



ОФИЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ РАССЫЛКА ПЕРВОГО ИПОТЕЧНОГО АГЕНТСТВА

САМОЕ ВАЖНОЕ. МАЙ - ИЮНЬ

комментарий Максима Ельцова,
генерального директора

комментарий Ольги Лариной,
руководителя отдела ипотеки

комментарий Дарьи Шарониной о работе CRM-
системы для клиентов

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

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПИА МАКСИМ ЕЛЬЦОВ:

Итоги мая. Рынок жилья.



Предложение растет. Спрос чуть оживился. Надежда на субсидированные ставки и рост объемов сделок. Предложение на вторичном рынке растет весь месяц. По данным ЦИАН, на конец мая в СПб выставлено 27 тыс. квартир на вторичном рынке. На начало апреля было 18 тыс. объектов.

Итого имеем плюс 50%. Конечно, надо учитывать активное снятие объектов с продажи в марте, но тенденция понятна. Спрос с конца марта до середины мая последовательно ослабевал. Вообще странно, что цены реальных сделок не так сильно снизились: пока «в среднем по больнице» это минус 10-15% к ценам февраля. Спасает инертность рынка. Падение числа сделок на первичном и вторичном рынке в апреле подтвердила статистика Росреестра.

В апреле текущего года по сравнению с апрелем 2021 года число заключенных ДДУ снизилось на 24%, число сделок на вторичке снизилось на 45% (7 тыс. сделок против 13 тыс. в прошлом году). И это только первая фаза падения. В мае цифры будут еще слабее, особенно на первичном рынке, поскольку значительная часть сделок апреля – это брони активного марта.

В общем, идем по графику.

Рынок переуступок уверенно движется к ценам вторичного рынка. В смысле снижается. Чем больше застройщик опирался в продажах на инвесторов, тем больше в его объектах предложений со скидками от дольщиков.

Смотрите подробнее в материале Марии Тирской из РБК [по ссылке](#). Предложение по аренде стабилизировалось.

Рынок нащупал равновесное положение. Снижение ключевой ставки до 11% привело к снижению ставок на вторичном рынке, уже есть реальные ставки 10,5%. Но, как неоднократно говорил ранее, к существенному росту спроса это не приведет. Для полного восстановления спроса нужна ставка 6-8%, устойчивый экономический рост и стабильная геополитическая обстановка. Ну, или вернуть цены двухлетней давности.

Но есть другой мощный ресурс – запуск полноценного субсидирования ставок на вторичном рынке. Поясню: высокий спрос и цена квартир напрямую связаны с низкой процентной ставкой. Два года назад ставка с госсубсидированием не только поддержала, но и разогнала цены на новостройки.

САМОЕ ВАЖНОЕ. МАЙ - ИЮНЬ.

И сейчас реальные сделки у застройщиков опять же идут преимущественно по субсидированной ставке (ставка господдержки + субсидирование процента от застройщиков).

Никаких чудес: за снижение ставки платит сам покупатель – дополнительный платеж за снижение ставки заложен в цену квартиры. Это к вопросу об аномалиях рынка: с трудом привыкаю, что люди охотно покупают квартиры намного дороже, главное, чтобы ежемесячный платеж был минимальным.

Вторичный рынок на государственном уровне особо поддерживать не будут. Но мы совместно с банками и Ассоциацией Риэлторов активно прорабатываем программы субсидирования на вторичном рынке. Есть шансы, что уже в ближайшие дни мы выйдем на ставку в 8-9% на 10 лет или даже на весь срок кредита. Без существенного удорожания квартиры (единовременный платеж банку за снижение ставки составит 2-4% от суммы кредита).



“

Для полного восстановления спроса нужна ставка 6-8%, устойчивый экономический рост и стабильная геополитическая обстановка.

”

“

Никаких чудес: за снижение ставки платит сам покупатель.

”

Итого: официальная статистика мая покажет спад и по ценам, и по объему сделок. Но предпосылки (звонки, просмотры) говорят о том, что число сделок в июне начнет расти. Пусть хоть и на падающем рынке, но это уже выход из анабиоза. Объем сделок намного важнее, чем динамики оторванных от реальности цен в рекламе. Ставлю на рост объемов на фоне снижения рекламных цен.

КОММЕНТАРИЙ РУКОВОДИТЕЛЯ ОТДЕЛА ИПОТЕКИ ОЛЬГИ ЛАРИНОЙ



26 мая 2022 г. ЦБ снизил ключевую ставку с 14% до 11%.

Менее чем за три месяца ставка опустилась на 9 п.п. и эксперты ждут дальнейшего снижения. Банки ВТБ, Сбер, Росбанк снизили размер первоначального взноса по стандартным программам с 20% до 15%.

Минимальные ставки на первичный и вторичный рынок на сегодня составляют:

- **ВТБ** – 10.9% (первый взнос – 15%, при ЭР и СБР – 0.3%, и страховании жизни –1%)
- **Сбер** – 10.9% (первый взнос – 15%, зарплатники Сбера –1%, при ЭР и СБР – 0.3%, при покупке квартиры на ДомКлик – 0.3%, при страховании жизни –1%)
- **Открытие** – 10.79% (первый взнос – 20%, для зарплатных клиентов –0.3%, страховании жизни –1%)

- **СНГБ** – 10.6% (первый взнос 50%, страхование жизни –1%, при первом взносе от 20% до 50% ставка – 10.9%)
- **Уралсиб** –12.69% (первый взнос 20%, страхование жизни –1%)
- **Росбанк** – 10.9% (первый взнос 15%, страхование жизни –1.5%, –0.5% зарплатные клиенты, сумма ипотеки от 4 млн.)

*Указаны минимальные ставки, все скидки прописаны в скобках

САМОЕ ВАЖНОЕ. МАЙ - ИЮНЬ.

КОММЕНТАРИЙ ДАРЬИ ШАРОНИНОЙ О НОВОВВЕДЕНИЯХ В ЛИЧНОМ КАБИНЕТЕ КЛИЕНТА.



“

Люди любят, когда все просто, быстро и понятно, и наши обновления в сgm-системе полностью отвечают этим требованиям.

”

Итоги мая. Обновление работы с сgm-системой.

Акцент и фокус в мае у нас был на работу кабинета клиента.

Наша задача – всегда давать актуальную обратную связь, чтобы клиент четко понимал, что происходит с объектом после того, как он отдал документы и подписал договор.

Чтобы обеспечить эту обратную связь и прозрачность коммуникации, нам приходилось делать ряд «ручных», так сказать, рутинных работ. Это сбор ссылок, вордовские документы, написание рекламных отчетов и так далее. Мы писали еженедельные отчеты о количестве звонков и просмотров, предоставляли информацию по конкурентам вручную и, прямо скажем, все это было неудобно в первую очередь для клиента.

В мае кабинет клиента дорос до уровня полностью автоматизированной персональной страницы, на которой предоставлена вся необходимая информация: презентация объекта, возможность оставлять важные новости от менеджера отдела продаж, счетчик показов и счетчик звонков в режиме онлайн. Таким образом, у наших клиентов теперь складывается точное представление о том, что сейчас происходит с продажей их объектов.

Это полностью автоматизированный процесс, где сотрудники ПИА выполняют различные задачи в сgm-системе: обрабатывают звонки, выставляют рекламу, назначают показы, дают обратную связь, и это все происходит в операционном ключе, а клиент видит результат в удобной, красивой форме.

Так же огромный бонус работы в сgm – это отсутствие постоянных созвонов и переписок клиента с менеджером, что очень ценно в наше время, когда каждая минута на счету.

В таком же формате страницу видят и наши партнеры – они понимают текущую обстановку по продаже объектов.

Моей задачей, как ответственной за сgm-систему, наряду с тем, чтобы сохранить полноту предоставляемой информации и прозрачность, является еще и максимальная автоматизация. Ведь, повторюсь, ключевым тут является удобство для клиента.

Люди любят, когда все просто, быстро и понятно, и наши обновления в сgm-системе полностью отвечают этим требованиям.

ТОП-3 КВАРТИР ПО СООТНОШЕНИЮ ЦЕНЫ И КАЧЕСТВА.



Сергей
Топорников

3-комн. квартира в ЖК Цветной город.

На мой взгляд, одно из лучших и самых выгодных предложений для больших семей:

- Демократичная цена. Аналогичные варианты в этом районе дороже от 300 тыс руб. А если смотреть СПб, то цены на похожие объекты будут в два раза дороже
- Три отдельные комнаты при небольшой площади = низкая цена при отличном зонировании и функциональности
- Прекрасный современный ремонт, квартира не требует никаких вложений
- Возможность приобрести в ипотеку по хорошей ставке



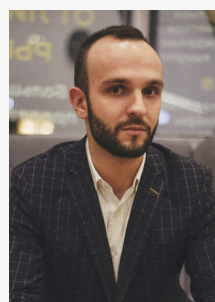
[подробности здесь](#)

Квартира-студия с балконом в ЖК ЦДС Северный

- Комфортная площадь для студии: 28,1 квм + балкон 6,2 квм. Итого 34,3 квм
 - Комфортный 3 этаж
 - Современная отделка от застройщика
 - До метро можно дойти пешком
 - Классный старт для студента или молодой семьи
- Вся сумма в договоре!
Цена на объект ниже конкурентов примерно на 5%.
Количество подобных предложений с фильтром «готовые квартиры с ремонтом до 4,4 млн руб» очень ограничено.



[подробности здесь](#)



Николай Смирнов

Объект, достойный внимания в ЖК бизнес-класса Svetlana Park по выгодной цене.

- Однокомнатная квартира в Выборгском районе в жилом комплексе Svetlana Park.
- Квартира общей площадью 31,7 кв.м.
- Расстояние до метро Удельная и Площадь Мужества 15 мин. пешком.
- Развитая инфраструктура, очень зеленый район, в пешей доступности Удельный парк для прогулок, метро, магазины и торговые центры.
- Прямая ветка до Невского проспекта.
- Квартиру можно купить в ипотеку без дополнительных комиссий.



[подробности здесь](#)

Статистика на 29.05 в сравнении с 01.05

По рекламным предложениям

Вторичка. Центр:

+8% по общему количеству предложений

+18% 1ккв

+12% 2ккв

Новостройки. Центр:

+4% по общему количеству предложений

+8% 1ккв

+7% 2ккв

Вторичка. Спальные:

+19% по общему количеству предложений

+24% 1ккв

+16% 2ккв

Новостройки. Спальные:

+6% по общему кол-ву предложений

+2% 1ккв

+5% 2ккв

По стоимости

Центральные р-ны:

до 6млн + 4%

6-11 млн +2%

11-30млн +9%

от 30 млн + 2%

Спальные р-ны:

до 6 млн + 14%

6-11 млн +11%

11-30млн +8%

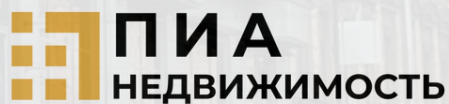
от 30 млн +7%

По аренде

по разным сегментам
-0,7% до +0,4%

Статистика по спросу

С 12.05 – рост звонков
(по сравнению с
предыдущей неделей)



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