

По мнению господина Ананьева, разница в динамике цен на вторичную недвижимость, представленных «КД-консалтинг» (годовой прирост 26%) и PAN City Group (15%), может быть связана с тем, что «КД-консалтинг» анализирует стоимость предложения, а PAN City Group — фактическую цену продажи квартир.

Разнонаправленные тенденции по объему предложения вторичного жилья могут быть связаны с методикой подсчета.

СТАБИЛЬНОСТЬ СПРОСА «Спрос на жилье стабилизировался — нет такого ажиотажа, как в июле — ноябре 2020 года», — говорит Алексей Ананьев. С экспертом согласен и руководитель отдела маркетинга и инвестиционного анализа застройщика «ПМД» Артем Савельев, который связывает стабилизацию спроса в первую очередь со сменой условий по программе льготной ипотеки. До июля 2021 года многие сумели приобрести жилье с помощью этого инструмента, реализовав свою потребность, полагает собеседник. «Раньше покупатели брали ипотеку в ожидании дальнейшего роста цен. Сейчас ставка выросла, ипотека стала дороже. Люди смотрят другие варианты инвестиций, например банковские вклады — ставки по депозитам повышаются», — считает руководитель отдела маркетинга и инвестиционного анализа «ПМД». В связи с этим доля инвесторов на рынке новостроек снижается, замечает Артем Савельев.

Напомним, что программа льготной ипотеки (ставка в 6,5%) в начале пандемии 2020 года была призвана поддержать строительную и смежные с ней отрасли. В результате летом прошлого года в регионах РФ произошел скачок спроса на новостройки. Цены на них в Перми за год выросли примерно на 15%. С июля 2021 года льготная ипотека действует при покупке квартир в новостройках при максимальной сумме кредита в 3 млн руб. и ставке в 7%.

По данным Центробанка РФ, жители Пермского края за девять месяцев этого года взяли



ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ ЦЕН ЭКСПЕРТЫ СВЯЗЫВАЮТ С ПОВЫШЕНИЕМ СЕБЕСТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА

75 млрд руб. ипотечных жилищных кредитов — это на 26% больше аналогичных показателей 2020 года. С начала года средневзвешенная ставка по ипотеке в регионе увеличилась незначительно — на 0,4 процентного пункта и составила 7,8% годовых. Средняя сумма ипотечного займа в крае выросла с 1,9 млн до 2,2 млн руб., средний срок такого кредита в регионе составляет 20 лет.

Алексей Ананьев из АН «Респект» подчеркивает, что в этом году ключевая ставка ЦБ РФ неоднократно повышалась, а за ней и ставки по кредитам и депозитам. По мнению собеседника, люди, получившие одобрение на ипотеку в середине октября (22 октября ключевую ставку повысили с 6,75 до 7,5% годовых), постараются реализовать свой спрос до конца января 2022 года

по пониженной кредитной ставке. Остальные покупатели не будут спешить с покупкой, они будут учитывать состояние рынка, считает гендиректор АН «Респект».

РЫНОК «МЕЛЬЧИТ» «Несмотря на снижение доступности жилья для населения, рынок сохранит активность. Спрос будет сосредоточен на качественных объектах», — полагают аналитики PAN City Group. Среди основных тенденций на пермском рынке жилья эксперты выделяют, кроме роста цен на новостройки, повышение себестоимости строительства, увеличение числа качественных объектов на пермском рынке, оптимальное соотношение цены и качества новостроек. По более ранним официальным данным,

только за первую половину 2021 года стоимость стройматериалов в РФ выросла на 20%.

Артем Савельев из «ПМД» обращает внимание, что стабильно много объектов в последние два года возводится в Индустриальном районе Перми (жилые комплексы «Брауни», «Квартал Маасдам», «Smart City», «Nova City на Беляева, 45» и другие). В то же время в центре наблюдается мало строящихся объектов, большинство из них дорогостоящие. По данным сервиса «ЦИАН», в Индустриальном районе продаются квартиры в 20 жилых комплексах, больше наблюдается только в Свердловском районе (33 ЖК). Меньше всего строящихся домов насчитывает Ленинский район (10 ЖК). В Мотовилихинском, Кировском и Орджоникидзевском районах — по 12–13 комплексов.

По словам господина Савельева, многие девелоперы стали «мельчить» — предлагать к продаже квартиры уменьшенной площади и студии. При средней площади строящихся квартир около 50 кв. м существенная доля новых проектов в районах, приближенных к центру, запускается со средней площадью 45 кв. м. Примеры такой квартирографии есть и в центральных жилых комплексах, добавляет руководитель отдела маркетинга и инвестиционного анализа застройщика «ПМД». «Считается, что такая „мелкая нарезка“ позволит быстрее продать жилье. Возможно, это позволит его покупателям попасть в программу льготной ипотеки со стоимостью сделки до 3 млн руб. При этом, при большом объеме мелких квартир, объект лишается определенного статуса», — говорит Артем Савельев.

На рынок вторичной недвижимости в продажу вышло большое количество арендных квартир, рассказывает Алексей Ананьев из АН «Респект». «Когда люди не смогли продать квартиры по ожидаемой цене, они сдали их в аренду. Сейчас стоимость выросла, и владельцы снова решили реализовать эту недвижимость», — сообщает собеседник. Есть мнение, что сегодня рынок жилья

«НАША ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ – ЧЕСТНО ДОСТИГАТЬ УСПЕХА И ПРИВЛЕКАТЬ БЛАГОДАРЯ УМУ»

Об итогах уходящего года и трендах на рынке банковских услуг и инвестиций рассказывает Александр Шаманин, директор направления по работе с состоятельными клиентами Волго-Вятского банка Сбербанка.



– Расскажите, каким был год для Сбер Первый*?

– Для нас этот год получился крайне продуктивным, мы достигли отметки в 10 тыс. клиентов по Волго-Вятскому банку. Это клиенты, которые нам доверяют и хотят идти в ногу со временем.

Безусловно, нельзя не упомянуть пандемию — она проникла во все сферы жизни. Для нас она не стала сюрпризом — мы были готовы и понимали, что именно должны предпринять для помощи кли-

ентам в размещении денежных средств. И что еще важно, мы смогли обыграть и переиграть ту разбушевавшуюся инфляцию, которая преследует нас весь текущий год.

– Можно ли сказать, что вы достигли поставленных целей?

– Вы знаете, как любой перфекционист, я всегда вижу моменты, в которых недоволен результатом. Если говорить на языке статистики, то мы достигли поставленных целей на 90% и нам есть к чему стремиться. Трансформация и позитивные тенденции, которые появились в сфере обслуживания клиентов, говорят о том, что мы все делаем правильно. Наша главная цель — честно достигать успеха и привлекать благодаря уму. Важно помнить, благополучие и спокойствие клиента — это то, ради чего мы работаем.

– Что ВИП-клиентам делать в эпоху неопределенности и пандемии?

– Главное — не забывать такое тривиальное правило рынка: деньги со временем обесцениваются. Если говорить о российском рынке, то в первую очередь стоит

упоминать ключевую ставку — 7,5%, при инфляции в 7,7%. Поэтому советуем вкладываться в инструменты на срок не менее двух-трех лет. Это могут быть как депозиты, так и облигации, дающие сейчас около 9% годовых. Не следует забывать и об акциях. В ближайшей перспективе стоит обратить внимание на дивидендные истории, которые дают около 12%.

– Изменились ли запросы клиентов в новой экономической реальности?

– Сейчас запрос от клиентов довольно прост — они хотят сохранить не только деньги и время, но и здоровье. Мы были одними из первых, кто ввел онлайн-консультирование и максимально оптимизировал процессы дистанционного обслуживания клиентов. Сейчас у нас большое количество онлайн-инструментов, которые можно использовать как для управления финансами, так и для получения профессиональной медицинской консультации.

Важно понимать, что мы строим работу в формате Фэмили-офиса. К тому же наши клиенты — как физические, так и юридические лица. Мы можем помочь им с экспертизой бизнеса, оптимизацией налогов, а также с проведением финансового аудита. Стоит

отметить, что мы хотим помогать нашим клиентам во всех сферах жизни, не просто продавать услуги, но и обучать наших клиентов. Именно с этой целью мы создали «Клуб первых», где встречаются предприниматели со всей страны, обмениваются опытом и мнениями, заводят новые знакомства и находят будущих партнеров по бизнесу.

– Что нового хотят видеть клиенты в преддверии 2022 года?

– Сейчас рынок меняется, и очень важно, что клиенты тоже чувствуют изменения и готовы адаптироваться под ситуацию. Исходя из этого, мы меняем подходы и стратегии, стремимся обеспечить поддержку по всем направлениям фондового рынка. Не только касательно акций и облигаций, но и по адресной передаче капитала, а также сопровождение сделок по покупке и продаже бизнеса.

– Одна из основных сильных сторон Сбер Первый — надежность для клиента. Какие еще сильные стороны вы можете выделить?

– Я думаю, что в первую очередь это открытость, профессионализм и амбициозность, но не в том смысле, чтобы достичь каких-то показателей и цифр. Для нас амбициозность — это готовность идти

вместе с клиентом к достижению его целей. Тренды очень быстро меняются, и мы хотим быть с клиентом на одной волне, шагать вместе с ним в ногу долгие годы.

– Можете поделиться с нашими читателями инсайтами в области инвестирования? Есть ли прогнозы о том, во что лучше вкладываться?

– Главный инсайт: инвестиции — это всерьез и надолго, а лучше всего инвестировать на срок от трех лет. Можно с уверенностью сказать, что клиенты сейчас пришли к этому. Второй инсайт не менее прост — инвестировать нужно в разных валютах и никогда этим правилом не пренебрегать.

Я бы посоветовал обратить внимание на основные тренды современности: телемедицину, космическую отрасль, электромобили, редкоземельные металлы, а также компании, исследующие метавселенную. При инвестициях в эти отрасли особенно важно учитывать сроки, так как «выстрелить» они могут и через 5–10 лет.

*Публичное акционерное общество Сбербанк
* Сбер Первый является эксклюзивным партнером для ВИП-клиентов, который предлагает особые решения для приумножения капитала и комфорта в повседневной жизни.*