



НАФИ
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

PROESTATE[®]
EVENTS

КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

СОКОЛОВА ОЛЬГА

РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ ДЛЯ КОМПАНИЙ СЕКТОРОВ НЕДВИЖИМОСТИ
АНАЛИТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА НАФИ

МОСКВА, 2020

НА РЫНКЕ СОХРАНЯЕТСЯ ОГРАНИЧЕННЫЙ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫЙ СПРОС

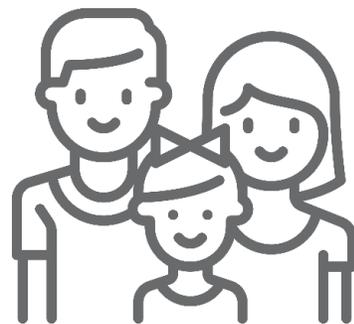
24 МЛН

нуждаются в улучшении жилищных условий



7 МЛН

намерены купить или построить жилье **в ближайшие 3 года**



60 МЛН

российских домохозяйств (всего)

ТОЛЬКО **3 МЛН**

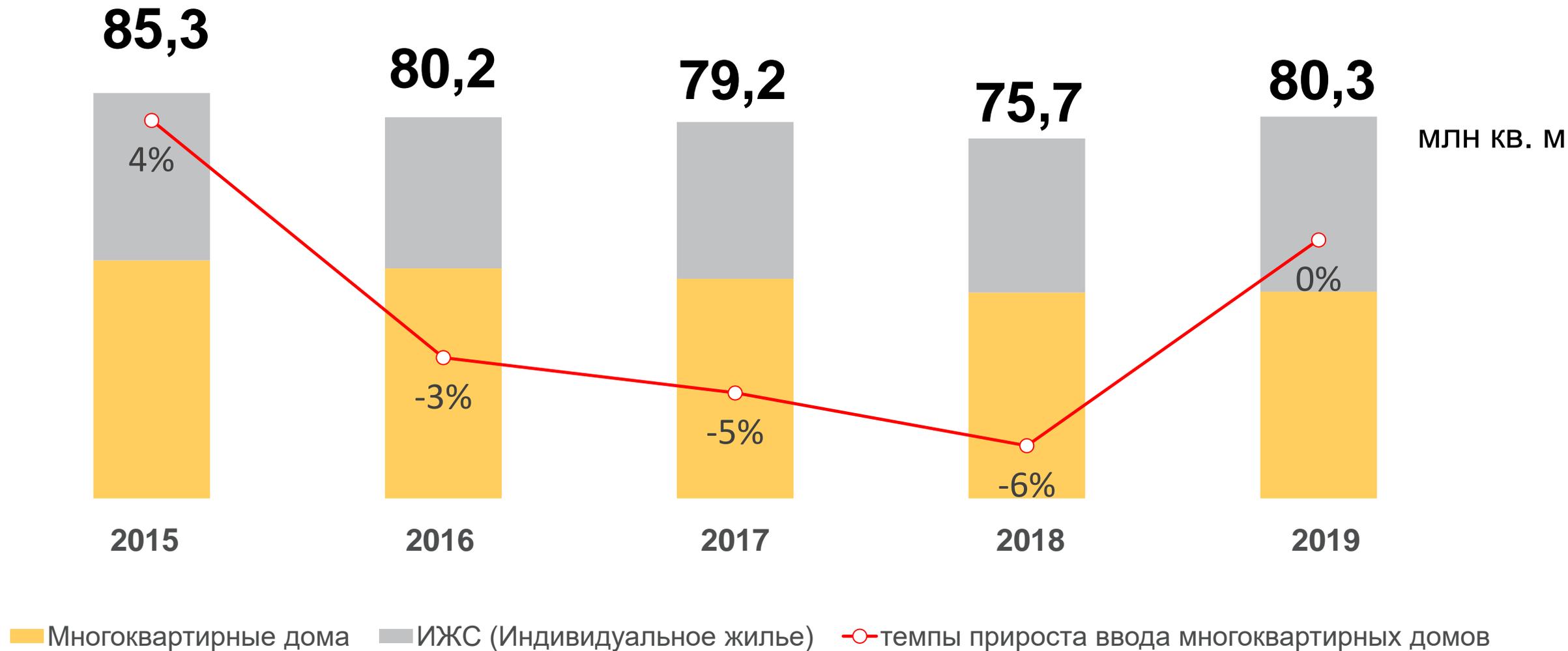
могут без труда позволить себе квартиру, дачу, дом



46%

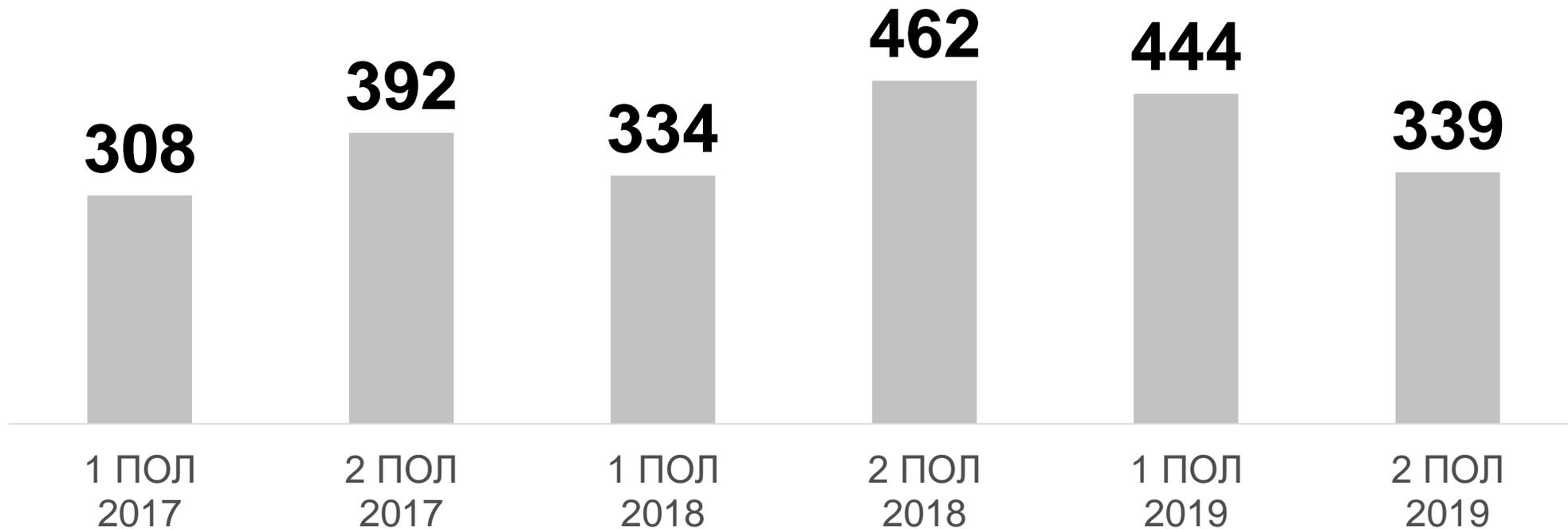
планируют приобрести жилье за счет ипотечного кредита

СОКРАЩЕНИЕ ВВОДА ЖИЛЬЯ В РЕЗУЛЬТАТЕ АДАПТАЦИИ ОТРАСЛИ К РЕФОРМЕ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА



ЛИХОРАДКА СПРОСА – ОСНОВНОЙ ТРЕНД ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

Количество ДДУ,
тыс. ед.

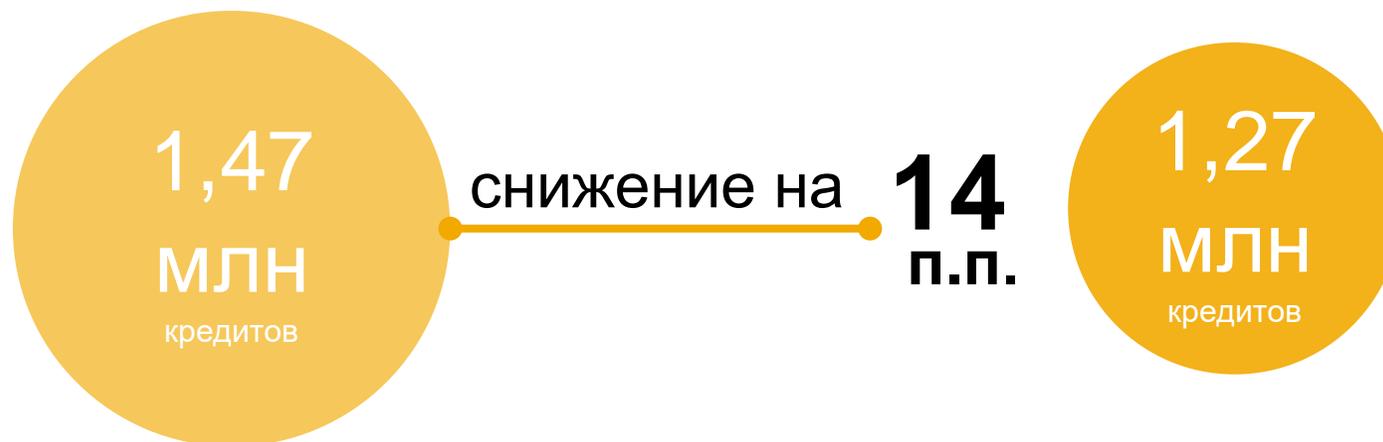


«что случилось до перехода, до лета? Аномальные темпы реализации. Потому что люди не понимают, что будет дальше. Сейчас всё нормально, поэтому нужно срочно покупать, поэтому нужно срочно брать кредиты, с головой в это всё окунуться, потому что дальше будет непонятно что...»

СУБСИДИРОВАНИЕ И ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ИПОТЕКИ ПОДДЕРЖИВАЮТ БАЛАНС НА РЫНКЕ

2018 год

2019 год



«Скажем так, все условия для поддержки рынка недвижимости были созданы именно с точки зрения ипотечного инструмента, инструмента субсидирования»

Инвестиционно-риэлторская компания

ПРОИСХОДИТ АДАПТАЦИЯ УЧАСТНИКОВ РЫНКА К РАБОТЕ ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ

КЛЮЧЕВЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

Изменение роли банка в процессе девелопмента

Усиление контроля над доходной частью финансовых моделей со стороны банков

«Сейчас мы столкнулись с тем, что банк уже начинает задавать вопросы застройщику и по доходной части (что раньше банк вообще не интересовало)»

ПОСЛЕДСТВИЯ:
УСЛОЖНЕНИЕ КОММУНИКАЦИИ
ПОТРЕБНОСТЬ В КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ
КАДРАХ

Адаптация моделей реализации проектов у застройщиков

«Все хотят продавать дороже, но все теми же темпами»

«Застройщику теперь достаточно просто обслуживать счет эскроу, то есть таким образом наполнять его, чтобы ставка по счету не росла, а может быть и падала»

«Нет необходимости в мощном потоке cash flow на старте, а значит нет необходимости продавать практически по себестоимости с минимальной маржинальностью»



НАФИ
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

PROESTATE[®]
EVENTS

**Мы исследуем —
Вы преумножаете!**

