KASKAD
НЕДВИЖИМОСТЬ

РЕАЛИИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СЕГМЕНТЕ ИЖС

ОБЪЕМ ПРЕДОСТАВЛЕННЫХ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ

Объем предоставленных ИЖК | Задолженность по ИЖК | Просроченная задолженность по ИЖК

Помощь

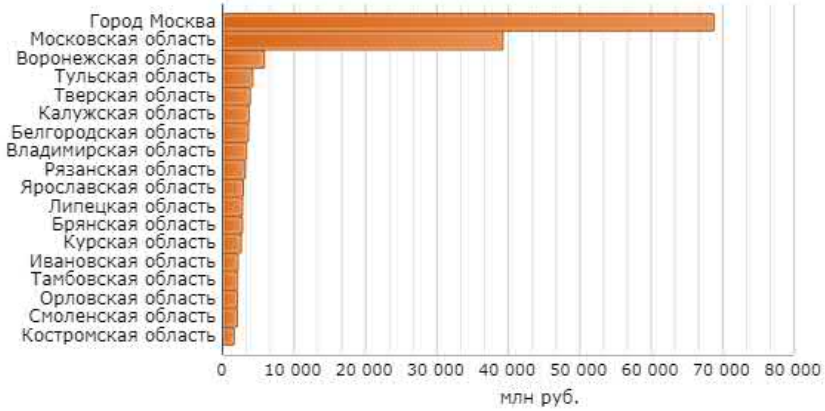
ИЖК, предоставленные за месяц, в рублях

По состоянию на	01.10.21
Годовой темп прироста, %	Количество, ед.
-5,3	157 713
Средневзвешенный срок, мес.	Средневзвешенная ставка, %
246,8	7,73

Данные Банка России: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/mortgage/

Объем ИЖК в рублях, предоставленных за месяц, в разрезе федеральных округов
01.10.21

Центральный ФО
01.10.21

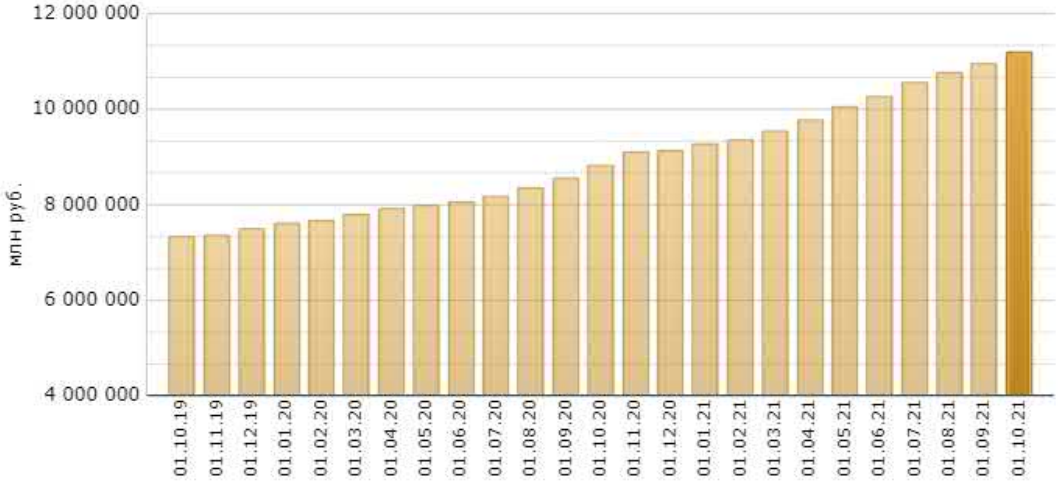


ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ

Объем предоставленных ИЖК | Задолженность по ИЖК | Просроченная задолженность по ИЖК

Помощь

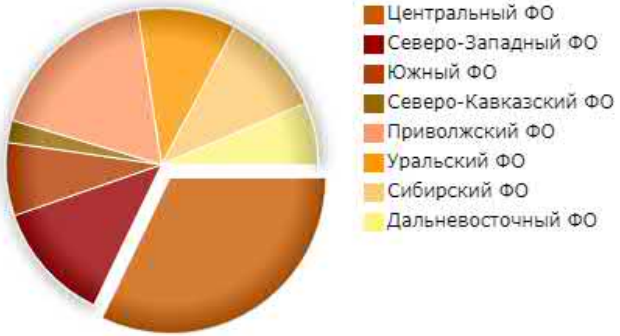
Задолженность по ИЖК в рублях



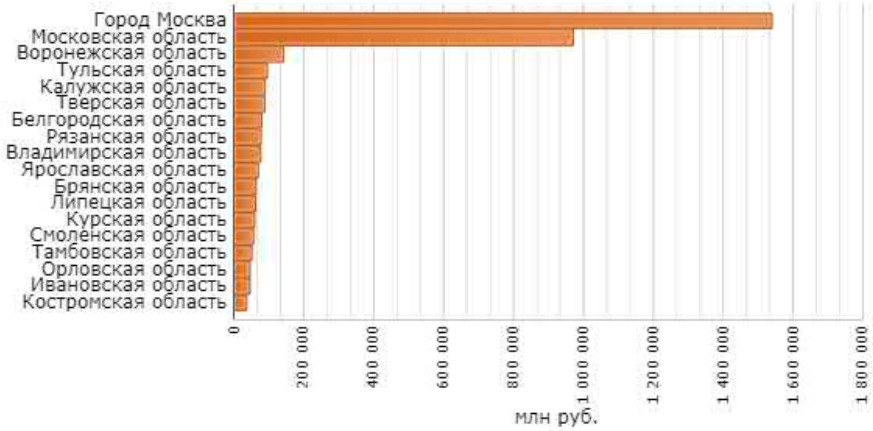
По состоянию на	01.10.21
Годовой темп прироста, %	Темп прироста к предыдущему месяцу, %
↓ 26,9	↑ 2,2

Данные Банка России: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/mortgage/

Задолженность по ИЖК в рублях в разрезе федеральных округов
01.10.21



Центральный ФО
01.10.21

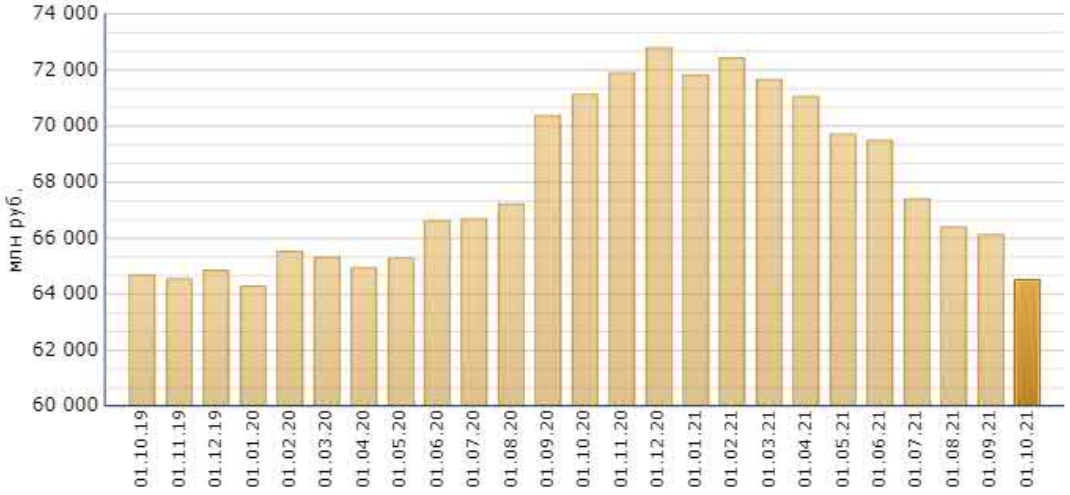


ПРОСРОЧЕННАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО ИПОТЕКЕ

Объем предоставленных ИЖК | Задолженность по ИЖК | Просроченная задолженность по ИЖК

Помощь

Просроченная задолженность по ИЖК в рублях

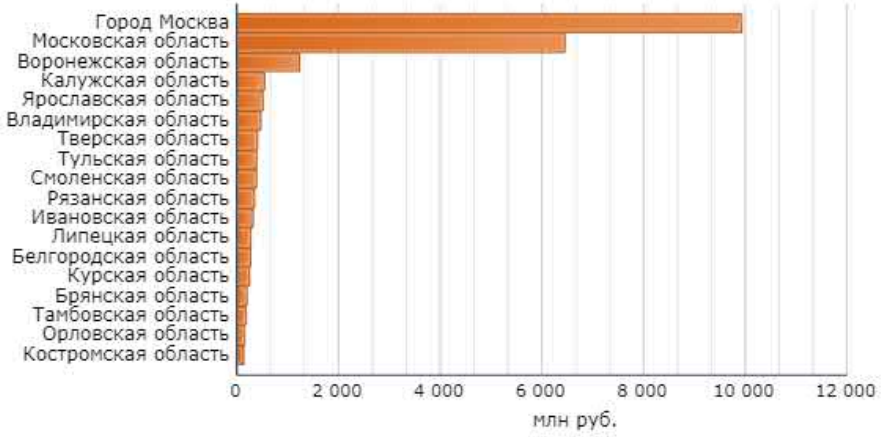


По состоянию на	01.10.21
Годовой темп прироста, %	Доля просроченной задолженности по ИЖК, %
-9,3	0,6

Данные Банка России: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/mortgage/

Просроченная задолженность по ИЖК в рублях в разрезе федеральных округов
01.10.21

Центральный ФО
01.10.21



РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

- Более **80%** потенциальных покупателей загородной недвижимости хотели бы совершить эту покупку с привлечением кредитных средств (данные KASKAD Недвижимость)
- Среди фактических покупателей загородной (малоэтажной) недвижимости лишь около **60%** смогли воспользоваться ипотечным кредитованием (включая покупателей таунхаусов, данные KASKAD Недвижимость)
- **В целом по рынку доля ипотеки на ИЖС от общего числа выданных ипотечных кредитов не превышает 2%!** (данные ДОМ.РФ)
- **68%** россиян предпочитают загородный формат жилья, фактически в таком жилье проживает не более **30%** граждан (опрос ДОМ.РФ и ВЦИОМ)

- **Объем выданных жилищных (в т. ч. ипотечных) кредитов продолжает расти, но, в первую очередь, за счет кредитов на покупку квартир (городской, многоэтажный формат недвижимости)**
- **Рынок ипотеки в сегменте квартир – «перегрет», рынок ипотеки в сегменте ИЖС – практически не освоен, спрос не удовлетворен**

ИПОТЕКА ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ГОРОДСКИХ КВАРТИР

Ипотека 2,9%

Успейте купить квартиру с минимальной переплатой по уникальной ставке 2,9%

✓ 95% заявок получают одобрение

Получить одобрение

До 30 млн ₽
сумма кредита

Семейная ипотека 1%

Фиксированная ставка на весь срок

Ипотека — 2,9%

Купите квартиру по уникальной ставке 2,9% на весь срок кредитования!

Банк ВТБ (ПАО)
Ипотека 6,55% по двум документам

Ставка	Срок до	Платеж в месяц
6,55%	30 лет	43 960 ₽

АО «Альфа-Банк»
Ипотека 6,55% по двум документам

Ставка	Срок до	Платеж в месяц
6,55%	20 лет	43 960 ₽

Банк ВТБ (ПАО)
Ипотека с государственной поддержкой для семей с детьми

Ставка	Срок до	Платеж в месяц
4,3%	30 лет	34 731 ₽

АО «Россельхозбанк»
Семейная ипотека с государственной поддержкой

Ставка	Срок до	Платеж в месяц
4,45%	30 лет	34 973 ₽

РЕАЛИИ ИПОТЕЧНЫХ ПРОГРАММ НА ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ

- **Готовый дом – наиболее предпочтительный объект**
- «Сельская ипотека» (ставка до 3%) ограничена отдельными регионами, к Московской области не применима
- «Льготная ипотека» (ставка до 7%) ограничена суммой кредита в 3 млн рублей
- «Семейная ипотека» (ставка до 6%) ограничена суммой кредита в 12 млн рублей, распространяется на:
  - Строящийся жилой комплекс ← **Застройщик**
  - Новостройка (построенный МКД) ← **Застройщик**
  - Частный дом с участком (построенный) ← **Застройщик**
  - Строительство частного дома ← **?????**

«…Также кредит можно использовать для строительства индивидуального жилого дома или покупки земельного участка с дальнейшим строительством на нем частного дома. Важно, что все работы должны проводиться по официальному договору подряда с юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем.»

(с сайта спроси.дом.рф)

КТО НАШ ПОКУПАТЕЛЬ?

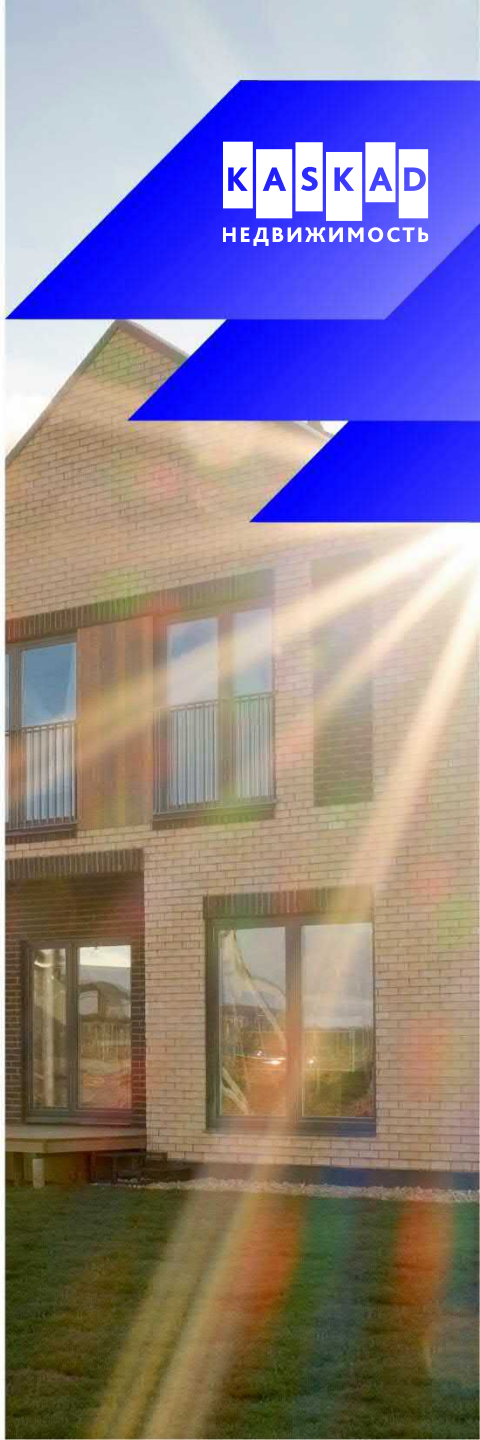
- **35-40 лет** – средний возраст покупателя загородной недвижимости (медиана)
- **30-35 лет** – самый распространенный возраст покупателя (мода)
- **Около 85%** покупателей – это семьи
- **Свыше 70%** покупателей имеют как минимум 1 ребенка (до 18 лет)
- **Более 95%** покупателей имеют хотя бы 1 автомобиль на домовладение

- 1-2 члена почти каждой семьи, купившей загородную недвижимость, ведут активную трудовую деятельность
- От 80 000 рублей в месяц – доход на 1 человека в семье
- Почти в каждом обжитом поселке есть пример локального бизнеса, созданного жителями поселка

- **Семьи с детьми, планирующие покупку собственного дома, – наиболее ответственный и благонадежный слой населения, нуждающийся в поддержке государства и бизнеса**

ВЫВОДЫ

1. Самая безопасная (во всех смыслах) ниша рынка недвижимости в период пандемии – загородный сегмент
2. Рынок ипотеки в сегменте ИЖС не освоен, это «голубой океан», как для государства, так и для коммерческих банков
3. Банки по-прежнему «не видят» объекта залога в строящемся доме, если дом строится опытным девелопером и в организованном коттеджном поселке
4. **Типологизация домов в сегменте ИЖС – полезная, но не обязательная мера для развития ипотечного кредитования в сегменте, привязка к ней лишь усложняет и оттягивает решение стоящих перед нами задач**
5. Покупатель жилья в сегменте ИЖС сегодня незаслуженно дискриминирован государством и банками
6. **Вероятность дефолта заемщика среди покупателей квартир (и, тем более, апартаментов) почти гарантированно выше, чем среди покупателей ИЖС – сегодня такой статистикой никто не занимается**
7. Существующая система подталкивает покупателей в сторону покупки квартир в многоэтажных домах, что идет в разрез с заявленной государственной политикой
8. Сложившаяся система дискриминирует девелопера в сегменте ИЖС, лишая его возможности удовлетворить огромный рыночный спрос на загородное жилье в честной конкуренции за покупателя



KASKAD
НЕДВИЖИМОСТЬ

ОЛЬГА МАГИЛИНА

+7 495 222 58 58
o.magilina@kaskad-n.ru