



Группа «Родина»: Средний чек ипотечной сделки в RDD вырос на 32% с начала 2022 года

Тематика: Недвижимость
Корпоративные новости

Дата публикации: 4.07.2022

Дата мероприятия / события: 4.07.2022

г. Москва

Несмотря на непростое первое полугодие 2022 года, доля ипотечных сделок в жилом культурно-образовательном кластере Russian Design District увеличилась до 68%, заметили эксперты Группы «Родина». При этом средний чек ипотечной сделки с января по май 2022 года оказался на 32% больше, чем по не ипотечной продаже жилья в кластере. В 2022 году заметно вырос спрос на большие квартиры.

Несмотря на непростое первое полугодие 2022 года, доля ипотечных сделок в жилом культурно-образовательном кластере Russian Design District увеличилась до 68%, заметили эксперты Группы «Родина». При этом средний чек ипотечной сделки с января по май 2022 года оказался на 32% больше, чем по не ипотечной продаже жилья в кластере. В 2022 году заметно вырос спрос на большие квартиры.

С начала 2022 года в жилом культурно-образовательном кластере Russian Design District увеличилась доля ипотечных сделок, а также средний чек такой покупки. Это произошло несмотря на резкий рост ипотечных ставок в феврале-марте. Хотя общее количество сделок значительно сократилось в 2022 году, именно ипотечные клиенты остались на рынке, тогда как покупателей со стопроцентной оплатой стало меньше.

Порядка 68% соглашений с января по май 2022 года в RDD были заключены с клиентами, привлечшими ипотеку. Больше всего таких сделок было в марте. Между тем, во втором полугодии 2021 года только 41% соглашений был заключен с ипотечными клиентами. В намного более благополучный период для ипотечного кредитования – первое полугодие 2021 года – доля ипотечных сделок в проекте Russian Design District составила 63%.

«Таким образом, турбулентность первого полугодия 2022 года прежде всего заставила уйти с рынка клиентов, которые не нуждались в кредите, – комментирует **Владимир Щекин, основатель и совладелец Группы «Родина»**. – В основном это люди с достаточно большими сбережениями, а также продавцы старого жилья. Разные факторы могли заставить резко отказаться от своих планов таких клиентов. Это и остановка продаж на рынке вторичного жилья – люди не смогли продать старую квартиру, чтобы купить новую, - и резкий обвал рубля, и блокировка валютных сбережений».

Вместе с тем аналитики Группы «Родина» отметили, что несмотря на снижение спроса, чек ипотечной сделки заметно возрос в 2022 году. С января по май средняя стоимость проданной в ипотеку квартиры составила 13,9 млн рублей, что даже больше, чем при сделках с полной оплатой или рассрочкой (12,4 млн рублей). Между тем в 2021 году этот показатель составил 10,6 млн рублей.

Таким образом, бюджет покупки ипотечной квартиры увеличился на 32% с начала 2022 года. Средняя стоимость проданной квартиры без привлечения ипотечного кредита увеличилась с 11,9 до 12,4 млн рублей, то есть на 4%.

Все эти изменения отразились и на том, какие квартиры выбирали покупатели в Russian Design District. Так, доля студий в структуре продаж сократилась с 12% во втором полугодии 2021 года до 11% в январе-мае 2022 года. При этом удельный вес сделок с однокомнатными квартирами сократился с 36% до 29% в тот же период. Выросла востребованность двухкомнатных квартир (с 21% до 27%% сделок), а также трехкомнатных квартир – с 27% до 36%.

«По-видимому покупатели ипотечных квартир опасались, что ставки по кредитам вырастут всерьез и надолго, — комментирует **Владимир Щекин**. — Именно поэтому они были склонны к приобретению более просторных квартир на случай, если в будущем такой возможности уже не будет. Так можно объяснить рост доли двух- и трехкомнатных квартир в сделках в RDD. Полагаю, что по мере снижения ипотечных ставок, доля студий и однокомнатных квартир в продажах снова начнет расти».

Постоянная ссылка на материал: <http://www.smi2go.ru/publications/145030/>