

СЦЕНАРИИ СОХРАНЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ



ОБЪЕМ ПРОДАЖ В СТОЛИЧНОМ РЕГИОНЕ В 2018 ГОДУ

+21%

К 2017 ГОДУ

+35%

ПОКУПОК ПО ИПОТЕКЕ

+8%

ПОКУПОК БЕЗ ИПОТЕКИ

ОЖИДАНИЯ В 2019 ГОДУ

-15%

ОБЪЕМ ПРОДАЖ

-27%

ВЫДАЧИ ИПОТЕКИ

+15-17%

УДОРОЖАНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

СОСТОЯНИЕ РЫНКА ИПОТЕКИ В МОСКВЕ

СРЕДНИЙ РАЗМЕР ЕЖЕМЕСЯЧНОГО ПЛАТЕЖА, руб.



■ 2017 г. ■ 2018 г. ■ Начало 2019 г.

СРЕДНЯЯ СТАВКА, %



СРЕДНИЙ СРОК ПОГАШЕНИЯ, мес.



СРЕДНИЙ РАЗМЕР КРЕДИТА, млн руб.



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ ИПОТЕЧНЫХ ПРОГРАММ НЕ ИЗМЕНИЛАСЬ ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД

ТЕКУЩИЕ РАСХОДЫ ПОКУПАТЕЛЯ КВАРТИРЫ НА СТАДИИ СТРОИТЕЛЬСТВА:

41 000 руб.

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ИПОТЕЧНЫЙ ПЛАТЕЖ

30 000-45 000 руб.

ПЛАТА ЗА АРЕНДУ КВАРТИРЫ

от **71 000** руб.

до **86 000** руб.

ТРАТЫ НА ЖИЛЬЕ

ПРИЧИНЫ РОСТА СЕБЕСТОИМОСТИ



НДС 20%



ЦЕНА ТОПЛИВА



РОСТ КУРСОВ ВАЛЮТ



ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ (10%)



РОСТ СТОИМОСТИ МАТЕРИАЛОВ (БЕТОН, МЕТАЛЛ)

СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА

ЦЕНА

Заморозка на нынешнем уровне

Снижение

Рост

СПРОС

Снижение в пределах ожидаемых показателей (-15%)

Сохранение на уровне 2018 года

Снижение сильнее ожидаемых показателей

РЫНОК

- Сокращение объемов предложения
- Исчезновение доступного предложения
- Сокращение объемов строительства

- Исчезновение доступного предложения
- Резкое сокращение объемов предложения
- Банкротство застройщиков с большим портфелем текущих низкомаржинальных проектов
- Ухудшение качества жилья

- Сокращение темпов и объемов строительства
- Заморозка проектов
- Затоваривание рынка

СЦЕНАРИИ СОХРАНЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ

ТРИ СПОСОБА ПОДДЕРЖАТЬ СПРОС:

- I. Снижение ипотечной ставки до получения РВЭ, если клиент берет ипотеку в том же банке, в котором открыты эскроу-счета
- II. Ипотечные каникулы, избавляющие клиента от платежей до получения застройщиком РВЭ. Возможно повышение ставки, либо субсидия застройщика
- III. Отсрочка выдачи ипотеки, при которой клиент заключает ДДУ с отсроченным платежом и берет кредит только после получения застройщиком РВЭ. Возможен депозит первоначального взноса или повышение ставки

ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ:



Привлечение новой аудитории к ипотечным программам



Сохранение доступности жилья даже в условиях роста ставок



Контроль качества жилья со стороны клиента