



ПИА НЕДВИЖИМОСТЬ

ОФИЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ
РАССЫЛКА ПЕРВОГО ИПОТЕЧНОГО
АГЕНТСТВА

САМОЕ ВАЖНОЕ. ОКТАБРЬ-НОЯБРЬ

Слово Максима Ельцова, генерального
директора

Проект «Квартиры ниже рынка»

Аналитика от Елены Гузеевой

Новости ипотеки от Ольги Лариной

Динамика предложения на открытом
рынке

СЛОВО ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

В октябрь и начало ноября вместились такое количество событий, что, кажется, полгода прошло.

Предложение.

Констатируем: всплеска предложения не произошло. Все, кто хотел что-то продать, похоже, уже выставили свои объекты в продажу. Прирост предложения в спальных районах в октябре составил 2,7%. Это против +4,8% в сентябре, причем, львиная доля роста пришлась на последнюю неделю сентября. Опасение вызывает резкий прирост арендного предложения.

Об этом ниже.

Интересно взглянуть на динамику предложения в ценовом разрезе. Объекты ценой до 6 млн руб. – снижение в октябре на 0,8% (против прироста в сентябре на 8,9%), объектов ценой 6–11 млн руб убавилось на 2,3% (против + 9,1% в сентябре).



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПИА
МАКСИМ ЕЛЬЦОВ

[продолжение >>](#)

Предложение в бизнес-классе и элитной недвижимости снижается второй месяц подряд: октябрь минус 6,5% (сентябрь минус 4,9%). Дорогие ликвидные варианты или проданы, или сняты с продажи. Единственный сегмент, где и в октябре сохранился прирост предложения (он и вытянул общую статистику вверх) – это квартиры с ценой 11–30 млн руб., их стало больше на 2% (это отчасти компенсация более медленного роста в сентябре – «всего» плюс 3,4%).

Ипотека.

Пришла сентябрьская статистика. Она важна не для оценки динамики, а как максимальный показатель за последние месяцы, от которых цифры выдачи пойдут вниз. Итак: в СПб выдано 4686 кредитов –31% к сентябрю 2021 (из них первичка 2209 шт, спад –14%; вторичка 2477 шт –спад 41%).

В денежном выражении: выдано 28,8 млрд руб. или минус 6% (из них первичка – 15692 млн руб. +28%; 13092 млн руб. –29%).

В октябре видим снижение выдачи, ноябрь тоже не порадует ростом.

Причины подробнее разобраны в телеграм-канале «Блог Максима Ельцова», присоединяйтесь.

“
Убеждаемся, что
старые добрые
алгоритмы оценки
и принятия
решений
перестали
работать.”

Кратко: помимо мобилизации – повышение ставок банками, вынужденные действия ЦБ, направленные на снижение рисков.

В очередной раз убеждаемся, что старые добрые алгоритмы оценки и принятия решений перестали работать. Совсем. Приходит заявка на выкуп квартиры с ремонтом на Планерной. Конкуренты без ремонта стоят по 7 млн руб., с ремонтом нет ничего дешевле 7,5 млн руб.

Первый прогноз цены продажи наших аналитиков – 6,9 млн. После уточнения и погружения в звонки и цены реальных сделок понимаем, что дороже 6,3 млн ее не продать. И то не факт. И 40 (!) конкурентных предложений в этом же доме. Как вы думаете, много ли проходит сделок при таком разрыве ожиданий продавцов и реальной картины?



[подписывайтесь](#)
на тг-канал
«Блог Максима Ельцова»

“

**После каждого
нервного
потрясения
ожидания
покупателей и
продавцов снова
разъезжаются.**

”

ИТОГО: после каждого нервного потрясения (пандемия, СВО, мобилизация) ожидания покупателей и продавцов снова разъезжаются. Продавцы смотрят на рекламные цены, думают, что скидки в 10–15% к рекламным ценам достаточно. Покупатели с учетом высокой ставки и общей обстановки ожидают совсем иных предложений.

Рынок аренды переживает драматический приток предложения. В сентябре +30%. За октябрь прирост еще 45%. Причины: сезонное снижение спроса, СВО и нокаутрующий удар в виде частичной мобилизации. Дополнительно предположу, что уехавшие из-за мобилизации собственники предпочли не продавать, а сдать квартиры.

Тут буквально вопрос на засыпку: кода будет понятно, что сдать будет сложно, а цены сильно снизились, окажутся ли эти квартиры в продаже?

ИЗ ХОРОШЕГО: звонки и просмотры по объектам есть. Во всех сегментах. Но сделки идут по нижней границе предложения и ниже. Хоть какая-то стабильность и опора для принятия решений.

Итоги первой недели ноября. Новый этап стабилизации?

Предложение на вторичном рынке плавно снижается. В спальных районах минус 0,8% за прошедшую неделю. Хотя наши аналитики и допускают, что это эффект длинных выходных (просто с рекламы «слетело» какое-то количество объектов), возможно, выходим на очередное плато.

Из интересного: и в центре, и в спальных районах наиболее заметно снизилось число объектов, ценой до 11 млн руб.

И одновременно выросло число объектов от 30 млн руб.
(центр плюс 0,5%, спальные плюс 1,1%)

Спрос и цены.

Начнем с занимательной статистики от БН за октябрь.

Средняя цена на вторичном рынке составила 197 328 руб./кв.м. (-0,59% к прошлому месяцу), рост цены с начала года 14%.

На первичном рынке средняя цена – 218 584 руб./кв.м. (+2,37% к прошлому месяцу), рост цены с начала года +17%, динамика цены к октябрю прошлого года +20%.

Кстати, отрыв средней цены первичного рынка от вторички не такой большой. Все-таки, в отдельных объектах ощущается на все 20-30%, да?

На вторичке третий месяц подряд статистика отрицательная.

Наконец-то, хоть снижение и символическое.

Так что, по «официальным рекламным ценам» мы очень далеко от начала года.

В ценах реальных сделок – где-то рядом.

Число звонков по объектам на вторичном рынке за неделю немного просело. **Зато конверсия в сделки начала улучшаться.** Количество авансов за прошедшую неделю радует.

С одной стороны, некоторым типам квартир и целым жилым комплексам для продажи не помогает снижение цены «ниже плинтуса». Даже 20% скидки к мартовским ценам реальных сделок (не рекламным) не помогает. В то же время, проснулся интерес к квартирам, которые стояли без движения несколько месяцев. Чем-то напоминает фазу рынка в августе-сентябре, тогда тоже начали покупать объекты, попавшие в категорию неликвидных. Неужели окончание режима «музея» (смотрят, но не покупают)?

По статистике продаж новостроек пока ничего определенного не скажу, факторы те же. Не думаю, что статистика за октябрь и ноябрь будет хорошей. Рост цен к сентябрю вообще странно выглядит, но надо понимать, что в него заложено удорожание под все еще живую субсидированную ипотеку и он не учитывает реальных цен сделок. Рынок аренды приходит в себя. Ну, точнее, как приходит: приток предложения замедляется (плюс 0,8 – 3,6% прироста по разным сегментам), теперь рынок будет мучительно переваривать всплеск предложения сентября-октября, с неизбежным снижением арендных ставок и увеличением срока простоя. Скоро «сенсационные» новости о проседании аренды появится в информационном поле.

Из общих наблюдений: наш рынок недвижимости, конечно, уникальная штука.

В любой развитой стране мира при такой статистике (рост ставок, снижение доходов населения и вообще всех основных макроэкономических показателей), цены давно должны были просесть на десятки процентов.

Но что делать с деньгами от продажи? Бежать-то особо некуда.

Золото, валюта, фондовый рынок, депозиты? Получается, что участники рынка не ищут способа заработать. Речь идет о том, чтобы сберечь или хотя бы минимизировать потери.

И эта безальтернативность делает рынок недвижимости вполне себе устойчивым.

В подтверждение этой гипотезы – **устойчивый рост запросов** от инвесторов на квартиры, торговую недвижимость и т.д.

Как только цены достигают ожидаемого уровня дисконта – сделки идут.

Итого: ждем статистики по рынку новостроек, смотрим на развитие ситуации с субсидированной и траншевой ипотекой. Интересные разговоры начались про субсидирование ипотеки на вторичном рынке. Следим за уровнем предложения. Если оно будет снижаться, то в сочетании с сезонным ростом активности (если он будет) можно ожидать роста числа сделок и хоть какой-то стабилизации/определенности с ценами.

“

**Безальтернативность делает рынок
недвижимости вполне себе
устойчивым.**

”



АНАЛИТИКА СЕНТЯБРЯ С ЕЛЕНОЙ ГУЗЕЕВОЙ.

Первая неделя ноября показала снижение количества предложений во всех сегментах рынка недвижимости (как первичной, так и вторичной).

Центральные районы: на вторичном рынке количество предложений снизилось на -1,8%, на первичном на -0,6%; если смотреть в разрезе типов квартир – по 1ккв предложений стало меньше, чем по 2ккв.

Спальные районы: количество предложений в новостройках снизилось на -4% (из них на -4,9% стало меньше предложений по продаже 1ккв, на -3,2% по продаже 2ккв); предложений на вторичном рынке уменьшилось на -0,8%, если смотреть в разбивке по типам квартир уменьшение произошло равномерно – 0,7% по 1ккв, и -0,7% по 2ккв.

Это может свидетельствовать о том, что продавцы зафиксировали тенденцию к снижению цен и не торопятся выходить на рынок с новыми предложениями.

При этом в структуре предложений на вторичном рынке произошло увеличение доли предложений «от собственника», составив 11,4% (по состоянию на 09.10. этот показатель был 10,6%).

В разрезе ценовых сегментов предложений за прошлую неделю стоит отметить продолжение наметившейся в октябре тенденции снижения количества предложений по продаже квартир в сегменте от 6 до 11 млн руб.: в центральных районах на -3%, в спальных – на -4,8%. Также произошло снижение предложений по продаже квартир стоимостью менее 6 млн. – в центральных районах на -1,2%, в спальных – на -2%.

А вот в сегменте квартир стоимостью свыше 30 млн за прошлую неделю по городу наблюдается прирост предложений: в центральных районах он составил +0,5%, в спальных – +1,1%.

Средние цены по Санкт-Петербургу на основе данных БН за октябрь составили:

- на вторичном рынке 197 328 руб./кв м (-0,59% к прошлому месяцу), рост цены с начала года +14%, динамика цены к октябрю прошлого года +14%;
- на первичном рынке 218 584 руб./кв м (+2,37% к прошлому месяцу), рост цены с начала года +17%, динамика цены к октябрю прошлого года +20%.

Интересные итоги за октябрь подвели аналитики Циана:

«В Санкт-Петербурге по итогам октября было продано почти 4% жилья с пометкой «срочно». Это в два раза больше аналогичного показателя за январь текущего года, сообщают эксперты Циан.Аналитики.

В среднем по стране доля срочных продаж также составила 4%. Значение начало расти в марте текущего года — после начала спецоперации.

Больше всего таких объявлений — в Ростове-на-Дону и Краснодаре.

В Москве показатель составляет 3,1% от общего объема. При этом стоимость недвижимости, которая продается в срочном порядке, на 3,7% ниже среднего значения по рынку.

Наибольшая разница зафиксирована в Краснодаре (-9,6%) и Екатеринбурге (-9,4%).

«Несмотря на срочную продажу, продавцы снижают цены незначительно, а средний срок экспозиции по таким объявлениям всего на 5 дней меньше, чем по рынку в целом», — отметила эксперт Циан.Аналитики Виктория Кирюхина»

Аренда. За прошедшую неделю количество предложений по аренде выросло по всем сегментам незначительно с +0,8% до +3,6%.

Мы продолжаем следить за развитием событий на рынке недвижимости и делиться с вами последними новостями.

Уважаемые клиенты и партнеры!

Спасибо, что вы с нами.

Продолжаем держать вас в курсе новостей и делиться актуальной информацией.

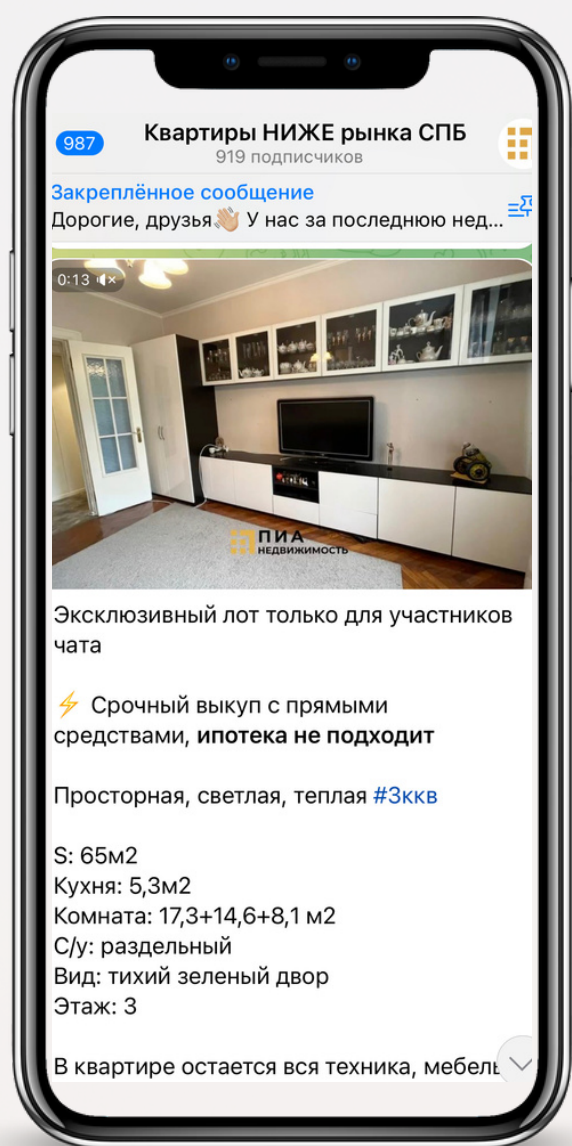
Чтобы не пропустить ничего важного, рекомендуем подписаться на наши социальные сети и telegram-каналы



«Квартиры ниже рынка»

«ПИА Партнер»

ТЕЛЕГРАМ-КАНАЛ «КВАРТИРЫ НИЖЕ РЫНКА»



Тг-канал

«Квартиры ниже рынка»

<https://t.me/piaonline>

На телеграм-канале мы представляем вашему вниманию самые интересные объекты по цене ниже рынка.

Найти объект и договориться с продавцом о дисконте – это лишь 1/10 от нашей работы.

Прежде, чем предлагать объект в тг-канале объект, мы:

- проводим первичный отбор объектов на предмет ликвидности;
- отдел аналитики проводит анализ рыночной стоимости объекта, анализ конкурентов для выявления актуальности объекта, уточняем, давно ли стоят в рекламе, готовы ли к торгу и на какую сумму. Все это дает нам возможность понять реальную стоимость объекта, который мы готовим к продаже;

- проводим анализ «юридической чистоты» объекта – проверяем документы основания, правомерность владения объектом собственниками, наличие банкротств и других факторов, которые могут привести к аннулированию сделки;
- осуществляем выезд на объект для фото- и видеофиксации объекта, анализ его состояния, локации, выявление плюсов и минусов, которые могут повлиять на сроки и стоимость продажи;
- согласовываем с продавцом итоговый дисконт, который применяется к стоимости объекта. Зачастую отрабатываем множество возражений.

И только после всех этих шагов мы готовим итоговое заключение – рекомендуем ли мы объект к покупке и по какой стоимости.

Подписывайтесь на наш канал, чтобы быть в курсе новостей и видеть лучшие объекты ниже рынка.

КОММЕНТАРИЙ ОЛЬГИ ЛАРИНОЙ, РУКОВОДИТЕЛЯ ОТДЕЛА ИПОТЕКИ



Новости ипотеки.

По итогам октября мы видим, что ключевая ставка остается на прежнем уровне – 7,5%.

Но в текущих реалиях, когда банки закладывают в свои риски и внешние, и внутренние факторы, размер ключевой ставки не берется за основу.

И, как следствие, мы видим повышение ставок на вторичном рынке ипотеки на 1–2 пп. в среднем.

Беря в расчет постепенное снижение цен на объекты вторичного рынка, спрос на ипотеку готового жилья, даже учитывая поднятие ставок, растет.

“

**Спрос на ипотеку готового жилья, даже
учитывая поднятие ставок, растет.**

”

Клиенты понимают, что можно сейчас приобрести отличные варианты по хорошей цене, а позже сделать рефинансирование и уйти под более низкую процентную ставку.

Можно наблюдать рост по ипотечным заявкам на загородные дома, с чеками от 25 млн рублей и выше.

Опять же, связываю это напрямую со снижением стоимости ликвидных объектов и готовности продавцов к торгу. Что касается ипотеки с господдержкой и семейной ипотеки, условия и ставки остаются без изменений. По субсидированным ставкам и ипотеки траншами, ЦБ продолжает изучать данные программы, обозначая высокие риски. Упростили программу льготной ипотеки для IT-специалистов.

Льготной ипотекой теперь могут воспользоваться все сотрудники аккредитованных IT-компаний, ранее компания должна была получать налоговые льготы. Уровень заработной платы не менее 120 тыс. рублей для городов-миллионников, и не менее 70 тыс. рублей для для других населенных пунктов. Возраст сотрудника увеличен до 50 лет.

Основное – после предоставления ипотеки банком, обязательно работать в IT – компании только в течение 5 лет. **Новые условия значительно повышают шансы сотрудников сферы IT воспользоваться льготной ипотекой.**

Динамика предложения на открытом рынке на 01.11 в сравнении с 01.10

По рекламным предложениям

Вторичка. Центр:
+1,6% по общему количеству предложений
+5,0% 1ккв
+3,9% 2ккв
Новостройки. Центр:
+2,9% по общему количеству предложений
+8,1% 1ккв
+2,9% 2ккв
Вторичка. Спальные:
+2,7% по общему количеству предложений
+1,6% 1ккв
+3,6% 2ккв
Новостройки. Спальные:
-3,5% по общему кол-ву предложений
-5,4% 1ккв
-0,5% 2ккв

По стоимости

Центральные р-ны:

до 6млн -4,6%
6-11 млн -0,2%
11-30млн +2,4%
от 30 млн +5,8%

Спальные р-ны:

до 6 млн -0,8%
6-11 млн -2,3%
11-30млн +2,0%
от 30 млн -6,5%

По аренде

по всем сегментам:
+45,2%.