



ОФИЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ РАССЫЛКА ПЕРВОГО ИПОТЕЧНОГО АГЕНТСТВА

САМОЕ ВАЖНОЕ. СЕНТЯБРЬ- ОКТАБРЬ

Итоги месяца от Максима Ельцова,
генерального директора

Проект «Квартиры ниже рынка»

Аналитика от Елены Гузеевой

Новости ипотеки от Ольги Лариной

Динамика предложения на открытом
рынке

ИТОГИ МЕСЯЦА. СЕНТЯБРЬ.

Обычно, подводя итоги месяца, мы берём
месячную статистику, смотрим, как цифры
сентября поменялись по отношению к августу,
какая была динамика по показателям.

Но все это стало бесполезным в момент
объявления частичной мобилизации, поэтому
единственное, что стоит обсуждать – это как
поменялся рынок с 21 сентября.

Итак, как изменился рынок?

Потери в сделках.

Мы, как и многие коллеги – агентства и
застройщики, закончили подсчет потерь в
договорах и сделках.

С момента объявления мобилизации мы
лишились примерно 15% процентов от объектов в
продаже. Сопоставимый уровень потерь и в уже
полностью подготовленных сделках.



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПИА
МАКСИМ ЕЛЬЦОВ

У застройщиков уровень отказов от сделок на уровне 10–20%. В целом, не так плохо – потери в выручке октября и частично ноября не будут катастрофическими. Но куда важнее спрогнозировать, что будет со сделками хотя бы в ноябре – декабре – январе.

Чем сложнее планировать цифровые результаты бизнеса, тем важнее это пытаться сделать. Все очень просто: во-первых, **горизонт планирования – это своеобразная емкость вашей батареи** (как метко подметил Михаил Бородинский). Вы можете уставать, чувствовать себя в какой-то момент опустошенным, но если есть среднесрочные и долгосрочные цели и план их достижения – то вы можете максимально быстро восстановиться, вернуться к активной созидательной деятельности.

Это особенно важно в сложные кризисные периоды.

Во-вторых, горизонт планирования (а значит и емкость батареи) всей команды и каждого сотрудника не может превышать дальность планов лидера. Значит, планируя, вы можете увеличить энергетическую емкость своей команды и близких.

Посмотрим на предпосылки.

Звонков по объектам с начала мобилизации стало меньше процентов на 15%. Это минимальный размер потерь в будущих сделках. Если еще и конверсия звонок-просмотр просядет, потери в будущей выручке вырастут. Пока эта конверсия в норме, даже выше.

Квартиры смотрят, а вот по поводу конверсии в авансы есть опасения.

Радует, что рынок не замер как в апреле-июне.

Цены.

Говорить о том, что цены снизились на сколько – то процентов преждевременно. Сверка с командой показала, что мы не видим однозначного снижения. Скорее всего пока. Спрос снижается и продажи можно держать только за счет снижения цен. Особенно в локациях с избытком однотипного предложения. С другой стороны, по качественным квартирам, особенно тем, где нет массовой конкуренции, команда не видит причин для снижения стоимости. Звонки есть.

Итого, как и предполагалось, выводы по изменению цен стоит делать через 1–3 недели.

“
Планируя, вы
можете увеличить
энергетическую
емкость своей
команды и
близких.
”

Предложение на вторичном рынке.

Тоже не все так однозначно. Да, оно растет: +4,8% в спальных районах за сентябрь. И почти 60 процентов этого прироста обеспечено последними днями. Будет расти какое-то время. В то же время не видим массовых панических распродаж квартир с дисконтом от тех, кто уехал. Как я уже писал, агрессивные инвесторы – покупатели и «срочные» продавцы не сильно сходятся в размере дисконта. Не стоит забывать и об указанном выше проценте тех, кто наоборот снимает квартиры с продажи.



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

Ипотека.

Как и предполагал, ставки будут расти. Например, Уралсиб поднял ставку на вторичном рынке на 1%. Платить за неадекватную позицию чиновников в части компенсации банковских потерь от мобилизации будут заемщики. Напомню, что в духе классического анекдота: «Всем пива за счет заведения», банки и заемщики могут рассчитывать на компенсации только по ипотечным кредитам, выданным после начала СВО. Результат очевиден. Многие банки поставили на стоп выдачу субсидированной ипотеки, даже те, кто обновил программы и поднял минимальную ставку с 0,1 до 1%.

Выросло число отказов – а как бы вы действовали на месте банков? Страховые взносы заметно вырастут. Все ляжет на плечи заемщиков и скажется на объеме сделок.

“
Все ляжет на плечи
заемщиков и
скажется на объеме
сделок.
”

Арендный рынок – самый чувствительный и быстро реагирующий – проседает. Всплеск предложения как минимум +30% с начала месяца, цены предложения заметно проседают. Статистику по средним ценам не смотрел, но падение на 20% выглядит умеренно оптимистичным сценарием. С другой стороны – рынок аренды и восстановится быстрее. Вопрос когда. Ну и переток части предложения на рынок продажи обеспечен.

АНАЛИТИКА СЕНТЯБРЯ С ЕЛЕНОЙ ГУЗЕЕВОЙ.

Спрос и предложение.

Количество предложений на рынке недвижимости увеличилось как на первичном, так и на вторичном рынках. По данным аналитиков, наибольший прирост предложения отмечается в спальных районах, пик прироста пришелся на последнюю декаду месяца.

По наблюдениям аналитиков ПИА (анализ поступления заявок на срочный выкуп) в сентябре (с 01.09 по 22.09 включительно) преимущественно поступали на оценку 1ккв, а в период с 23.09.22 по 30.09.22 начали поступать заявки по всем видам квартир (студии, 1ккв, 2ккв, 3ккв) в равных пропорциях, и объяснить это можно эмоциональной реакцией собственников недвижимости на новости о частичной мобилизации. Статистика количества звонков по нашим объектам показывает, что в августе-сентябре наблюдается незначительное увеличение спроса, правда, ниже мартовских показателей.

Одновременно с увеличением предложений зафиксировано снижение предложений в сегменте люкс (недвижимость стоимостью свыше 30 млн. руб.) по всему городу: в Центральных районах на -5,2%, в спальных -4,9%. Это может быть связано со снятием с рекламы объявлений в связи с приостановкой или пересмотром планов по продаже квартир: сейчас точно не самый удачный момент для реализации, и продавцы это понимают. Отсюда и рост предложений на рынке аренды +31,6% за август по общему количеству, из них +34% приходится на 1ккв.

Цены.

По данным БН, средняя цена квадратного метра как на первичном, так и на вторичном рынке недвижимости на протяжении последних 6 месяцев неуклонно росла, и по состоянию на 01.10.22 составила 213,5 тр/кв м (+15%) и 198,5 тр/кв м (+14%) соответственно.

Одновременно с этим, некоторые аналитики уже отмечают снижение цен на новостройки до -0,8% (данные NSP.RU). Мы уже отмечали, что девелоперов ожидают трудные времена, это косвенно подтверждают и меры поддержки со стороны правительства РФ – на прошлой неделе было опубликовано постановление, продлевающее мораторий на начисление застройщикам штрафов и неустоек за несвоевременную сдачу домов и передачу квартир дольщикам. Такой мораторий был введен в марте 2022 года и изначально он действовал до 31.12.2022г., а теперь продлен до 30.06.2023г.

Ипотека.

Пока большинство сохраняют низкие ипотечные ставки есть некоторая надежда на сохранение покупательского спроса. При этом, часть банков 27.09.2022 уже объявили о повышении:

- **Альфа-банк** повысил базовую ставку до 11,79%, и отменил скидку за быстрый выход на сделку;
- **Банк Зенит** повысил ставки в среднем на 0,8%-0,9% по всем стандартным программам (базовая ставка от 11,19%);
- **Московский Кредитный Банк** увеличил ставки на 0,2% – 1% в зависимости от программы (от 10,99%).
- **а вот СНГБ** наоборот 29.09.2022 снизил ставки по стандартным ипотечным программам. Ставка теперь составляет от 9,25% до 12,1% в зависимости от размера ПВ.

Дальнейшее поведение банков будет определяться в первую очередь политикой ЦБ.

При этом общее количество выданных ипотечных кредитов снизилось на 29%, а на вторичном рынке сейчас сложнее покупателям получить одобрение, чем на первичном. Например, Ильдар Хусаинов (ГК «Этажи») отмечает, что в последнюю неделю сентября, по сравнению с началом месяца, количество обращений клиентов за консультациями по ипотеке в компанию снизилось на -23%, из них большая доля пришлась на рынок новостроя (-40%). Он также отмечает, что «провал первых дней после мобилизации, это не шоковая реакция, это более системное изменение». И продолжает: «Прогноз на наступивший сегодня 4 квартал у нас умеренно пессимистичный, таких спадов, как весной 2022 не ждем. Считаем будет что-то среднее между обычным рынком и провальным апрелем 2022». На текущий момент этой же точки зрения придерживается большинство аналитиков.

Мы отслеживаем новые тенденции на рынке недвижимости СПб, чтобы своевременно рассказать вам о них.

ТЕЛЕГРАМ-КАНАЛ «КВАРТИРЫ НИЖЕ РЫНКА»



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;

Тг-канал

«Квартиры ниже рынка»

- 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.

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 рынок»

«ПИА Партнер»

КОММЕНТАРИЙ ОЛЬГИ ЛАРИНОЙ, РУКОВОДИТЕЛЯ ОТДЕЛА ИПОТЕКИ



Что происходит на рынке ипотечного кредитования последние 2 недели?

Многие партнеры-застройщики делятся данными по отмене бронирования квартир и отмене ипотечных сделок, которые непосредственно стояли в графике и должны были состояться. Показатели отмены ипотечных сделок у застройщиков разнятся от 10% до 30%, в основном отмены происходят в сегменте комфорт+ и бизнес.

Несмотря на то, что ключевая ставка снижена, некоторые банки незначительно повышают процентную ставку по программам ипотечного кредитования на вторичном рынке, связано это в первую очередь с ростом трансфертной ставки в банках. Ставки по программам господдержки, семейной ипотеки и ипотеки для IT-специалистов остаются на прежнем уровне, многие банки дорабатывают небольшие скидки по ставкам и бонусы по льготным программам.

Динамика предложения на открытом рынке на 01.10 в сравнении с 01.09

По рекламным предложениям

Вторичка. Центр:

+0,5% по общему количеству предложений
+2,3% 1ккв
+3,6% 2ккв

Новостройки. Центр:

+0,3% по общему количеству предложений
0% 1ккв
+3,5% 2ккв

Вторичка. Спальные:

+4,8% по общему количеству предложений
+4,4% 1ккв
+5,0% 2ккв

Новостройки. Спальные:

+9,3% по общему кол-ву предложений
+10% 1ккв
+4,2% 2ккв

По стоимости

Центральные р-ны:

до 6млн +2,3%
6-11 млн +1,8%
11-30млн +2,1%
от 30 млн -5,2%

Спальные р-ны:

до 6 млн +8,9%
6-11 млн +9,1%
11-30млн +3,4%
от 30 млн -4,9%

По аренде

по всем сегментам: +34%.