



ПИА

НЕДВИЖИМОСТЬ

ОФИЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ
РАССЫЛКА ПЕРВОГО ИПОТЕЧНОГО
АГЕНТСТВА

САМОЕ ВАЖНОЕ В ЯНВАРЕ - ФЕВРАЛЕ

Слово Максима Ельцова, генерального
директора

Рубрика «Рынок элитной недвижимости»

Аналитика

Новости ипотеки

Динамика предложения на открытом
рынке

СЛОВО ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

Мы стабилизировались?

Ровные цены, высокое, но стабильное предложение, слабый, хоть и устойчивый спрос. Предложение на вторичном рынке плавно прибавляет : плюс 2,3% к началу года в спальных районах (напомню, что неделю назад было + 1,1%). Общий объем предложения так и не вернулся на пик, достигнутый в декабре. Напомню, что к концу месяца объекты активно снимали с рекламы. Возвращают в продажу неохотно.

Интенсивность звонков по квартирам на вторичке сохраняется на приличном уровне, конверсия в просмотры – так же. По итогам января у нас будет почти такое же количество звонков по вторичке, что и в декабре, хотя предложение ликвидных квартир снизилось.



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПИА
МАКСИМ ЕЛЬЦОВ

продолжение >>

Авансы по квартирам вносят, но не очень охотно.

Статистика по заключению новых договоров на продажу слабая.

В результате получаем подтверждение уже наметившейся тенденции: прирост предложения прекратился, при слабом спросе ожидать серьезных изменений цен и роста объемов сделок.

Странно, но спрос на вторичном рынке не продемонстрировал сезонного спада, а предложение – заметного роста. Цены реальных сделок не снижаются. Статистика рекламных цен ещё показывает снижение.

В новостройках спрос преимущественно сосредоточен на объектах с высокой готовностью, квартирах с отличительными преимуществами с лучшими ценами.

Застройщики еще больше дифференцируют цены в отдельных ЖК в зависимости от этажности, планировок, вида из окон и т.д.

Продолжают аккуратно нащупывать цены, по которым их готовы брать.

Ну и еще один явный тренд – смещение спроса на переуступки, которые могут быть дешевле, чем у самого застройщика до 20% и больше.

Да, у девелоперов есть ипотека с господдержкой и маркетинговый бюджет, но скидка решает. Да и семейная ипотека теперь успешно конкурирует с субсидированными ставками. Чем больше продали «бытовым инвесторам» в прошлом – тем жестче ценовая конкуренция у продавцов переуступок, и тем больше это токсичное предложение мешает продажам самого застройщика.

Рынок аренды жилья мучительно нащупывает новые цены, после прошлогоднего всплеска предложения и прочих неожиданностей.

Да, объем предложения наконец-то начал снижаться в декабре-январе, но сроки поиска арендатора (простоя) пока на рекордном уровне.

Несколько интересных цифр.

За год срок экспозиции квартир вырос в СПб на 46% (по данным ЦИАН).

По данным ЦБ в декабре объем наличных денег в обороте вырос на рекордные 5,1% (за весь год +16,2%). Общий объем выдачи ипотеки в декабре вырос относительно ноября на 50%. Объем ипотечной задолженности прибавил в 2022 году 20,4%, против +31% в позапрошлом году.

Итого. Цены относительно стабильны на фоне постоянного уровня предложения и слабого спроса и, как следствие, небольших объемов сделок.

продолжение >>

СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ПЕРВЫЕ МЕСЯЦЫ 2023 ГОДА

К новому году рынок элитного жилья Петербурга подошёл в подвешенном состоянии. Во-первых, в городе остаётся всё меньше свободных пятен, которые подходят под объекты премиум – класса. Это говорит о том, что в ближайшее время количество новых проектов будет медленно, но верно снижаться. Вариантов будет меньше, выбирать придётся или из того, что предлагают, или искать квартиру мечты на вторичном рынке. Но и там ситуация неоднозначная – цены на похожие квартиры в одном и том же жилом комплексе могут отличаться чуть ли не вдвое. Зависит это как от определённых данных, например, от вида из окон или ремонта, так и от банальной жадности продавцов.



Николай Смирнов
руководитель отдела
элитной недвижимости

“
**Сейчас мы наблюдаем переход
от накопительной
инвестиционной модели
к сберегательной.**

”

Иными словами, не стоит рассчитывать, что в ближайшее время вам удастся выгодно инвестировать в элитное жильё или коммерцию. Если вам повезёт, вы сможете хотя бы отбить потраченную сумму (хотя насколько это разумно с учётом инфляции – тоже большой вопрос). Поэтому сейчас рассматривать покупку на премиальном рынке лучше для себя, а не для последующей перепродажи. Сейчас мы наблюдаем переход от накопительной инвестиционной модели к сберегательной. Сразу отмечу, что какие-то уникальные лоты, которые можно рассматривать как интересную инвестицию, на рынке ещё есть. Однако для того, чтобы их найти, необходимо приложить достаточно усилий, при этом ещё и опередив других охотников за выгодой.

Объясню на общем примере: на Петровском острове цена не может быть выше некоторой границы по понятным причинам – там всегда большой объём квартир в продаже. Это создаёт определённый ценовой потолок.

Имеет место мощная конкуренция, а вот где-то, где элитный объект находится в гордом одиночестве, цены с большей вероятностью будут завышены. С другой стороны, на такой объект будет проще найти покупателя – если кто-то ищет квартиру недалеко от “Газпром Арены”, то он выберет самый выгодный и интересный вариант, но если же ему необходимо найти апартаменты высшего уровня в каком-нибудь Курортном районе, то ему придётся покупать то, что есть и по предложенной цене (с маловероятным шансом на успешный торг).

Отдельно отмечу, что **увеличение рублёвой массы и инфляция, скорее всего, приведут к росту цен.** Конечно, это будет скорее номинальное удорожание, чем реальное, но скорее всего мы увидим, как тренд на покупку “элитки” в ипотеку наберёт ещё бóльшую силу. Людям будет выгоднее платить частями, даже в случае инвестиционной истории – например, 10% годовых от 100–300 млн. рублей – это тоже достаточная сумма и она покроет переплаты банку за первый год кредита. Да и продавцам это тоже будет выгодно – очевидно, что деньги лучше получить здесь и сейчас, чем ждать покупателя с чемоданами налички – к тому времени, как он объявится, ситуация на рынке, да и в стране в целом, может сильно измениться.

Однако, есть и положительные новости – несмотря на сокращение количества объектов, мы можем рассчитывать на то, что они будут ещё более качественными. Портрет игрока “элитки” постепенно меняется. Сейчас это всё чаще молодые люди – от 35 лет, которым важны не только площади или материалы, но и инфраструктура, уникальные “фишки” объектов и многое другое, на что ещё 20–15 и даже 10 лет назад не сильно обращали внимание. Застройщики идут по пути прогресса и уж точно не сойдут с него теперь, когда борьба за покупателя будет ещё более ожесточённой.

ТЕНДЕНЦИИ СОХРАНЯЮТСЯ. ЧТО ОБЩЕГО У РЫНКА И БАРОНА МЮНГХАУЗЕНА?

Предложение на вторичном рынке растет, но медленно: +0,6% в центральных районах и +0,3% в спальных. Реальные цены сделок почти не снижаются (все больше это зависит от специфики квартир и конкретных локаций), размер скидок к которым готовы продавцы явно уменьшился.

Парадокс: уровень спроса/предложения и статистика сделок показывает, что поводов для серьезных изменений цен нет. Это явно противоречит экономической логике (цены и ставки выросли, доходы снизились).

Поведение людей – определяющий фактор. Все больше ощущаю, что главное отличие от кризисов 90-х и 2000-х годов не только в том, что у населения и компаний есть накопленный капитал, а в том, что он заперт внутри страны. Если продавать недвижимость, то вариантов размещения капитала не много. Для большинства вообще нет альтернативы кроме недвижимости.

“

Главное отличие от кризисов 90-х и 2000-х годов не только в том, что у населения и компаний есть накопленный капитал, а в том, что он заперт внутри страны.

”



Максим Ельцов

Новостройки. Будет статистика по продажам новостроек в январе. Прорыва в продажах не увидим. Застройщики держат цены, играют с точечными скидками, господдержкой и субсидированными ставками. Кстати, по данным БН средняя цена жилья в стройке составила 222 тыс. рублей за метр, что аж на 19% больше, чем год назад. Цены выросли, объемы продаж упали. При этом в Петербурге доля нераспроданных квартир в ЖК, где открыты продажи составляет 42,9%. Год назад она составляла 37,6%. Да, предложение выросло, но не критично. Застройщики будут явно сдерживать вывод новых корпусов и проектов в продажу. Постепенно это сбалансирует рынок.

Стоит присмотреться к апартаментам.

С одной стороны за год продажи снизились в 2,2 раза (данные NF), причем, в наибольшей степени пострадал недорогой сегмент не сервисных апартаментов. Общий коллапс на рынке аренды жилья снизил доходность апартаментов.

При этом по мнению Весар средняя доходность в 2022 году составила 4,8%. Даже с поправкой на заинтересованность (компания строит и продает апартаменты) это похоже на правду. Плюс Петербург – главный выгодоприобретатель от вынужденного развития внутреннего туризма. Возможно, стоит присмотреться к бюджетным апартам с хорошей локацией, концепцией и сильной управляющей компанией.

Аренда жилья. Предложение по данным ЦИАН стабилизировалось. Всего плюс 0,9% с начала февраля и плюс 7,5% с начала года.

Интересно, что по мнению БН средняя цена аренды однокомнатных квартир сейчас составляет 25 939 руб./мес. Это +1,3% к декабрю 2022 г., и всего на 2,6% ниже, чем год назад.

Большинство участников рынка скажут, что сейчас и арендатора найти сложнее, и скидки больше, но похоже ситуация на рынке аренды стабилизировалась. Тем, кто хотел снять квартиру поинтереснее/подешевле, тем стоит поторопиться.

Ситуация чем-то напоминает барона Мюнхгаузена, вытащившего самого себя за волосы из болота. Рынок вытаскивает сам себя.

На ожиданиях и безальтернативности.

Вопреки законам экономики.

“
**Рынок вытаскивает сам себя.
На ожиданиях и
безальтернативности. Вопреки
законам экономики.**

”



АНАЛИТИКА С ЕЛЕНОЙ ГУЗЕЕВОЙ

В январе – феврале ведущие аналитические площадки опубликовали статистические данные за 2022 год и тенденции, наметившиеся в начале 2023 года. Мы не станем исключением и поделимся результатами анализа данных по полученным в 2022 году заявкам квартир на выкуп, как известные события прошедшего года повлияли на их динамику. Всего за 2022 год в ПИА поступило около 1000 заявок на выкуп квартир. Основные всплески активности пришлись на апрель и август 2022 года (см. диаграмму ниже).



И если с причинами роста количества заявок в апреле все понятно, то активность в августе связана скорее с традиционным оживлением на рынке недвижимости, чем с геополитическими событиями, что является показателем адаптации рынка к новой реальности. А вот новость о мобилизации на увеличении заявок, как мы видим, никак не отразилась, и наметившаяся в сентябре тенденция к снижению продолжилась до конца года.



Если смотреть долю заявок в разрезе районов, то лидирует бесспорно Приморский район (26,8% от общего объема поступивших обращений), что неудивительно, поскольку по количеству предложений на первичном и на вторичном рынках недвижимости Приморский район также занимает почетное первое место (Итоги января от аналитиков BN.ru).

На 2-м месте Невский район (10,8%) и замыкает тройку лидеров Мурино (в т.ч. Бугры), на долю которого приходится 10,3% от всего объема заявок.

Доля квартир в Московском р-не составила 6,2%, в Красносельском – 6% р-нов, Калининский – 5,9%, Красногвардейский – 5,7%, Парголово (Парнас) – 4,5%, остальные районы – меньше 4%.



Интересно, что среди поступивших обращений на выкуп доля квартир от инвесторов (для определения брались квартиры в домах от 2019 гп, без отделки, приобретенные с целью вложения/сохранения/преумножения средств) в общем объеме составила 11,2%, в большинстве своем это 1ккв (44,2%) и студии (31,7%), с местоположением чаще всего угадайте, где? Правильно – в Приморском районе (а точнее, конец Комендантского проспекта, ЖК «Ультра Сити», «Полис на Комендантском», «Нью Тайм», «Чистое Небо», «Ариосто» и пр.), на его долю пришлась почти половина обращений (41,3%).

Кстати, что характерно, с обременением была лишь 1/5 часть от всего количества заявок, а это значит, что основной целью предоставления квартиры на выкуп у большинства является улучшение жилищных условий, и долговая нагрузка для них вполне посильна.

В структуре заявок по типу квартир большую долю занимают 1ккв и 2ккв (43% и 26% соответственно), студии – 17%. И если в августе и первых двух декадах сентября четко прослеживалась тенденция к лидерству среди 1ккв (их была почти половина), то начиная с 23 по 30 сентября поступило

практически одинаковое кол-во заявок на выкуп по всем типам квартир, включая зккв., что можно объяснить эмоциональной реакцией на происходящее, но к ноябрю 1ккв вернулись на лидирующие позиции.



Декабрь по количеству заявок был немногим лучше низких по активности февраля и июля, похоже, люди устали от плохих новостей и решили пораньше уйти на новогодние каникулы.

А январь с первых же дней показал, что рынок жив и активность на нем присутствует, хотя меньше, чем многим из нас хотелось бы.

Вот как оценили мои коллеги результаты января:

Ольга Ильюшкина, руководитель Отдела продаж ПИА: «Несмотря на снижение количества обращений от застройщиков на -30-35%, в целом динамика по обращениям с открытого рынка сохраняется».

Маргарита Дратвиньски (Операционный директор ПИА) заметила, что: «Рынок по спросу и динамике не сильно отличается от ноября».

Николай Смирнов (Руководитель Отдела элитной недвижимости) отметил, что: «В январе на рынке элитной недвижимости появилась новая волна тех, кто завышает цены на предложения в центральных районах города».

Максим Иванович Ельцов, основатель и директор ПИА: «Предложение притормозилось, а спрос сохранился, но не активный, рынок словно нащупал баланс. Разрыв ожиданий у продавцов и покупателей сокращается, интересных инвестиционных предложений на рынке крайне мало».

НОВОСТИ ИПОТЕКИ



Ольга Ларина
руководитель
отдела ипотеки

- **Сбер** запустил программу ипотеки на залоговое вторичное жилье, которую можно оформить по текущей % ставке продавца.

При условии, что квартира находится в залоге самого Сбера. До разработки новой программы, покупателям залоговой ипотечной квартиры предоставлялся новый кредит под текущую ставку в банке от 10,9% годовых.

У продавца же ставка может быть существенно ниже (7-8%). По сути, схема предполагает замену залогодателя, но с обязательной проверкой платежеспособности нового заемщика. Программа позволит покупателям минимизировать риски при покупке залоговых квартир и уменьшить переплату по процентам.

- **ВТБ** возобновил кредитование самозанятых, адвокатов и нотариусов, а также позволил выделение долей несовершеннолетним при покупке недвижимости в ипотеку.

С 7 февраля принимают заявки и осуществляют выдачи по новым условиям ИТ- ипотеки.

Условия по программе расширены согласно Постановлению Правительства.

Ставка — от 4.7%

- **Альфа-банк** рассматривает любых созаемщиков без выделения им долей.
- **Совкомбанк** возобновил кредитование домов.
- **МКБ** возобновил кредитование ИП и СБ.

Динамика предложения на открытом рынке

По рекламным предложениям

Вторичка. Центр:

+0,6% по общему количеству предложений

-0,4% 1ККВ

+2,0% 2ККВ

Новостройки. Центр:

+0,5% по общему количеству предложений

+2,1% 1ККВ

+0,6% 2ККВ

Вторичка. Спальные:

+0,3% по общему количеству предложений

-0,3% 1ККВ

+0,3% 2ККВ

Новостройки. Спальные:

-2,7% по общему количеству предложений

-3,2% 1ККВ

-2,7% 2ККВ

По стоимости

Центральные р-ны:

до 6млн -1,8%

6-11 млн +2,8%

11-30млн +0,8%

от 30 млн -1,1%

Спальные р-ны:

до 6 млн -1,0%

6-11 млн -2,3%

11-30млн -0,5, %

от 30 млн -1,3%

По аренде

по всем сегментам:

+0,9%.



«Квартиры ниже рынка»

«ПИА Партнер»

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