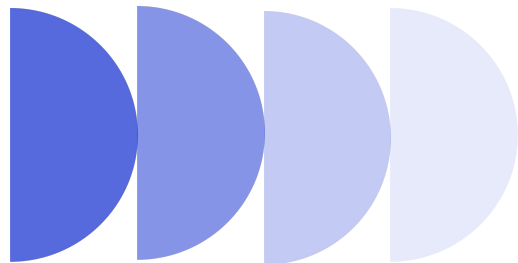


# Роль цифровизации в оптимизации издержек в ипотечных сделках

Февраль 2026

# Ольга Сидоренко

CEO Сделка.рф



**20 год в Банкинге — Альфа-Банк • Сбер**  
**2 года в Девелопменте — Этажи • Брусника**  
**5 лет в PropTech — Сделка.рф**



# сделка.рф

30

Городов России

400

Застройщиков и агентств  
недвижимости России

7

Этапов онлайн-сделки

30

Банков

16

Страховых компаний



Премия в номинации  
«Платформа года»



Премия Urban Awards 22  
«Инновация года:  
IT-решение в сфере  
девелопмента»



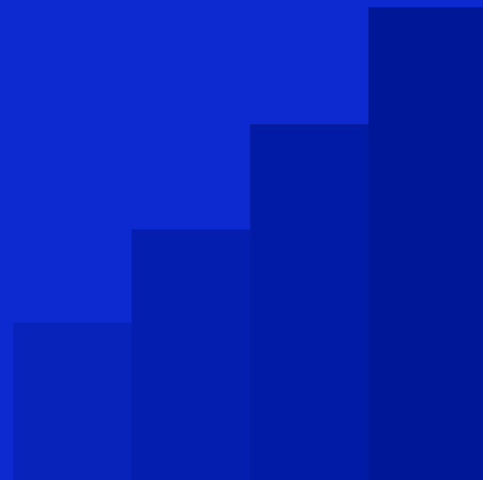
Премия CREDO 24  
«Лучший сервис  
регистрации в России»

# О чём поговорим?

- » Ипотека в период высокой ставки — всё ли так страшно?
- » Инструменты цифровизации
- » Вызовы и риски цифровой трансформации

# Контекст и тренды

сделка.рф



# Итоги 2025 года

5,2 трлн. ₹

---

Выручка застройщиков от продажи  
новостроек  
*0,4 трлн.руб — рассрочка*

1,7 трлн. ₹

---

Собственные средства граждан  
(сделка за наличные или ПВ  
в ипотеке)

3,1 трлн. ₹

---

Ипотечные средства

# Топ ипотечных банков России

## декабрь 2025

Банки	доля, %	млрд ., руб.
СБЕР	75,8%	618,5
Альфа банк	6,3%	51,8
ВТБ	5,9%	48,5
Дом.РФ	3,1%	25,6
Совкомбанк	2,3%	18,4
Т-Банк	1,3%	10,4
Банк Санкт-Петербург	1,2%	9,7
МКБ	0,9%	7,6
Абсолют банк	0,9%	7,0
ПСБ	0,6%	4,7
<b>Итого по 10 банкам</b>	<b>98%</b>	<b>802,2</b>
<b>Всего выдано</b>		<b>816,4</b>

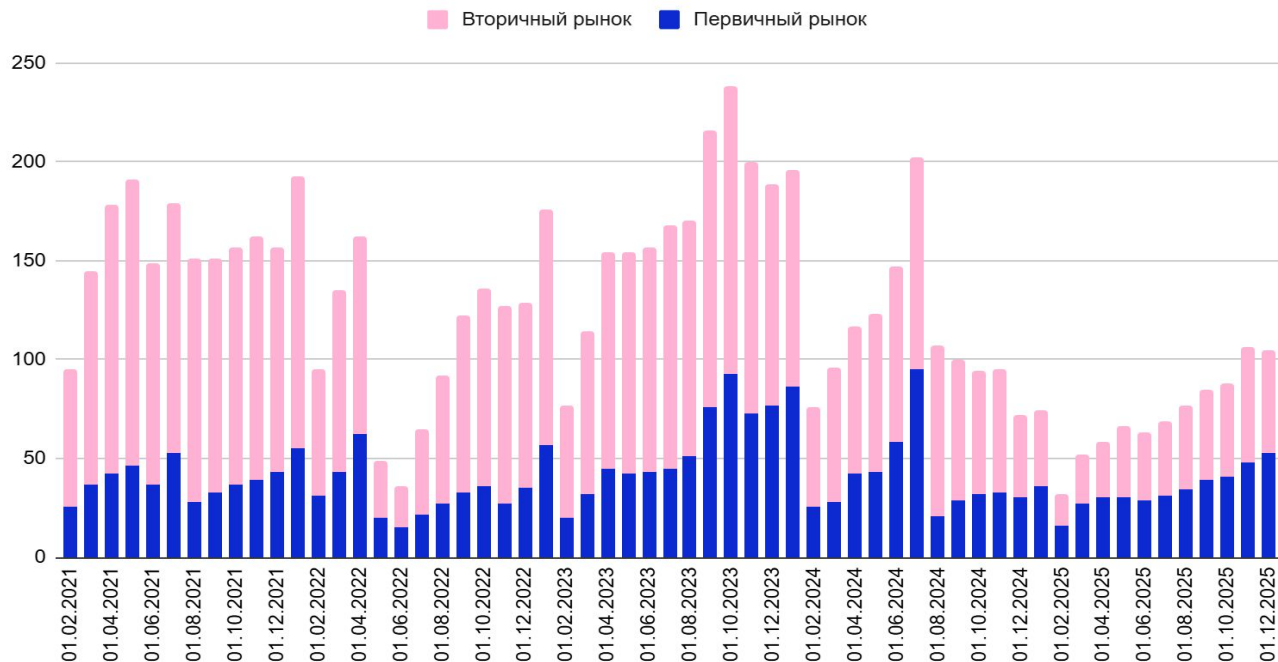
## 2025 год

Банки	доля, %	млрд., руб.
Сбер	65,3%	2 986,8
ВТБ	9,5%	433,1
Альфа банк	8,9%	408,3
Дом.РФ	3,7%	170,3
Совкомбанк	3,0%	138,2
Т-банк	1,7%	77,8
Банк Санкт-Петербург	1,3%	58,8
МКБ	1,0%	47,5
ПСБ	1,0%	45,9
Уралсиб	0,9%	39,5
<b>Итого по 10 банкам</b>	<b>96%</b>	<b>4 406,2</b>
<b>Всего выдано</b>		<b>4 571,8</b>

## 2024 год

Банки	доля, %	млрд., руб.
Сбер	38,8%	1 884,9
ВТБ	11,9%	576,9
Альфа банк	6,4%	310,2
Совкомбанк	2,8%	136,7
Дом.РФ	2,2%	104,8
РСХБ	1,8%	86,5
ПСБ	1,7%	84
Т-Банк	1,2%	56
Банк Санкт-Петербург	0,7%	34,7
РНКБ	0,7%	32,2
<b>Итого по 10 банкам</b>	<b>68%</b>	<b>3 306,7</b>
<b>Всего выдано</b>		<b>4 863,2</b>

# Количество выданных ипотечных кредитов, тыс.шт. (РФ)



*«Доля электронных сделок в системе Росреестра составила 70%, а начинали мы с 10%. Это существенный рост по электронным сделкам. По договорам долевого участия мы вышли на 100-процентное взаимодействие в электронном виде. По электронной ипотеке у нас доля около 90%, это в 10 раз выше, чем начинали в 2020 году»*

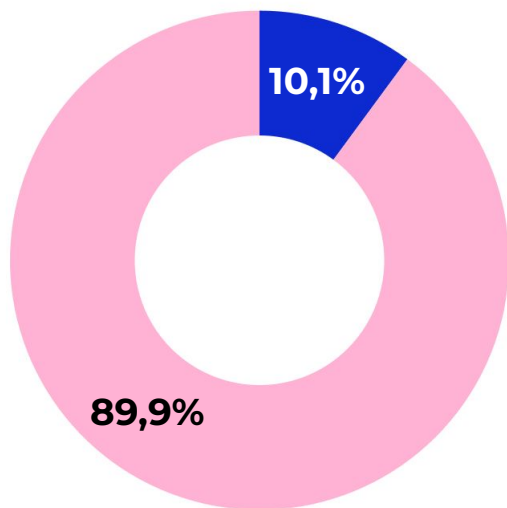
*руководитель Росреестра Олег Скуфинский,  
пресс-конференция в Москве, декабрь 2025*

# Онлайн-ипотека

Подавляющее большинство цифровых ипотечных сделок совершалось на покупку новостроек — 91,6%. Около 7,4% пришлось на нецелевые кредиты под залог недвижимости (НКПЗН), а меньше всего онлайн-ипотеку использовали на вторичном рынке — всего 1%

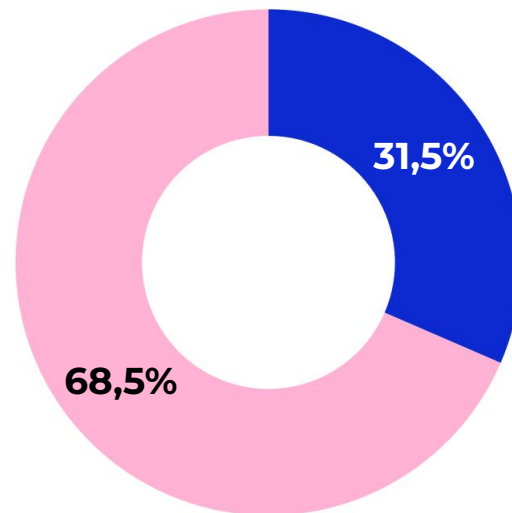
2 П 2024

● Онлайн-ипотека ● Остальное



1 П 2025

● Онлайн-ипотека ● Остальное



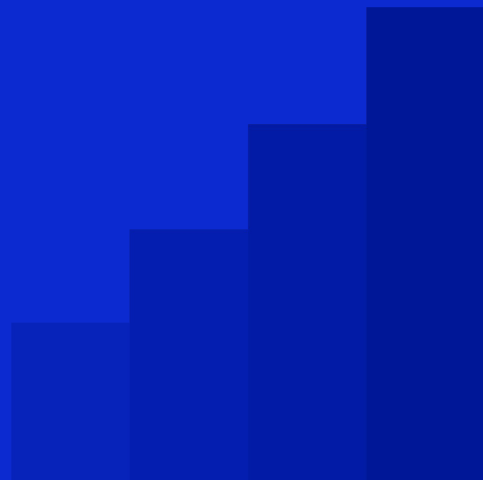
# Путь клиента до цифровизации

- » Личное обращение в отделение банка
- » Сбор пакета документов для ипотеки — копия трудовой, справка о доходе и пр.
- » Подготовка ДДУ застройщиком или сторонним юристом
- » Личное присутствие в банке для подписания кредитного договора

# Путь клиента после цифровизации

- » **Онлайн подача заявки в банк**
- » **Доступ на предоставление персональных данных банку (СМС, Госуслуги)**
- » **Выгрузка справок онлайн из Госуслуг**
- » **Выпуск электронной подписи**
- » **Ознакомление с кредитным договором в ЛК банка**
- » **Онлайн подписание кредитного договора**

# Где и как цифровизация «режет» издержки?



# Первичный контакт и сбор данных

## Инструменты:

интеграция с Госуслугами, ФНС, ФССП

## Оптимизация издержек:

исчезают затраты на ручной сбор справок (2НДФЛ, выписок). Снижаются риски фрода. Время сокращается с дней до минут



когда нажал «Согласен» и случайно раскрыл свою личность

# Передача заявки в банк

## Инструменты:

интеграция партнерами (API)

## Оптимизация издержек:

исчезают затраты на перенос данных  
из анкеты клиента в систему банка

"Пожалуйста, ответьте на это письмо до 12ого числа"

Я читаю этот email 20ого числа



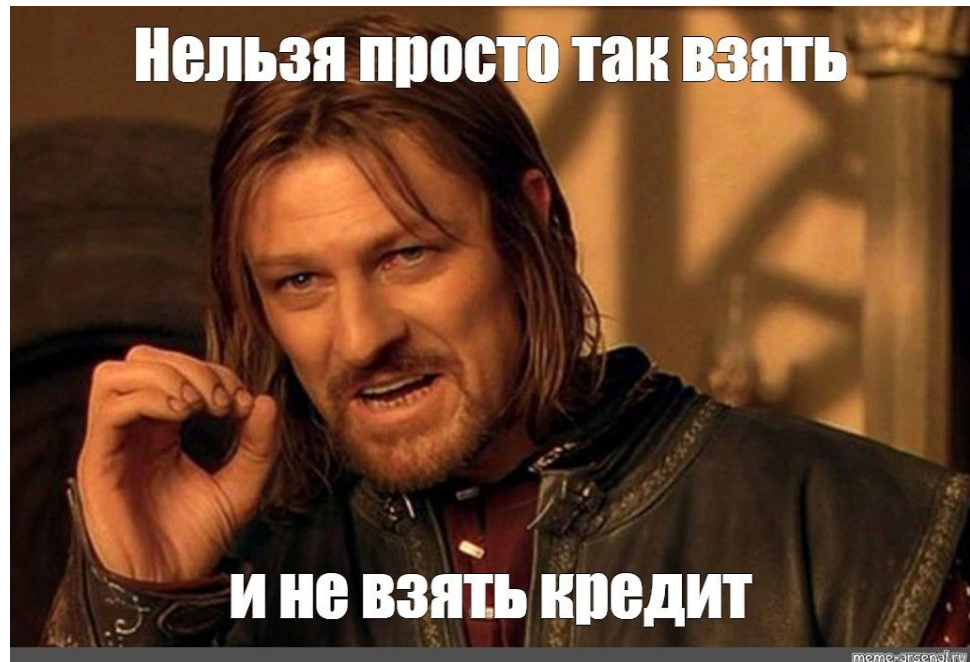
# Андеррайтинг и скоринг

## Инструменты:

скоринг-модели, которые позволяют одобрять часть заявок «машиной»

## Оптимизация издержек:

снижается нагрузка на менеджеров.  
Сокращаются потери от ошибочных решений



# Сделка (подписание кредитного договора)

## Инструменты:

онлайн-сделки с применением электронной подписи. Идентификация по биометрии

## Оптимизация издержек:

нулевые затраты на бумагу, печать, курьерскую доставку. Ликвидация очередей в отделениях и офисах



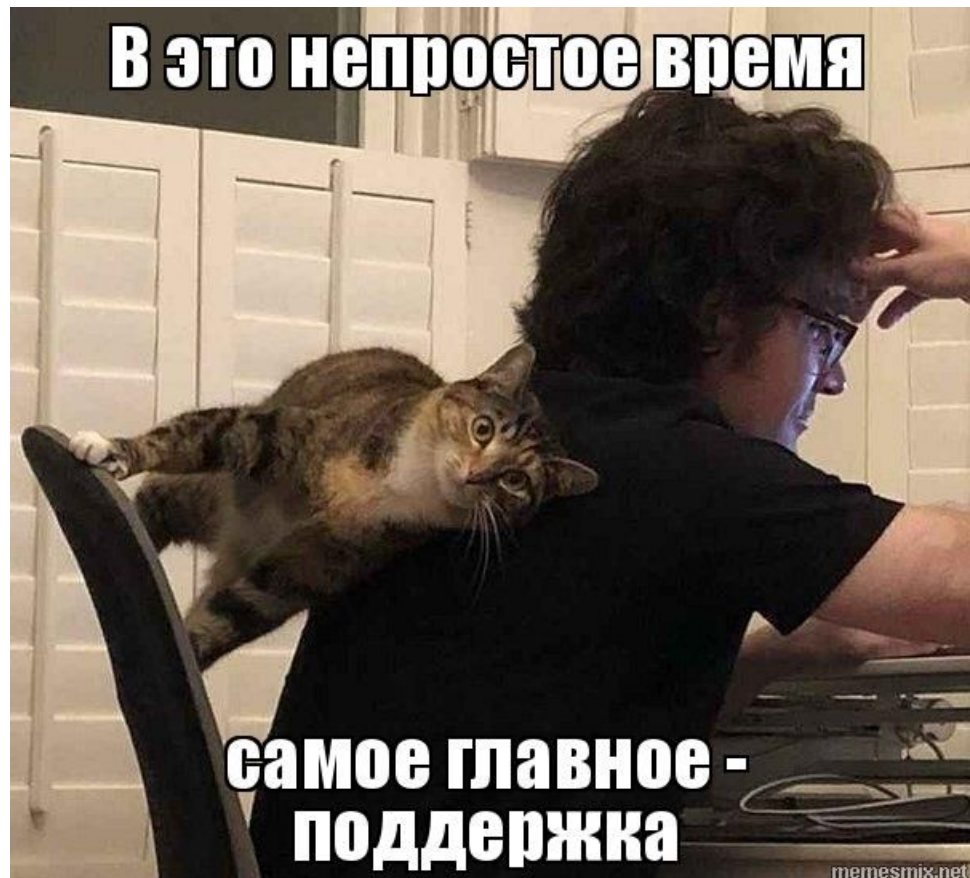
# Сопровождение кредита

## Инструменты:

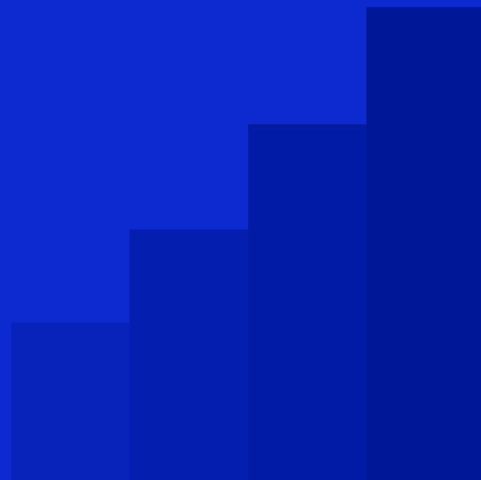
AI-ассистенты и чат-боты. Предиктивная аналитика для управления просрочкой

## Оптимизация издержек:

сокращение кол-центров на 30-40%.  
Повышение лояльности и снижение оттока клиентов. Снижение операционных расходов на обслуживание портфеля



# Взгляд из экосистемы. Модели и скрытые выгоды



## ИПОТЕЧНЫЙ ПРОЦЕСС: БЫЛО

Процент одобряемости: 50%

Представитель застройщика:



Отправляет в Банк 1  
данные клиента



Получает решение  
от банка



В случае отказа  
Банка 1



Отправляет в Банк 2  
данные клиента

Далее два варианта:

Получает  
положительное  
решение



Заключает сделку

Получает  
очередной  
отказ



Теряет клиента

## ИПОТЕЧНЫЙ ПРОЦЕСС: БЫЛО

Процент одобряемости: 85%

### • Представитель застройщика:

- » Отправляет данные клиента ипотечному брокеру Сделка.рф

### • Ипотечный брокер:

- » Заполняет единую анкету и подписывает её у клиента онлайн

- » Отправляет анкету в 30+ банков

- » Общается с представителем банков

- » Получает 1-2 положительных решения

- » Предлагает клиенту варианты

- » Передает представителю застройщика клиента с одобренной ипотекой

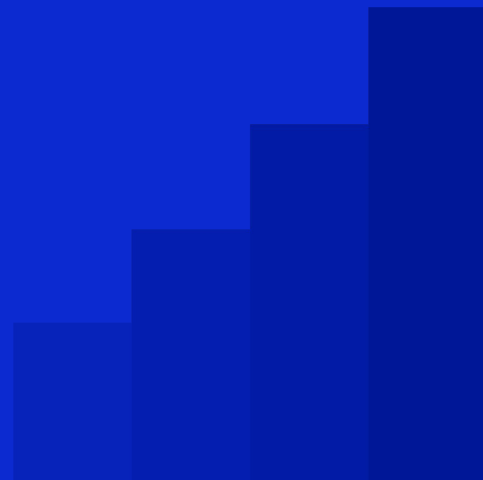
### • Представитель застройщика:

- » Заключает сделку

# Вызовы и риски цифровой трансформации

- » **Кибербезопасность:** рост стоимости защиты данных и систем. Ущерб от взлома многократно превышает экономию
- » **Цифровая грамотность:** доля клиентов не доверяет онлайн сервисам и требует альтернативных каналов
- » **Зависимость от IT-инфраструктуры:** риски простоев и потери репутации
- » **Регуляторные риски:** изменения в законодательстве о персональных данных могут потребовать дорогостоящих изменений в системах
- » **Кадровый вызов:** необходимость переобучения сотрудников, рост зарплат для IT-специалистов

# Заключение и прогнозы



# Цифровая трансформация ипотеки — это win-win для всех сторон

- » **Для клиентов:** удобство, экономия времени и абсолютная прозрачность на всех этапах
- » **Для банков:** снижение издержек, масштабируемость и интеллектуальное управление рисками с помощью ИИ
- » **Для рынка:** рост эффективности, минимизация бюрократии и укрепление доверия через безопасные цифровые решения

# Развитие экосистемы и ипотеки как функция

Ипотека - не отдельный продукт

Ипотека встроена везде:

- » в приложении застройщика
- » в кабинете риэлтора
- » в личном кабинете на «Госуслугах»

Банк будет предоставлять не кредит, а технологию его предоодобрения и выдачи своим партнёрам

# «Цифровой брокер» на базе ИИ

AI-агент работает в интересах клиента. Он сам:

- » просканирует предложения на рынке и подберёт оптимальное
- » подготовит данные, соберёт нужные документы
- » запустит и будет вести сделку, а вы лишь будете ставить финальные электронные подписи

Следующий этап оптимизации — снижение когнитивных издержек и стресса для клиента

# Новые вызовы и риски

Вызовы:

- » кому я могу доверить свои персональные данные?
- » что может предложить мне банк после выдачи кредита?

Риски: тотальная зависимость от цифровых платформ. Сбой в одном звене (например, в системе ЕСИА или у облачного провайдера) может парализовать весь рынок

Спасибо за внимание!



Telegram-канал Турбо-  
ипотека

сделка.рф