21%	~195 +78%
Вторичный		~56	-54%	~157 -51%
Всего		~90	-40%	~352 -19%
Источники: Банк России, Frank RG, оценки и расчеты ДОМ.РФ				
➤ ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ				

Цены.Официально практически не поменялись (читайте, пожалуйста, мой пост-методичку по ценообразованию, чтобы понимать, о каких ценах идет речь). Например, БН показывает снижение на вторичке на 0,07% за август и аж + 15% по сравнению с началом года. А вот реальные цены сделок и минимальные цены в рекламе плавно снижаются. Экспертно – минус 5–10% за последние 3 месяца.

[ПОСТ-МЕТОДИЧКА ЗДЕСЬ](#)

“
Если обойдёмся без
новых катаклизмов,
то спрос будет расти
от месяца к месяцу.

”

Ипотека. Особого внимания по-прежнему заслуживает ситуация на ипотечном рынке (см таблицу). К июлю прошлого года спад на вторичке больше на 50% и по количеству сделок, и по объему выданной ипотеки. Одновременно +21% в штуках и +78% по объёму на первичном рынке. Дисбаланс. И с трудом представляю, куда дальше.

Понятно, что рост цен из-за господдержки, понятно, что субсидированная ипотека. Как выходить-то из этой ситуации? Или первичка придёт по цене к вторичке, или вторичка дорастёт... Вам какой вариант кажется реалистичным? Еще больше делюсь ситуацией на рынке и своими наблюдениями на личной странице.



[ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ](#)



НОВОСТИ ИПОТЕКИ С ОЛЬГОЙ ЛАРИНОЙ

Банки увеличивают показатели выдачи ипотеки, как по базовым программам, так и по льготным. В августе показатели Сбера по выдаче ипотеки в Санкт-Петербурге приблизились к показателям февраля 2022.

Важную роль берут на себя сами банки, разрабатывают новые программы и улучшают имеющиеся.

- **ВТБ** распространил льготную ипотеку на строительство частных домов и разрешил по IT-ипотеке уступку от физического лица.
- **Росбанк** ввел программу кредитования под залог апартаментов.
- **Сбер** снизил первоначальный взнос по программе без подтверждения дохода с 20% до 15% (вторичка и новостройки), ввел отчёт об оценке без фото и осмотра, улучшил функционал поиска загородной недвижимости, увеличил дисконт на ставку по ипотеке при онлайн-бронировании квартиры на Домклик.
- **Абсолют банк** начал выдавать ипотечные кредиты на покупку недвижимости с муниципальных торгов, клиенты могут приобрести квартиру, апартаменты, коммерческую недвижимость и машино-места.
- **СМП банк** снизил первоначальный взнос по вторичке до 15% под ставку 9% годовых.
- **Газпромбанк** запустил скидку к ставке за быструю сделку.
- **Уралсиб** увеличил максимальную сумму по ипотеке с господдержкой до 15 млн.

Все также повышается спрос на новостройки по программам субсидированной ипотеки, ключевую роль для покупателей недвижимости играет комфортный ежемесячный платеж, и застройщики активнее разрабатывают программы совместно с банками.

КЕЙСЫ ПО ВЫКУПУ И ФЛИППИНГУ ОТ ОЛЬГИ ИЛЮШКИНОЙ.

КЕЙС №1. ВЫКУП.



К нам пришли клиенты с запросом: продать старую однокомнатную квартиру и пойти на расширение, приобретя двухкомнатную в новостройке.

Дано: однокомнатная квартира на улице Подвойского (м.Дыбенко/Большевики), в которой живут муж с женой и их сын дошкольного возраста.

Квартира нуждалась в ремонте. На момент сделки только в одной комнате был косметический ремонт, совсем не было межкомнатных дверей, ламинат в плохом состоянии, санузел полностью под ремонт, частично отсутствовала плитка.

“

Задача: продать старую однокомнатную квартиру и пойти на расширение, приобретя двухкомнатную в новостройке.

”

Цель: покупка квартиры в новостройке на расширение, чтобы было две комнаты и небольшая кухня – гостиная.

Рассматривали с клиентами очень много локаций, практически весь город, но в итоге остановились на локации намыв на Васильевском острове, там, где сейчас идёт активная стройка. Финский залив – достаточно перспективное место и для инвестиционного вложения, и для проживания. Рассматривали несколько застройщиков: ЛСР ЖК «Морская набережная»; Аквилон и их объект «Аквилон ZALIVE» и GloraX City Василеостровский.

Остановились на GloraX City, цена квартиры была 14 160 000₽, но по субсидированной ставке стоимость увеличилась до 15 500 000₽.

Квартира с видовыми характеристиками на Финский залив и на Лахту.

Клиенты загорелись: им понравилась и локация, и ЖК, и сама квартира. Но был нюанс – первый взнос у клиентов должен быть с продажи своей однокомнатной квартиры на Подвойского, которую они еще не выставляли в продажу.

Продажа квартиры – это длительное занятие, занимает от одного до двух месяцев, соответственно, никто из застройщиков не фиксирует квартиру на такие сроки, особенно вместе со стоимостью.

По конкретному ЖК таких программ, как трейд-ин и выкуп не было, свою же квартиру клиенты в продажу еще не выставили. Было ощущение, что мы пролетаем.

Клиентам принципиально нужна была субсидированная ставка 0,01%. У конкретного застройщика по данному ЖК такая ставка была только в Сбербанке на весь срок. Поэтому было принято решение внести платную ипотечную бронь на две недели в размере 50 000₽.



“
**Было ощущение, что мы
пролетаем.**
”

В первую очередь мы получили одобрение по ипотеке, чтобы точно знать, что мы попадаем под субсидированную ставку.

Мы одобрились буквально за один день, поставили ипотечную бронь на две недели, оценили квартиру под программу «Выкуп», которая есть у нас в агентстве.

Клиент согласился по стоимости с выкупным предложением, и в течение четырех дней мы вышли на сделку по выкупу их квартиры. Сделка была с электронной регистрацией Сбербанка и прошла очень быстро. Так же быстро клиенты получили деньги и мы оперативно вышли на сделку по покупке GloraX в Сбербанке с электронной регистрацией!

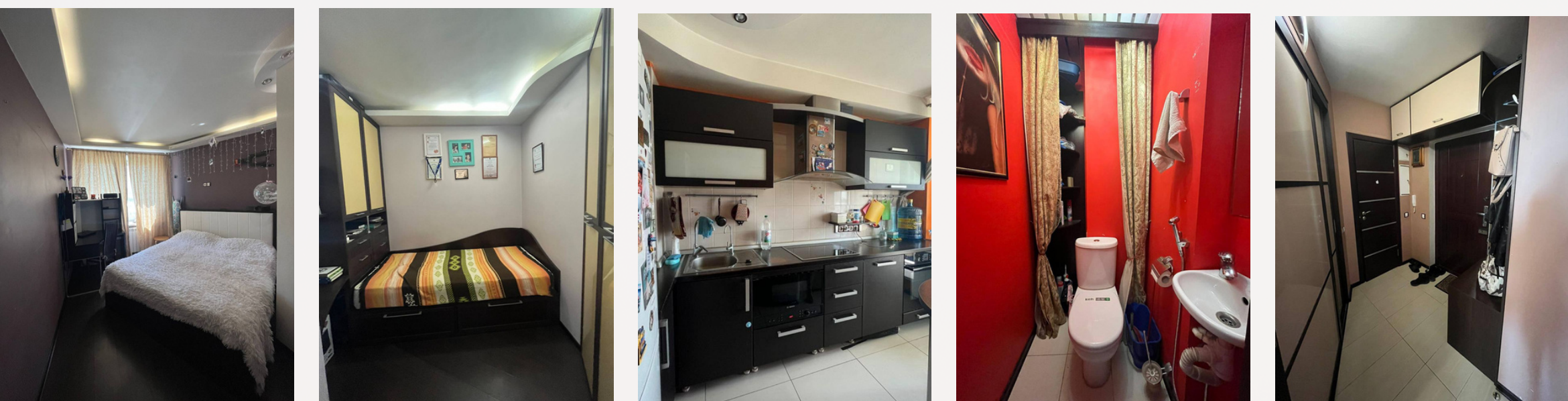
Вот такой кейс.

Итоги: в рамках ипотечной брони, которая есть у любого застройщика, мы провернули одобрение, выкуп квартиры и получение денег клиентами от проданной квартиры. Эти деньги пошли на первый взнос при покупке квартиры у застройщика.

КЕЙС №2.ФЛИППИНГ.

**Флиппинг — инвестиционная стратегия,
предполагающая покупку ликвидной
недвижимости и быструю ее
перепродажу.**

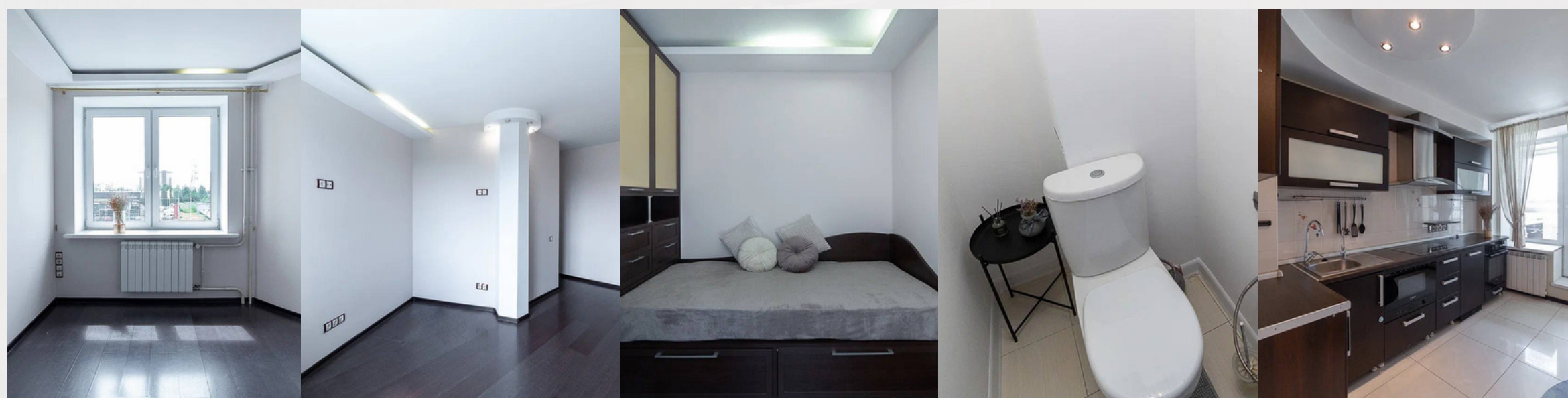
ДО



**Адрес: Хасанская 2к1
Купили: 6 700 000₽
Ремонт, хоумстейджинг,
клининг: 185 000₽
Расходы по сделке покупки и
продажи с КУ: 36 400₽
Продали: 7 600 000₽
Цикл сделки с момента
покупки и продажи: 40 дней**

**Комиссия агенству: 210 000₽
Итого вложенные средства:
7 131 400₽
Чистая прибыль: 486 600₽
Доходность инвестора
за 40 дней: 7%
Доходность инвестора
годовых: 63,8%**

ПОСЛЕ



КЕЙС №3. ФЛИППИНГ.

Нужно хорошо знать, как формируется рынок. Потому что 90 % успеха проекта по флиппингу зависит от правильной оценки объекта.

ДО



Адрес: Кудрово, Столичная 1
Купили: 6 600 000₽
Ремонт: 355 688₽
Хоумстейджинг: ≈ 5000₽
Расходы по сделке покупки и продажи с КУ: 23 686₽
Комиссия агентству: 210 000₽
Продали: 8 200 000₽

Цикл сделки с момента покупки и продажи: 39 дней
Итого вложенные средства инвестора: 7 544 374₽
Чистая прибыль: 655 626₽
Доходность инвестора за 39 дней: 9%
Доходность инвестора в годовых: 84,2%

ПОСЛЕ



ЗАКОНЫ, ВСТУПАЮЩИЕ В СИЛУ В СЕНТЯБРЕ.

КОММЕНТАРИИ МАКСИМА ЕЛЬЦОВА



- Закон о поправках в закон «О рекламе».

Согласно ему всю рекламу в Рунете нужно будет маркировать. Новые правила касаются всех форматов digital-рекламы и затрагивают всех участников рынка: от рекламодателя до рекламной системы.

Максим Ельцов:

«Одна из главных тем сентября – это вступление в силу поправок в закон о рекламе.

Это такое тихое, даже незаметное событие, которое, по моему ощущению, таит в себе наибольшее количество изменений и даже угроз для бизнеса и других участников рынка.

Если совсем кратко, то государство решило кардинальным образом, внося очередной пакет поправок в закон о рекламе монополизировать рынок интернет-рекламы. Погружаясь в вопрос о том, как это будет действовать, не покидает чувство тревоги, потому что совершенно непонятно, как он будет трактоваться, как будет действовать закон. Где и кто будут проводить эту тонкую грань между объявлением и рекламой? Дойти может вплоть до того, что частные продавцы недвижимости не будут иметь права рекламировать свои собственные объекты, соответственно, теоретически не будут иметь права даже своё объявление подавать. Монополизация рынка, создание единого оператора рынка интернет-рекламы просто моментально ломает все сложившиеся, уже успешно работающие связи на рынке. Абсолютно все участники рынка будут вынуждены под этот закон подстраиваться. Мне не нравится история со штрафами и что закон уже практически действует в тестовом режиме, при этом остается совершенно непонятным, как он должен работать; кто, в каком объёме и какие сведения должен подавать в Роскомнадзор? Пока складывается нехорошее ощущение, что любой «чих» про рекламу (это и продакт-плейсмент, и вскользь произнесенное название какого-то товара в рекламе, и даже моё упоминание в чатах информации о наших товарах и услугах) тоже может трактоваться, как реклама и должно соответственным образом маркироваться в Роскомнадзоре.

ЗАКОНЫ, ВСТУПАЮЩИЕ В СИЛУ В СЕНТЯБРЕ.

КОММЕНТАРИИ МАКСИМА ЕЛЬЦОВА

- Оплата имущества в многоэтажке.

Вступает в силу постановление правительства, согласно которому изменится порядок определения размера платы за коммунальные ресурсы, потребляемые при использовании и содержании общего имущества в многоквартирном доме.

Максим Ельцов:

«Тема реформ в коммунальном хозяйстве и в общем управлении домов всегда была очень болезненной.

И обязательно нужно отметить, что любые изменения будут вызывать острую реакцию.

В части изменения оплаты коммунальных услуг в многоквартирных домах в первую очередь настораживает, что окончательный расчет будет производиться только в конце года, и складывается ощущение (опираясь, в том числе, на экспертов, которые комментируют подобные нововведения), что управляющие компании теперь в меньшей степени будут заинтересованы в экономии ресурсов. Жильцы, по сути, уже постфактум будут узнавать о том, что им придётся доплачивать за протекавшую воду в подвале, к которому они даже не имели доступа; за безумные траты электроэнергии и прочие расходы.

Выходит, что ответственность управляющей компании по экономии ресурсов перекладывается на самих жильцов, что довольно нелогично.

- Выбор управляющих компаний.

Вступает в силу закон, согласно которому управляющую компанию жильцы многоэтажек смогут выбрать, собрав большинство голосов собственников квартир.

Максим Ельцов:

Ну, и в эту же тему – вопрос смены порядка выбора управляющей компании.

Здесь, опять же, как не поверни, все равно будут недовольны. Если по предыдущей схеме можно было набрать всего лишь 25 голосов от дома за смену управляющей компании и насильственно её сменить, подтасовав результаты, то теперь те управляющие компании, которые уже захватили территорию, захватили конкретные дома – сдвигаться с мёртвой точки будут ещё более сложно».

ЗАКОНЫ, ВСТУПАЮЩИЕ В СИЛУ В СЕНТЯБРЕ.

КОММЕНТАРИИ МАКСИМА ЕЛЬЦОВА

- Запрет на микродоли

С 1 сентября вступает в силу федеральный закон, запрещающий договоры и сделки, в результате которых в жилом помещении возникают доли общей площадью менее 6 кв м.

Максим Ельцов:

Думаю, что это позитивные изменения.

Это, конечно, полностью не решит проблему историй с чёрными риэлторами и шантажом, когда в квартиру въезжает человек, владеющий микродолей. Но порог входа и стоимость запуска всей этой схемы, конечно, заметно увеличивается.

Есть надежда, что после этого нововведения конфликтных ситуаций с долями, с враждебным давлением, вторжением в квартиру через микродоли будет меньше.



<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.

Динамика предложения на открытом рынке на 01.09 в сравнении с 01.08

По рекламным предложениям

Вторичка. Центр:

+2,7% по общему количеству предложений

+0,8% 1ккв

+1,9% 2ккв

Новостройки. Центр:

+2,3% по общему количеству предложений

+8,8% 1ккв

+2,3% 2ккв

Вторичка. Спальные:

+4,3% по общему количеству предложений

+3,7% 1ккв

+5,2% 2ккв

Новостройки. Спальные:

-4,5% по общему кол-ву предложений

-3,8% 1ккв

-7,6% 2ккв

По стоимости

Центральные р-ны:

до 6млн +4%

6-11 млн +2%

11-30млн +3%

от 30 млн +2%

Спальные р-ны:

до 6 млн -2%

6-11 млн -1%

11-30млн +0,2%

от 30 млн +7%

По аренде

по всем сегментам: -26,7%.