



ПИА НЕДВИЖИМОСТЬ

ОФИЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ
РАССЫЛКА ПЕРВОГО ИПОТЕЧНОГО
АГЕНТСТВА

САМОЕ ВАЖНОЕ. НОЯБРЬ-ДЕКАБРЬ

Слово Максима Ельцова, генерального
директора

Новая рубрика «Инвестирование»

Аналитика

Новости ипотеки от Ольги Лариной

Динамика предложения на открытом
рынке

СЛОВО ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

Битва ожиданий и реальности продолжается.

Предложение на вторичном рынке в спальных
районах в ноябре немного увеличилось. Всего 1,6%.

При этом буквально за 5 дней декабря оно
умудрилось снизиться на 1,9%. Добавлю, что это
произошло на фоне роста активности рынка в
конце ноября – начале декабря.

Одновременно с ростом звонков по объектам (+10–
20%), наконец-то увеличилась конверсия в авансы
и сделки. Декабрь на вторичном рынке закроем
явно лучше, чем в ноябре, в отличие от первички,
где спрос не стабилен. Пока это подтверждает
высказанную ранее гипотезу о «форточке
возможностей».

Цены реальных сделок (очень субъективно) на
вторичном рынке в ноябре снизились на 2–3%.

Против примерно 7–10% за октябрь практически
стабильность.



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПИА
МАКСИМ ЕЛЬЦОВ

[продолжение >>](#)

Новостройки.

Ждем статистики продаж. Исходя из частных бесед с застройщиками, картина противоречивая:

у кого-то ноябрь был еще хуже октября, у кого-то наоборот.

Ожидания отмены ипотеки с господдержкой в сочетании с предновогодней активностью повысят продажи в декабре. Застройщики будут делать все возможное, чтобы хоть как-то наверстать потери в четвертом квартале.

Индивидуальные скидки, акции, усиленная реклама, «успейте купить до отмены господдержки». Повышают вознаграждение за привлечение клиентов, предлагают агентам дорогие призы и поощрения. Кстати, клиентам стоит помнить, что «бесплатная» услуга по подбору новостроек принесет агенту порядка 5% от цены квартиры. Трезво оценивайте экспертов и их «инвестиционно – привлекательные объекты».

У активных инвесторов в жилую и коммерческую недвижимость (за стремление постоянно покупать и продавать активы я в шутку называю их «рецидивистами») сейчас больше поводов продавать активы, выходя в деньги.

Есть спрос и возможность продать, в будущем с деньгами можно найти еще более интересные объекты. Покупают не активно – заняли выжидательную позицию, выискивая объекты со стабильным доходом, либо с таким дисконтом, который моментально дает прибыль и защищает от возможного снижения цен. То же самое с другими продавцами, у которых есть твердые мотивы для реализации – покупка других объектов, выход в валюту, снижение долговой нагрузки, продажа явного неликвида и т.д. Они входят в сделки. Остальная масса продавцов плавно понижает цены и считает, что рынок не активный, сделок нет.

Битва ожиданий и реальности продолжается на рынке аренды жилья. С начала сентября предложение по объектам в аренде выросло на 80%. Логично было бы ожидать, что цены будут снижаться. Но нет. Статистика показывает, что цены прибавили 2-8%.

Ключевой фокус: как долго сохранится активность спроса, статистика по новостройкам, объем предложения на вторичном рынке. Предположу, что ясности с ипотекой с господдержкой в декабре не дождемся, ожидания будут на 100% эксплуатироваться для стимулирования спроса. Каким бы ни было реальное решение.

продолжение >>



Сергей Топорников
партнер ПИА

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ (ИЛИ «ОКОЛОНЕДВИЖИМОСТЬ»)

Приятно, что именно я запускаю инвестиционную рубрику в журнале ПИА, где с этого выпуска будет регулярно выходить актуальная информации про инвестиции в недвижимость и не только.

Я долго думал, с чего мне начать, и решил, что попробую разобраться, а куда вообще можно инвестировать в недвижимости или «околонедвижимости»? Какие есть варианты и направления. Давайте разбираться.

ТОП-3 (вы все про них знаете):

1. Покупка будущей квартиры на этапе строительства.

Один из самых популярных инструментов на рынке недвижимости последних 10 лет. Он не требовал особых знаний. Было понятно, что купив любой объект на этапе строительства, к моменту ввода объекта в эксплуатацию можно заработать 10%–30% годовых. К сожалению, этот инструмент становится всё менее доходным, а зачастую, при плохой аналитике, может быть даже убыточным. Цены на этапе строительства зачастую выше, чем после сдачи дома. Но этот продукт всё же может быть инвестиционно-привлекательным, если смотреть в нужную сторону. Я бы выделил на сегодняшний день:

- переуступки от физ лиц,
- предпродажи от застройщиков,
- пулы квартир в залогах у банков.

2. Квартиры на вторичном рынке с дисконтом.

Менее распространенная схема, но достаточно активно набирающая обороты на фоне заката инвестиционной привлекательности новостроек. Безусловно, для этого надо иметь хорошее знание рынка для верной аналитики и понимание, где такие предложения найти:

- срочная продажа на открытом рынке;
- различные чаты (к примеру КНР);
- залоги от банков;
- торги и многое другое.

При правильном подходе и качественной оборачиваемости объектов можно достигать 25%–30% годовых.

3. Коммерческая недвижимость.

Чаще всего приобретается для получения стабильного пассивного дохода, а не со спекулятивной целью. Именно поэтому инвестиционная привлекательность в коммерческую недвижимость чаще определяется не в %, а в окупаемости. На сегодняшний день можно выделить привлекательный срок окупаемости в районе 15 лет. Если же он меньше, то предложение можно считать наиболее интересным.

ТОП-3 мы рассмотрели. Варианты, конечно, отличные, но цена входа, очевидно, зашкаливает. А какие есть еще варианты инвестирования, не лежащие на поверхности?

1. ПИФы/ЗПИФы – это паевые инвестиционные фонды или, проще говоря, возможность коллективного инвестирования. В среднем, цена входа варьируется от 1000 рублей до 300 000 руб за один пай. Из наиболее популярных примеров: «Сбер Арендный бизнес», «ВТБ Капитал», «Альфа капитал», «ПНК рентал», «ПАРУС», «Активо», «SimpleEstate» и многие другие. Как это работает: есть Управляющая компания, которая собирает деньги с пайщиков, покупает на эти средства объекты, управляет ими и распределяет между пайщиками доход. Чаще всего доходом являются арендные платежи, иногда разница между покупкой и продажей. В зависимости от ПИФа его наполнение может отличаться: где-то это коммерческие торговые помещения, где-то складская недвижимость, где-то квартиры в новостройках, а где-то всё вместе. Для понимания доходности мне придется выбрать конкретный вариант. И выбор пал на «ПНК рентал»:

Стоимость 1 пая на 01.01.2022 – 1 720 рублей. Стоимость пая на 09.12.2022 – 1 975 рублей. Все дивиденды за 2022 года на 1 пай составили более 190 рублей. Итого за 2022 год: рост стоимости пая + 14,8%, дивиденды около 10,5% на среднегодовую стоимость пая.

2. Акции девелоперов. Покупка акций компаний – это покупка доли в компании. Звучит крайне презентабельно!

Может показаться, что это не очень бьется с недвижимостью, но на самом деле, рост или падение цен на акции девелоперов, а так же дивиденды по этим акциям напрямую зависят от состояния рынка недвижимости, хотя, безусловно, вынуждены отражать и общие настроения фондового рынка. Возьмем наиболее известных российских девелоперов, вышедших на фондовый рынок: ЛСР, ПИК, Самолет, Эталон.

Стоимость одной акции зависит от многих факторов, но в нашем случае варьируется от 500 до 2500 рублей. Но не могу не заметить, что в 2022 году рынок акций чувствует себя крайне нестабильно, что отразилось и на стоимости акций девелоперов. Для примера: одна акция ПИК на своем пике 01.09.2021 стоила 1 430 рубля. 01.01.2022 – цена составляла 971,5 рублей. На 09.12.2022 цена одной акции торгуется на уровне 586,5 рублей. Падение почти на 60%.

3. Облигации строительных компаний – это когда инвестор дает строительным компаниям в долг. Цена входа, как правило, в районе 1000 рублей. Из наиболее известных российских девелоперов, выпускающих облигационные займы, можно выделить: ЛСР, ПИК, Самолет, Legenda, SetlCity, Глоракс, Пионер, Страна, Эталон, AAG и возможно еще парочка. Сроки займов могут быть разными, вплоть до 10 лет, но в среднем займы застройщики берут на сроки 2–5 лет. Доходность тоже может сильно варьироваться, на 09.12.2022 можно выделить средние ставки на уровне 10%–12% годовых. Но также есть возможность купить Облигацию на вторичном рынке с дисконтом, тем самым повысив доходность до 20%, а иногда и 25% к погашению.

4. REIT – вот мы и добрались до самого эксклюзивного. Real Estate Investment Trust – это иностранные фонды, можно сказать, альтернатива ПИФам. В фонды могут входить различные типы иностранной недвижимости. Примеры: Prologis, Boston Properties, Realty Income, Simon Property Group и многие другие. Для доходности возьмем последний:

Цена одной акции на 09.12.2022 составляет 117,7 долларов. Пик цены пришелся на 01.07.2016 и составлял 227 долларов, дно было достигнуто 01.03.2020 и составило 54,8 долларов за акцию. Средняя цена за 2022 год примерно 120 долларов, а дивиденды за весь год на акцию составили почти 7 долларов, т.е. менее 6%.

В следующем выпуске продолжим разбираться в теме инвестиций.

“

**Рост или падение цен на акции
дewelоперов, а так же дивиденды по
этим акциям напрямую зависят от
состояния рынка недвижимости**

”

АНАЛИТИКА НОЯБРЯ.

За третью неделю ноября наблюдается несущественный прирост предложений на рынке вторичного жилья в центральных (+1,9%) и спальных (+0,3%) районах, если смотреть в разрезе типов квартир – стало больше предложений по продаже 1ккв, в центральных и спальных районах их количество увеличилось на +1,4% и 0,6% соответственно.

На первичном рынке зафиксировано снижение количества предложений в центральных районах города -1,5% (из них -4,1% приходится на 1ккв). А в спальных районах количество предложений увеличилось +6,7% (при этом необходимо отметить увеличение предложений по продаже 2ккв, этот показатель составил +11,3%).

В разрезе ценовых сегментов предложений за прошлую неделю необходимо отметить рост количества предложений в сегменте до 6 млн руб.: в центральных районах он составил +3,4%, в спальных – на +13,2%. Можно предположить, что такой прирост (особенно в спальных районах) вызван не только появлением на рынке новых предложений по нижней ценовой границе рынка, но и снижением цены уже имеющихся квартир. Количество предложений по продаже квартир в сегменте от 6 до 11 млн руб. по городу продолжает снижаться: в центральных районах на -0,4%, в спальных – на -2,2%.

В спальных районах аналогичную ситуацию можно наблюдать с предложениями в сегментах от 11 до 30 млн. руб. и свыше 30 млн. руб.: снижение предложений по продаже квартир стоимостью более 30 млн. – 7,5%, и прирост предложений в сегменте от 11 до 30 млн. на +3,3%.

А в центральных районах в обоих сегментах за прошлую неделю зафиксирован рост предложений: в сегменте квартир стоимостью свыше 30 млн. на +5,4%, в сегменте квартир стоимостью от 11 до 30 млн руб. на +2,8%.

Аренда. За прошедшую неделю в сравнении с 01.11.2022 количество предложений по аренде продолжило рост по всем сегментам с +6,8% до +7,6%.

Поговорим о динамике цен. Согласно данным отчета федеральной базы риелтеров Restate.ru, опубликованным 19.11.2022 на сайте РБК:

«Только в одном районе Санкт-Петербурга — Выборгском — отмечен ощутимый рост цен на готовое жилье, совсем незначительно стоимость квартир поднялась в Центральном районе. В остальных районах города цены или упали, или застыли на месте.

Так, цены предложения стоят на месте в Красногвардейском и Московском районах, а во всех остальных стоимость готового жилья за последние месяцы непрерывно падала. Цены на вторичном рынке жилья с конца июля потеряли 4,5 тыс. руб. с каждого квадратного метра (2,1%), на начало ноября аналитики Restate.ru определили стоимость квадратного метра 208,3 тыс. руб. Причины — падение спроса, избыток предложения и «панические настроения» покупателей.

Что касается Выборгского района, то здесь квартиры в готовых домах выросли в стоимости на 3% и превысили отметку в 200 тыс. руб. за метр кв. Аналитики предположили, что это может быть связано со спецификой жилого фонда в этом районе: здесь относительно невелика доля советской панели, дешевающей быстрее всего, зато много традиционно высоколиквидной «новой вторички» — особенно на севере.

То же касается Красногвардейского и Московского районов: здесь велик рынок «новой вторички» (сдана не более 10 лет назад), к тому же присутствуют в большом количестве ценные в глазах покупателя «сталинки». А в Центральном районе прайс вырос совсем ненамного, но здесь в силу фешенебельности почти всего предложения он и так самый высокий в Петербурге.

Прямо противоположная ситуация наблюдается в отдаленных районах города. Например, в Петродворцовом и Кронштадтском районах цены на вторичное жилье резко упали — на 14,5% и 12% соответственно. Такая динамика позволила сократить разрыв между Кронштадтским и самым «дешевым» районом города — Колпинским. Кстати, только в этих двух районах покупатели до сих пор могут найти однокомнатную квартиру дешевле 4,5 млн руб., а требующую ремонта — дешевле 4 млн руб.

В Невском и Кировском районах цена на жилье упала на 3%, в остальных — на 0,6–2,7%.

Здесь необходимо отметить, что на наш взгляд **реальное положение дел на вторичном рынке не столь оптимистично:** исходя из ежедневного анализа предложений в различных районах города мы наблюдаем наибольшее снижение цен (около -10%) в относительно новых ЖК (2017–2022 гг), расположенных в густонаселенных районах (Приморский – конец Комендантского пр., Красносельский – конец Ленинского пр., пр. Ветеранов, Невский район – ул. Крыленко, Русановская), где даже привлекательная цена не является сейчас фактором, обеспечивающим высокий покупательский интерес, а также существенное снижение цен (до 12–15%) и спроса на квартиры в домах типовой застройки 1950–1970-х гг (хрущевки, панельки).

Примерно такие же в количественном выражении потери оценили в Restate.ru и на рынке новостроек (вместо 247,3 тыс. руб. квадратный метр опустился в цене до 244,9 тыс. руб.). Здесь цены упали в 9 районах города, больше всего — в Пушкинском, Кронштадтском и Фрунзенском, где новостроек мало. Средний ценник в этих локациях в значительной степени определяется наличием непроданных квартир у местных застройщиков.

В Курортном, Невском и Выборгском районах цены на первичке стоят на месте. В Красносельском районе цены на новостройки неожиданно резко выросли — почти на 10%, причем рост начался в середине октября, а новых проектов здесь на рынок уже пару месяцев не выходило. При этом эксперты говорят, что предложения, в том числе весьма качественного, здесь и так достаточно много, а по спросу Красносельский делит второе место с Красногвардейским. Небольшой рост цен, в пределах 3,5% зафиксирован также в Московском, Петроградском, Петродворцовом и Приморском районах.

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»

КОММЕНТАРИЙ ОЛЬГИ ЛАРИНОЙ, РУКОВОДИТЕЛЯ ОТДЕЛА ИПОТЕКИ



Новости ипотеки.

На сегодняшний день главной темой остается отмена льготной ипотеки 31 декабря 2022 года. Программа является самой расширенной, доступной и, на мой взгляд, самой доработанной из всех видов программ льготной ипотеки.

Так все же, полная отмена или модификация?

Минфин говорит, что сейчас речи о сворачивании программы не идет, однако, она требует доработок и изменений. Правительство рассматривает разные варианты модификации и планирует определиться с форматом стимулирования льготной программы в ближайшее время. В любом случае, в банках на сегодняшний день увеличился поток заявок и выдач льготной ипотеки под текущую ставку и условия. Некоторые банки увеличили срок рассмотрения заявок и одобрение объектов.

Про субсидированные ставки.

Минстрой и застройщики планируют замену околонулевых ставок на более реальные 3–5%. Также альтернативой программ ипотеки с субсидированной ставкой может стать рассрочка на покупку жилья для некоторых граждан. Проработкой такого механизма к 2024 году займутся Минфин, Минстрой совместно с ЦБ и "ДОМ.РФ". В качестве участников будущей программы в Госдуме видят учителей, врачей, IT-работников узких специальностей и промышленности.

Изменения в программах банков.

Сбербанк упростил получение кредитов на ИЖС и ввел возможность достройки частного дома по госпрограммам.

Росбанк Дом повысил максимальный возраст заемщика до 75 лет.

ВТБ также повысил возраст заемщика до 75 лет, и увеличил лимит кредита до 60 млн рублей при заявке по паспорту.

Совкомбанк разработал программу ипотечного кредитования с господдержкой и семейной ипотеке при покупке частных домов у ИП.

Банк ДОМ РФ запустил пилот по ипотеке на домокомплекты.

СНГБ повысил ставки на 0,3% по основным ипотечным программам (кроме господдержки), увеличил максимальную сумму кредита до 30 млн рублей.

Динамика предложения на открытом рынке на 01.12 в сравнении с 01.11

По рекламным предложениям

Вторичка. Центр:

- 1,5% по общему количеству предложений
- 1,8% 1ккв
- 1,9% 2ккв

Новостройки. Центр:

- +15,1% по общему количеству предложений
- +18,9% 1ккв
- +20,7% 2ккв

Вторичка. Спальные:

- 1,9% по общему количеству предложений
- 2,0% 1ккв
- 1,7% 2ккв

Новостройки. Спальные:

- +0,6% по общему кол-ву предложений
- 1,1% 1ккв
- +2,0% 2ккв

По стоимости

Центральные р-ны:

- до 6млн -4,3%
- 6-11 млн +1,5%
- 11-30млн +10,2%
- от 30 млн +2,6%

Спальные р-ны:

- до 6 млн -1,2%
- 6-11 млн -1,1%
- 11-30млн +1,7%
- от 30 млн -0,4%

По аренде

- по всем сегментам: +7,3%.