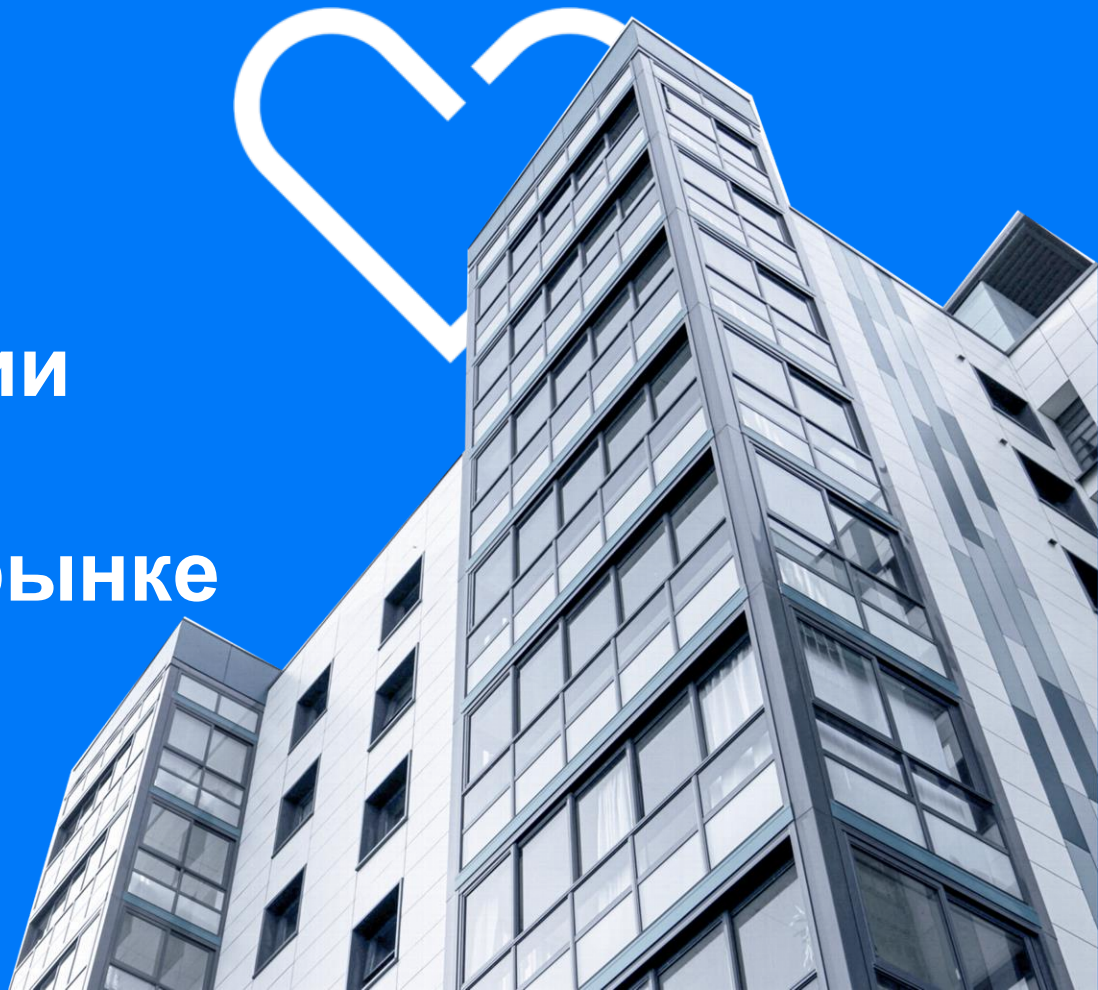
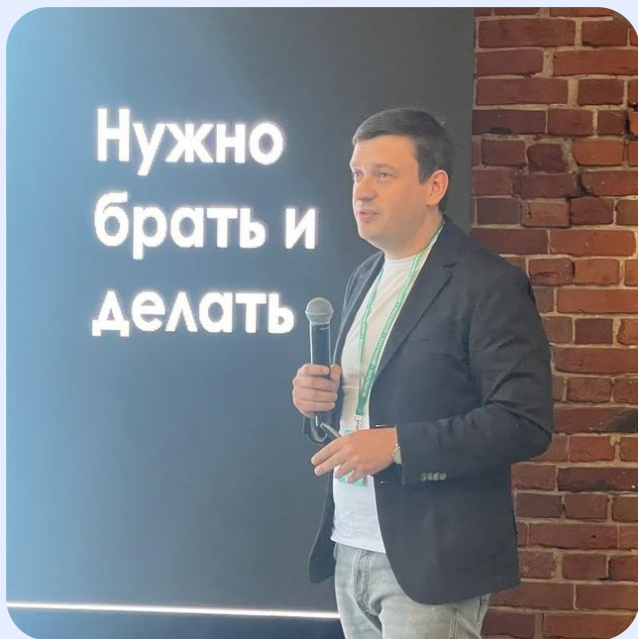




Текущие тенденции и основные инструменты на рынке новостроек

Алексей Чапик
Директор по стратегии
и продажам Самолет Плюс





Алексей Чапик

Директор по стратегии и продажам
Самолет Плюс

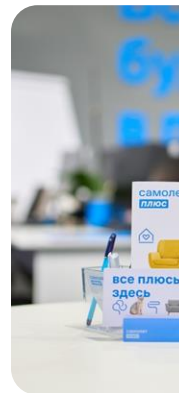
Карьерный путь:

- 19 лет работы в Сбербанке, последние 6 лет в роли исполнительного директора по развитию на первичном рынке
- Запустил вместе с командами новые ипотечные инструменты и проекты по монетизации новостроек, доход — более 1 млрд рублей в год



Все еще холост, 1 ребенок
(обаятельная дочка)

История изменений на рынке глазами агентов Платформы Новостроек Домбук Плюс



Сеть Самолет плюс

Федеральная сеть агентств жилой
недвижимости

№1

самолет **плюс**

96 302

сделки в 2024 году

19 166

агентов в сети

1 521

офисов в России

89

регионов присутствия

96 302 сделки за год:



32 338 — на первичном рынке

63 964 — на вторичном

+28,1% | 51,6%

Прирост сделок на первичном
и вторичном рынках в декабре
по сравнению с началом года

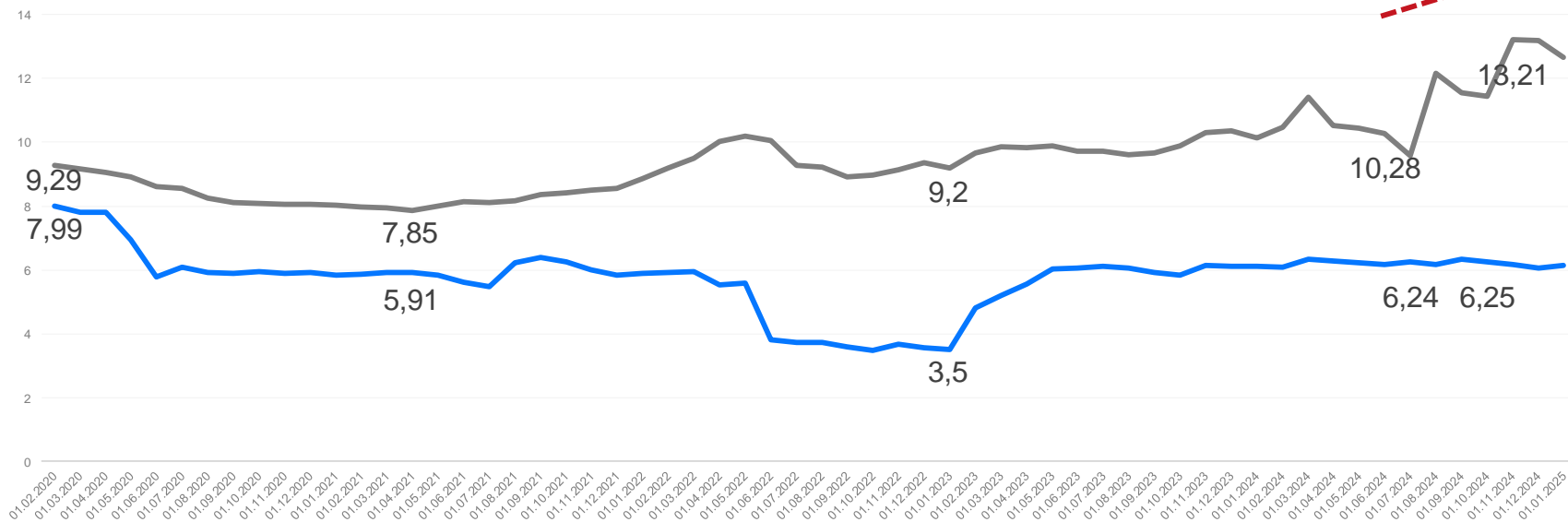
+2,95%

Увеличение доли Самолет Плюс
в сделках рынка за 2024 год



Доступность покупки недвижимости на рынке в ипотеку снижается из-за роста ставок

— Средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам на вторичном рынке, %
— Средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам на первичном рынке, %



* Источник: ЦБ РФ, данные на 1 января 2025 г.

В декабре 2024 г. снижение сделок с ИЖК до минимума — уровня 2018 года

При этом выросла доля сделок без использования кредитных средств — до 64%



* Источник: ЦБ РФ, данные на 1 января 2025 г.

Средний размер первоначального взноса по ипотеке на покупку первичной недвижимости увеличился до 37%

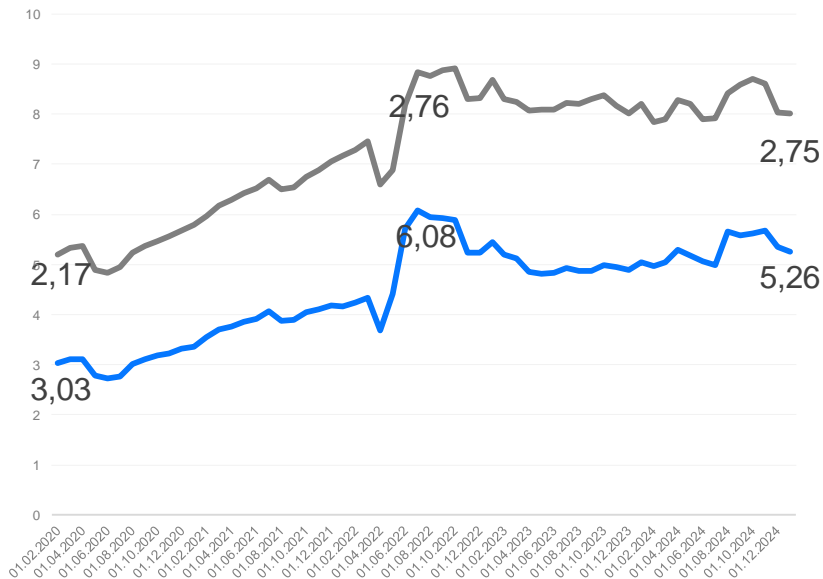
- 1 Калининградской и Нижегородской областях — 41%
- 2 Самарская, Пензенская, Челябинская, Тюменская области и Красноярский край — 39%
- 3 Москва, Воронежская область, Приморский край — 38%
- 4 Ленинградская и Свердловская области — 37%
- 5 Новосибирская — 36%
- 6 Пермский край и Санкт-Петербург — 35%

* Источник: ДОМ.РФ

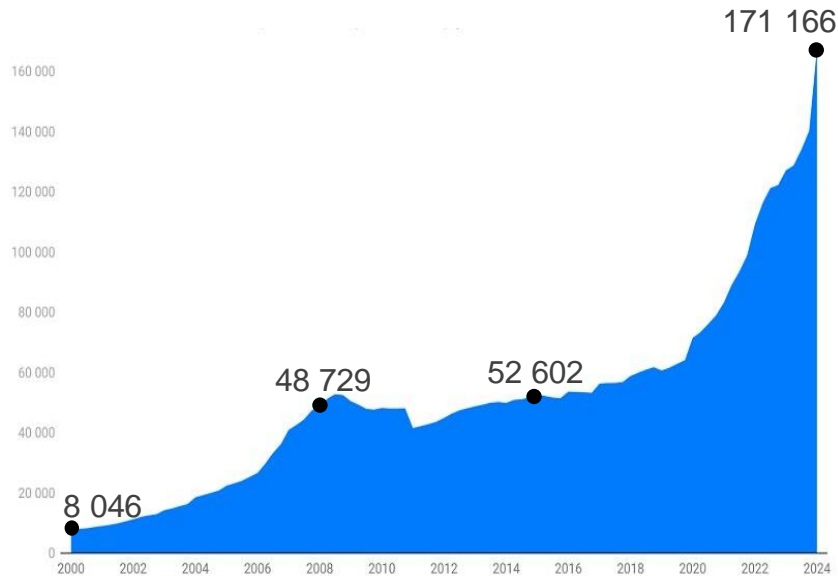


Средний размер кредита на новостройку по РФ вырос на 14,3% в 2024 г. и составляет 5,26 млн руб. на 1 января 2025 г.

— Средний размер кредита по ипотеке на вторичном рынке, млн руб.
— Средний размер кредита по ипотеке на первичном рынке, млн руб.



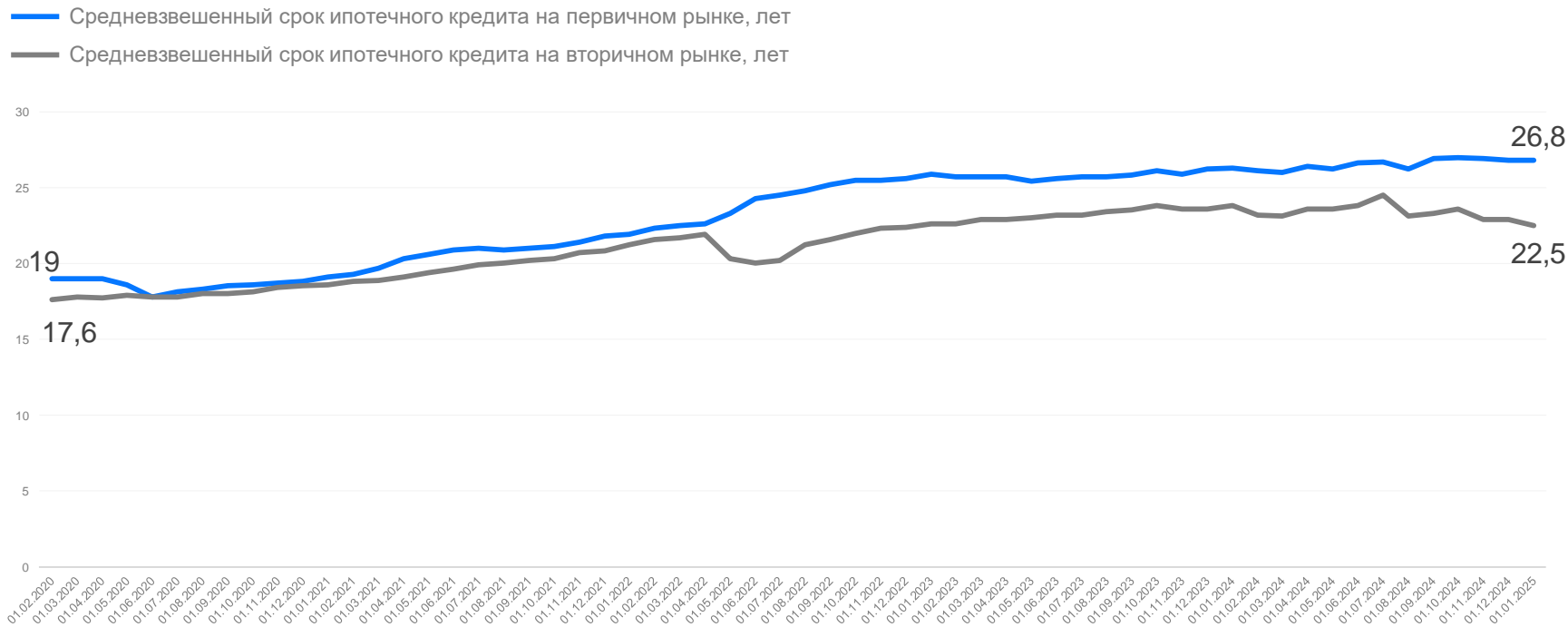
Стоимость 1 кв. м на первичном рынке, руб.



* Источник: ЦБ РФ, данные на 1 января 2025 г.

** Источник: сайт государственной статистики ЕМИСС (график динамики стоимости первичной недвижимости в России в 2000–2024 гг.)

Средний срок кредита увеличился до 27 лет (было 17 лет) из-за стремления снизить ежемесячные платежи



* Источник: ЦБ РФ, данные на 1 января 2025 г.

В 2024 году наблюдается тенденция увеличения возраста покупательской аудитории

Ядро покупателей теперь составляют клиенты от 36 до 55 лет — со стабильными доходами и наличием накоплений

	2022	2023	2024
18-25	8%	8%	5%
26-35	39%	27%	26%
36-45	33%	43%	36%
46-55	16%	16%	27%
56-65	0%	0%	5%
65+	0%	0%	1%



Значительно снизилась доля клиентов с низкими доходами (до 70 тыс. руб.), но увеличилась с 13% до 20% доля семей с доходом 150-200 тыс. руб.

Тыс. руб.	2022	2023	2024	Изменения
< 50	7%	7%	6%	-1
50-70	20%	14%	11%	-9
70-100	27%	27%	21%	-6
100-150	22%	23%	23%	+1
150-200	13%	18%	21%	+8
200-300	6%	7%	13%	+7
> 300	5%	4%	6%	+1

* Источник: BCR Самолет (выборка: 1 671 чел., данные за 2024 год)

В 2024 году основной акцент сместился на потребности реальных «пользователей», которым важно улучшить качество жизни

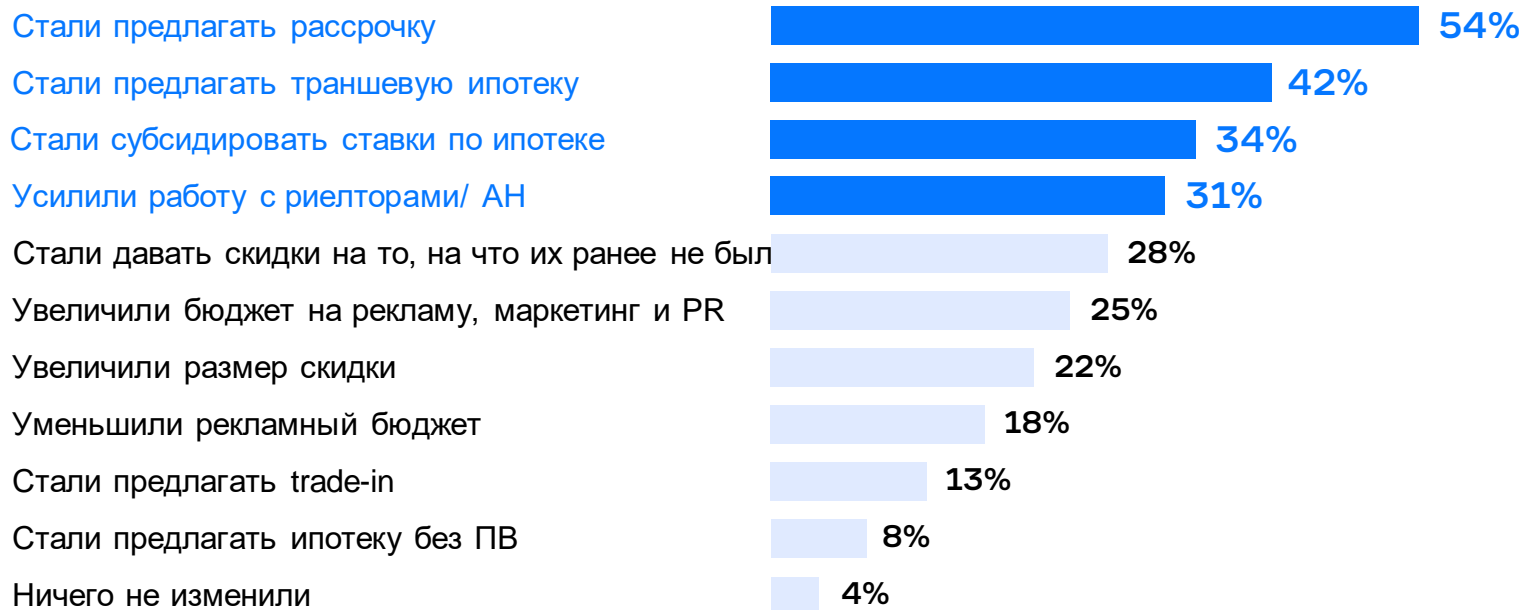
- Покупка для родителей или детей — основная причина покупки в 2024 г. Акцент смещается на семейных и взрослых покупателей
- Зафиксировано снижение инвестиционного интереса в 2024 г. на фоне роста ставок
- Покупка квартиры из-за низких ипотечных ставок также становится неактуальной по сравнению с 2023 г.
- Значительно уменьшилось количество покупателей, ориентированных на улучшение жилищных условий в контексте создания семьи (смена приоритетов)

	2022	2023	2024	Изменения
 Покупка для ребенка / родителей	22%	21%	26%	+4
Отказ от аренды	21%	27%	18%	-3
Переезд из другого города	17%	17%	17%	0
Необходимость большей площади	11%	13%	12%	+1
Низкая ипотечная ставка	30%	25%	11%	-19
 Инвест для сдачи в аренду	12%	17%	10%	-2
Повысить класс жилья	10%	5%	10%	0
 Желание переехать от родителей	9%	10%	6%	-3
 Создание семьи	30%	7%	5%	-25
 Рождение ребенка	6%	7%	4%	-2
 Инвест с последующей продажей	8%	6%	4%	-4
 Наличие свободных денег	6%	8%	4%	-2

* Источник: BCR Самолет (выборка: 1 671 чел., данные за 2024 год)

Рынок меняется, но адаптируется под новые условия

За последние 3 месяца поменялась ли ваша стратегия продаж? Если да, то что из перечисленного вы сделали дополнительно к обычной стратегии продаж, %, любое количество ответов

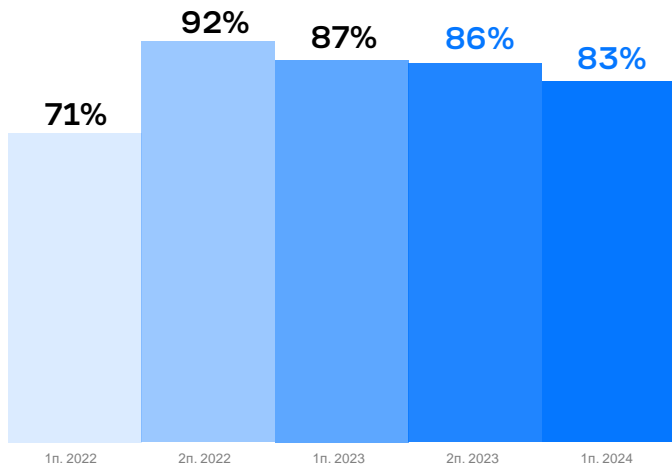


* Источник: опрос партнеров (девелоперов) платформы Домбук плюс, данные на сентябрь-октябрь 2024 г.

Рынок недвижимости перестал быть рынком ипотеки

До увеличения ключевой ставки
и сокращения гос. программ: **9 из 10 человек**
покупали квартиру с помощью ипотеки

Объем ипотеки



После увеличения ключевой ставки
и сокращения гос. программ: **основной драйвер**
продаж — доступность рассрочки

37,1%

Доля выданных ипотечных
кредитов на первичное
и вторичное жилье

43%

Доля выданных
ипотечных кредитов
на рынке первичного
жилья

29,7%

Доля выданных
ипотечных кредитов
на рынке вторичного
жилья

44,3%

Доля рассрочки



* Источник: Внутреннее исследование ГК Самолет

** Источник: ЦБ РФ, данные на 1 января 2025 г.

Основные выводы

- Спрос на покупку первичного жилья через ипотеку достиг минимума в конце 2024 г. — уровня 2018 г.
- Средний размер ПВ в некоторых регионах достигает 40%
- Главный драйвер продаж — возможность рассрочки
- Уровень дохода у основного ядра покупателей — 70-200 тыс. руб.
- Доля женщин, покупающих недвижимость, в 2022-2023 гг. — 48%, в 2024 г. — 54%
- Ядро покупателей теперь составляют клиенты от 36 до 55 лет
- Акцент смещается на семейных и взрослых покупателей, а покупка для инвестиционных целей теряет актуальность

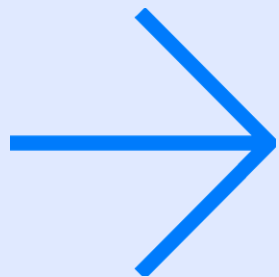


Опрос агентов

Что является важным при работе с девелоперами?



* В опросе приняло участие 5 872 агента Домбук Плюс



Платформа Новостроек Домбук Плюс

— это универсальный сервис квартирных решений, сочетающий в себе все необходимые инструменты для покупки, продажи, а также поддержки агентов и девелоперов



Цифровая платформа Домбук Плюс — системные результаты и готовые решения для девелоперов и агентов

	Домбук Плюс	Типовой b2b агрегатор новостроек
Онлайн платформа web + mob	✓	✓
Аналитика рынка недвижимости	✓	✓
Подбор проектов и фиксация клиентов	✓	✓
Ипотечный брокер	✓	✓
Авансирование сделок	✓	✓
Продажа всех проектов через один договор	✓	✓
Консалтинг	✓	✗
Продажа улучшений и ремонтов	✓	✗
Эксклюзивные продажи	✓	✗
Онлайн сервисы: бронирование, сделка	✓	✗
Маркетплейс товаров для дома и услуг	✓	✗
Флиппинг	✓	✗

Домбук Плюс— это не просто агрегатор, а модуль управления агентскими продажами для девелоперов

Для девелоперов:

01

Готовые пакетные решения и организация продаж

02

Экономия рекламного бюджета

03

Снижение трудозатрат на работу с агентами

04

Авансирование сделок



Для агентов:

Все проекты и информация на одной платформе

Актуальные тарифы и регламенты

Обучения

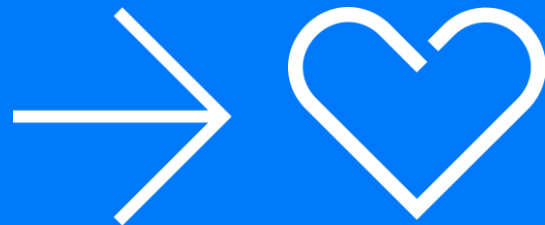
Один
договор

Авансирование сделок





Мы объединяем партнеров



Алексей Чапик

Директор по стратегии и продажам Самолет Плюс