

Перспективы ипотечного рынка

Как остаться локомотивом
для розничных банков
и девелоперов?

Апрель 2023

СЮ Якупова Анастасия



Что происходит на рынке недвижимости

RED
PEOPLE

01 Разрыв стоимости квадратного метра первички и вторички

+44%

Первичка дороже вторички



02 Разрыв ставок первички и вторички

Первичка.
14,4 млн ₽

48 507 2,99%



81 517 7,63%

Вторичка.
10 млн ₽

76 972 11,13%



76 972 11,13%

03 Аренда становится выгоднее ипотеки

45 000 ₽

Стоимость аренды
двухкомнатной квартиры в МСК



04 Ограничения банков менее 30% по первоначальному взносу

×2

Растет риск-вес
для ПВ менее 20%

Первичка vs вторичка

2023

RED
PEOPLE

- 1 Больше чем в половине жилых комплексов (60%) выгоднее покупать готовое жильё от инвестора, а не строящееся от девелопера.
- 2 Чем выше стоимость «квадрата», тем больше наценка на строящееся жильё в сравнении с готовыми корпусами.
- 3 Льготная ипотека компенсирует наценку на новостройки до 25% к цене вторичного рынка.
- 4 Девелоперы в среднем дают скидку в 6% за каждый год ожидания ключей.
- 5 Инвесторы вложили в новостройки столичного региона за 4 года почти триллион рублей.

В 60% ЖК

столичного региона выгоднее купить готовое жильё во вторичке от инвестора, чем жильё от застройщика в том же проекте.

Распределение жилых комплексов по стоимости в них готового и строящегося жилья



Тренды

- 1 80% продается через ипотеку на первичном рынке, покупателей с прямыми деньгами становится все меньше.
- 2 Низкий ежемесячный платеж важнее ставки или переплаты, смещается фокус клиента со ставки (паттерн платить мало из-за субсидии застройщика).
- 3 Переток из строящегося в готовое жилье, высокая степень неопределенности на рынке.
- 4 Переток в аренду.
- 5 Включение мебелировки в стоимость приобретаемой квартиры.

Что делать

- 1 Повышать доступность покупки квартиры в новостройках через снижение дельты в стоимости квадратного метра на первичном и вторичном рынке.
- 2 Развивать продукты / опции, дающие добавленную стоимость к текущим программам.

Зона развития и роста

- 1 Развивать схемы, позволяющие провести сделку по приобретению новой до продажи старой недвижимости.
- 2 Развивать опции по отсрочке/снижению платежей до ввода дома в эксплуатацию.
- 3 Активно работать в коллаборации с банками с действующими клиентами.



Спасибо!

Апрель 2023

СЮ Якупова Анастасия

