

ДОКЛАДЧИК:

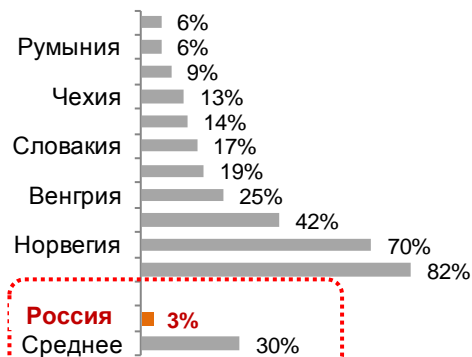
ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ПРОДАЖ
ЛЮБИМЕНКО И.А.

Ситуация на рынке недвижимости. Ждать ли второго взрыва продаж?!!

МОСКВА, ОКТЯБРЬ 2015

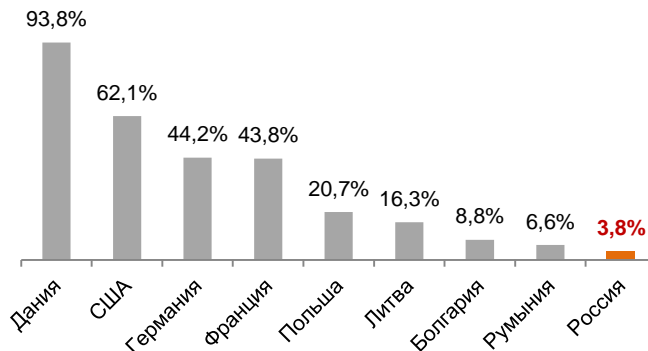
Низкий уровень проникновения ипотечного кредитования в России

Уровень ипотечных кредитов



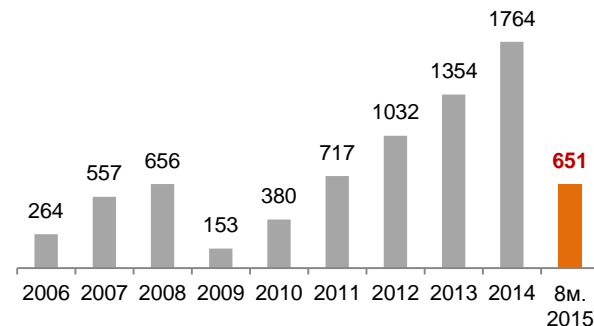
Источник: European Mortgage Federation Survey 2012

Ипотечное кредитование как доля от ВВП



Источник: European Mortgage Federation (EMF), Hypostat (2014), A Review of Europe's Mortgage and Housing Markets

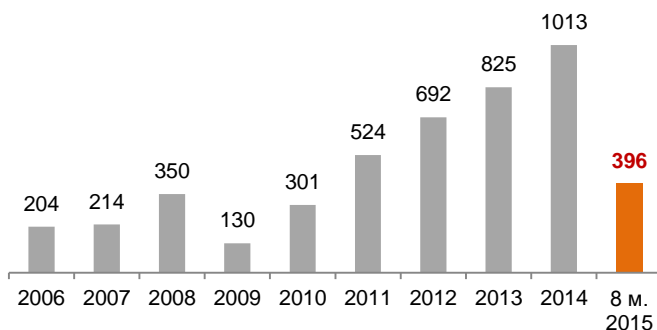
Объем выдачи ипотеки в России, млрд. руб. в год



Источник: АИЖК 2015

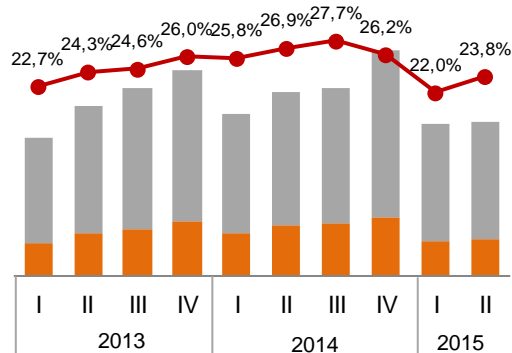
Растет количество сделок по приобретению недвижимости с использованием ипотеки

Количество выданных ипотечных жилищных кредитов в России, тыс. шт.



Источник: АИЖК 2015

Динамика структуры покупателей по способу оплаты недвижимости



Источник: АИЖК 2015

- Кол-во прав собственности на жилые помещения, зарегистрированных в сделках с жильем, НЕ обремененных ипотекой, шт.
- Кол-во прав собственности на жилые помещения, обремененные ипотекой, шт.
- Доля прав собственности, обремененные ипотекой, в общем количестве прав



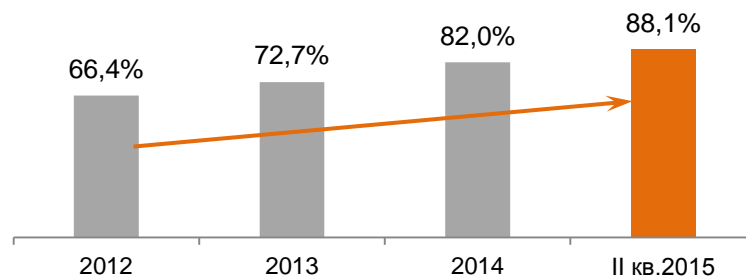
1. Сохранение нестабильной геополитической ситуации и экономических санкций, рост экономической нестабильности, курсов валют.
2. Сокращение доходов бизнеса и доходов населения, рост расходной части и сокращение доходной части бюджетов.
3. Рост потребительской «закредитованности населения».
4. «Неопределенность вектора» рынка недвижимости.
5. Сокращение инвестиционной привлекательности недвижимости в связи со снижением ее доходности на фоне снижения покупательной способности рубля.
6. Снижение темпов ввода нового жилья и индивидуального частного строительства
7. Сокращение предложения «ипотечных программ», практическое отсутствие программ на загородную и коммерческую недвижимость.

1. Отсутствие надежных и эффективных, доступных населению финансово-инвестиционных инструментов, сохранение и преумножение капитала на фоне инфляции.
2. Запуск программ государственного субсидирования.
3. Сохранение масштабов финансирования бюджетных программ приобретения жилья для отдельных категорий граждан и отселение из ветхого и аварийного жилого фонда.
4. Выход на рынок приобретенного осенью 2014 г. инвестиционного жилья.
5. «Сокращение» конкурентного рынка и «сервисная борьба» за клиента
6. Стимул для участников: вести «работу с базой», развивать новые направления бизнеса
7. Активное формирование новых целевых групп «ипотечных заемщиков»: потенциальные заемщики крупных потребкредитов; представители МСБ
8. Новый «драйвер» ипотечного рынка: «залоговые кредиты» и повышение качества заявителя/залога



С каждым годом «отрыв» от конкурентов банков с государственным участием увеличивается

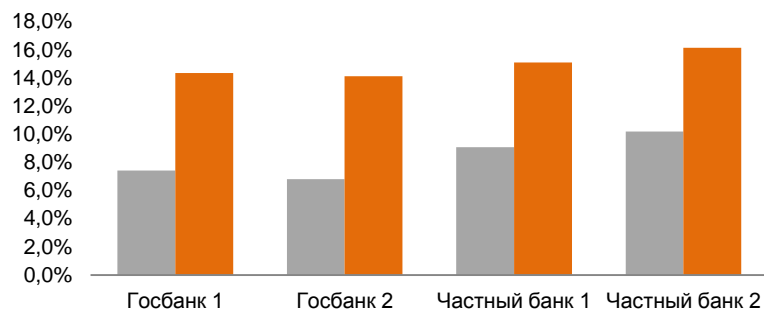
Доля госбанков в объеме выдач ипотеки



Источник: Русипотека

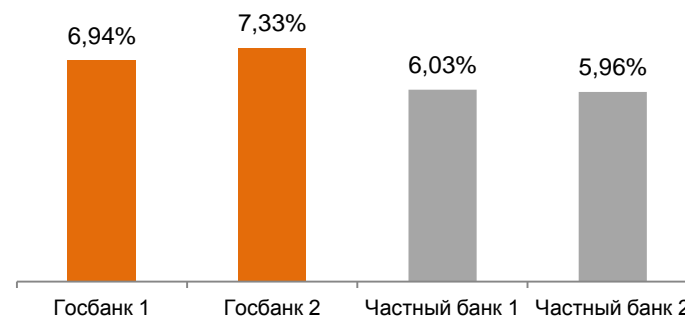
Государственные банки имеют возможность привлекать более дешевые пассивы и, соответственно, предлагать более низкие ставки по ипотечным кредитам. При этом спрэд между ставками привлечения и размещения находится на сопоставимом уровне по рассматриваемым банкам

Сравнительные данные по ставкам



■ Ставка по депозиту (12 мес. RUB) ■ Ставка по ипотеке (RUB)

Спрэд по ставкам ипотеки и депозитов



Изменение портрета заемщика

Пол	Чаще женщины
Возраст	От 35 до 44 лет От 25 до 34 лет
Образование	Высшее Неоконченное высшее
Субъективная оценка благосостояния	Выше среднего Высокая
География	Чаще жители городов-миллионников и крупных городов 500-тыс.+, СЗФО, ЦФО, ЮФО, ПФО, ДФО
Уровень социального оптимизма	Высокий Средний

Качество заемщиков



Половина (50%) Россиян считают себя финансово безграмотными!!!

«Небольшая задержка во внесении платежей по кредиту не страшна» - 22% россиян.

Что такое кредитная история, знает менее 50% россиян!

	КЛАССИЧЕСКАЯ ИПОТЕКА (в среднем по рынку)	СОЦИАЛЬНАЯ ИПОТЕКА (статистика АИЖК)
Ставка по кредиту, %	12,45	10,1
Срок кредитования, лет	15	20
Размер кредита, млн. руб.	1,73	1,39
Размер первоначального взноса, %	30	33
Платеж по кредиту, руб.	21 349	13 425
Платежная нагрузка на заемщика (Платеж/Доход), %	50	33
Доход семьи, руб.	42 698	40 682
Стоимость жилья, млн. руб.	2,25	1,84



1. Поддержка со стороны государства:
 - ✓ государственное субсидирование ипотеки,
 - ✓ материнский капитал
2. Военная ипотека;
3. Передача недвижимости застройщикам по схеме выкупа;
4. Совместные программы с работодателями;
5. Создание коалиций и ассоциаций Банки-Агентства Недвижимости-Застройщики.



1. Преференция для партнера
2. Принятие решения в срок до 2-х дней.
3. Конкурентная ставка на рынке.
4. Индивидуальный подход к Вашим клиентам.
5. Решения для субъектов малого и среднего бизнеса.
6. Технологичность: новые решения при проведении взаиморасчетов.

И лучшее, конечно, впереди!

