

Level Group: состоятельные россияне все чаще обращаются к ипотеке

Тематика: **Недвижимость**
Статьи и исследования

Дата публикации: 27.07.2022

г. Москва

Дата мероприятия / события: 25.07.2022

Аналитики Level Group посчитали, что в июне доля ипотечных сделок при покупке первичного жилья бизнес-класса в Москве увеличилась с 37% до 56%.

Аналитики Level Group фиксируют рост доли ипотечных сделок на рынке столичных новостроек. По итогам июня 2022 г. на сделки с использованием заемных банковских средств пришлось 75% от общего числа заключенных ДДУ в Москве, что является максимальным показателем за последние несколько лет. Для сравнения в период с 2020 по 2021 гг. доля ипотеки в среднем находилась на уровне 59 – 61%. В пиковые месяцы показатель не превышал 68%.

Если рассматривать ипотечные сделки в разрезе по классам жилья, рост доли ипотеки в сегменте комфорт-класса составил 6 процентных пунктов – с 77% в мае до 83% в июне. Среднегодовой показатель 2020- 2021 гг. не превышал 67%.

Но наиболее выраженным рост интереса к ипотеке оказался в сегменте новостроек бизнес-класса, где доля сделок с ипотекой увеличилась на 19 процентных пунктов – с 37% в мае до 56% в июне. Относительно среднегодовых значений для этого сегмента рост менее существенный. В 2020 -2021 гг. доля ипотеки в сегменте бизнес находилась на уровне 51 – 53%.

Анализ рынка показывает, что выше всего доля ипотечных сделок в самых демократичных проектах бизнес-класса: люди, которые раньше могли себе позволить новостройки массового сегмента, с помощью льготной ипотеки и субсидированных программ получили возможность приобрести квартиру в проектах более высокого уровня.

Отдельно стоит остановиться на проектах бизнес-класса Level Group, в которых активность ипотечных заемщиков значительно превосходит средние показатели по рынку.

Так, по итогам июня 2022 г. доля ипотечных сделок в Level Мичуринский, Level Нагатинская, Level Причальный и Level Стрешнево достигала 70 – 80%. По состоянию на середину июля этот показатель продолжает расти и по отдельным проектам достигает 90% (Level Мичуринский, Level Нагатинская). Для сравнения в сопоставимые периоды 2021 г. доля ипотеки в проектах бизнес-класса Level Group находилась на уровне не более 50 – 60%. Если рассматривать проекты комфорт-класса, Level Южнопортовая и Level Селигерская, на сделки с использованием заемных банковских средств приходится 80 – 90% от общего числа заключенных ДДУ.

Главной причиной роста популярности ипотеки, как в массовом сегменте, так и в более высокобюджетных сегментах жилья, остаются привлекательные условия кредитования по льготной программе и совместным с застройщиками субсидированным продуктам. Ранее клиенты выбирали рассрочку, но ставки по ней остаются высокими, а сроки предоставления – короткими. Ипотека по сниженным ставкам от 0,01% в проектах Level Group является отличной альтернативой беспроцентной рассрочке, но с меньшим первоначальным взносом и на более длительный срок.

Другая причина роста интереса обеспеченных покупателей к ипотеке – нежелание выводить деньги из бизнеса, с вкладов и фондового рынка, что при действующих ставках по ипотеке и относительно высоких ставках по банковским вкладам экономически целесообразно. Кроме того, ипотека является удобным инструментом для инвестиционных сделок – при низких ипотечных ставках по завершению строительства объект можно сдать в аренду, при этом доход от аренды будет превышать размер ежемесячного ипотечного платежа.

«В нашем портфеле более половины реализующихся проектов относится к бизнес-классу, и мы видим влияние ипотечной госпрограммы и субсидирования на спрос. С начала 2022 года доля ипотеки в наших проектах

бизнес-класса в среднем находилась на уровне 60-70%, в июне увеличилась до 80%, а к середине лета в некоторых проектах показатель приближается к 90%», - отмечает Александра Мамохина, директор по стратегическому маркетингу и продукту Level Group.

Постоянная ссылка на материал: <http://smi2go.ru/publications/145543/>