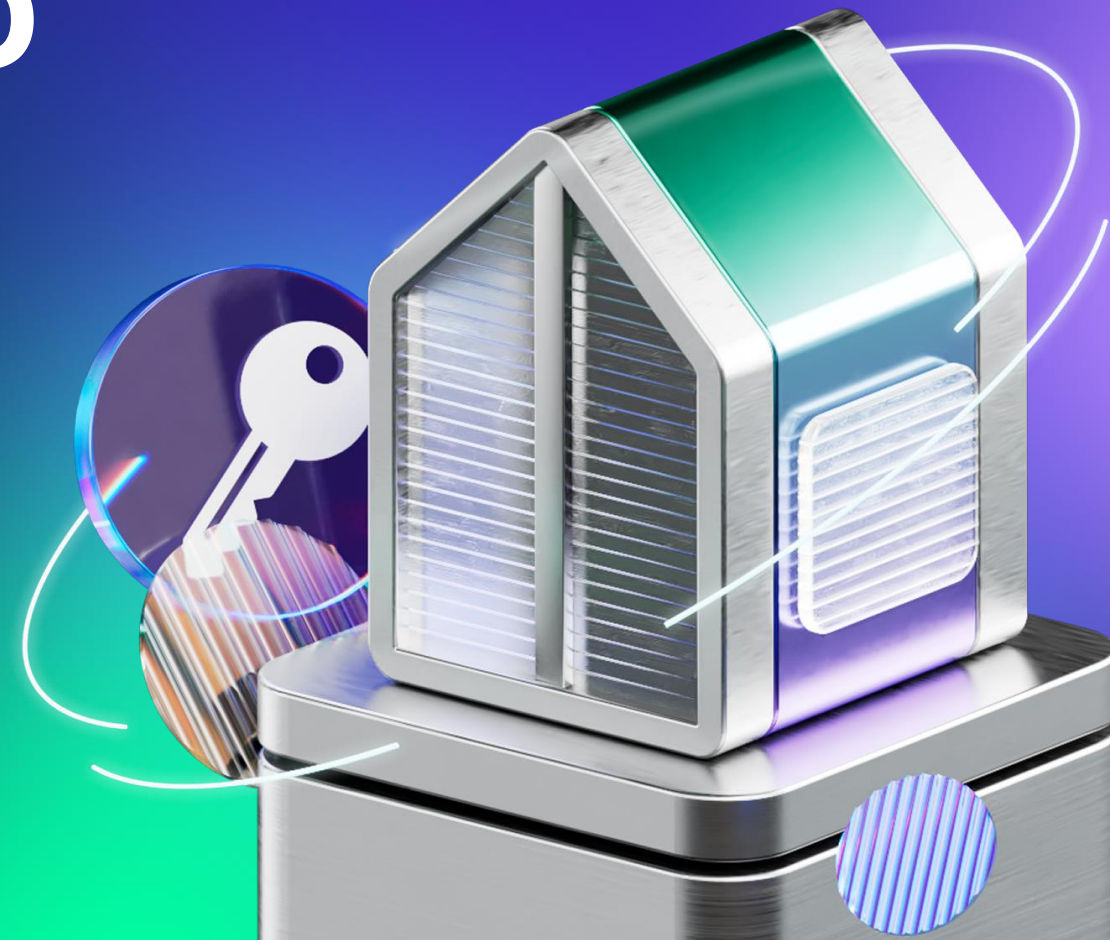


ДНК современного покупателя: какой продукт нужен сегодня клиенту

Юрий Грибанов
Генеральный директор Frank RG

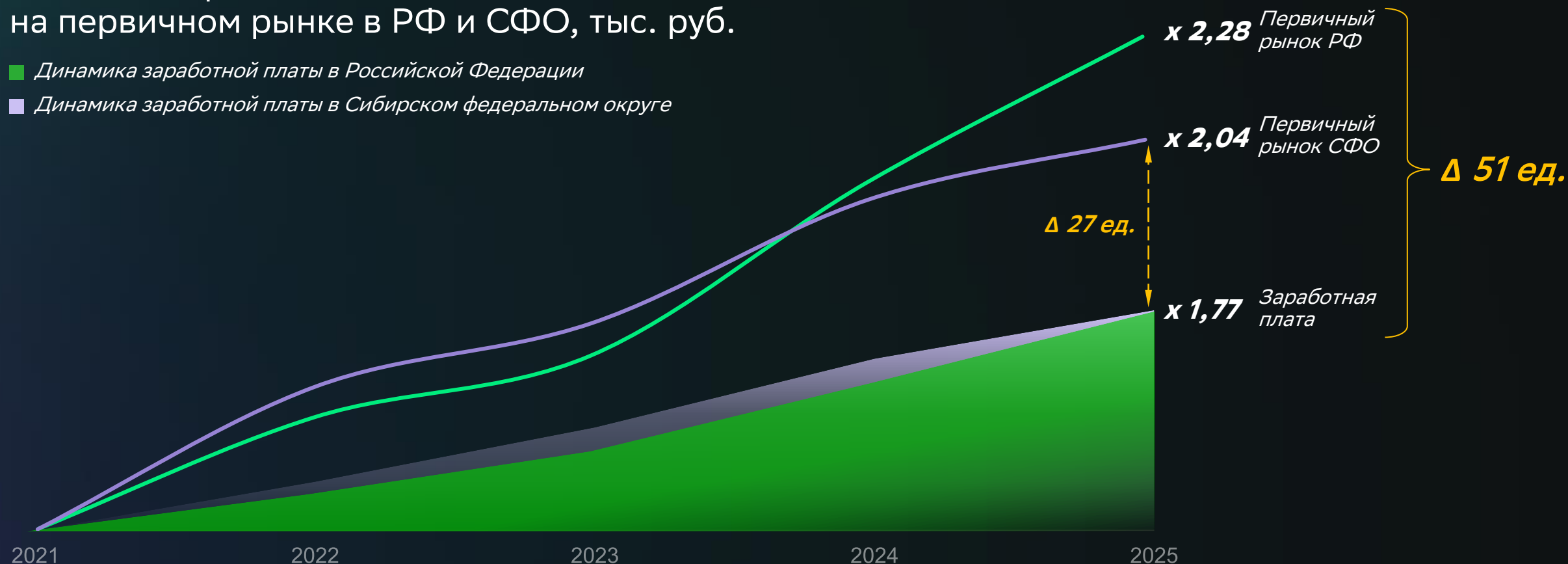


Рост цен на новостройки с 2021 года опережает рост доходов на 30%

Динамика средней стоимости 1 кв. м недвижимости на первичном рынке в РФ и СФО, тыс. руб.

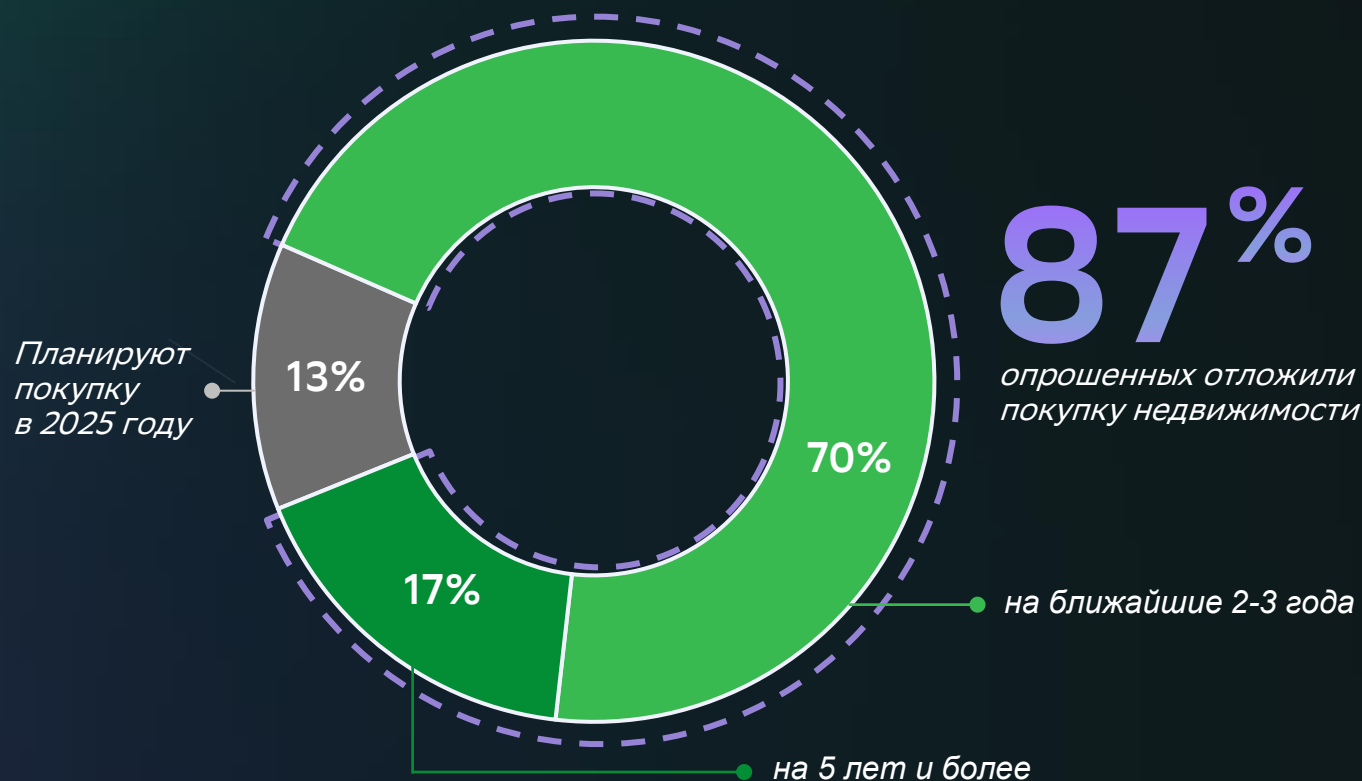
■ Динамика заработной платы в Российской Федерации

■ Динамика заработной платы в Сибирском федеральном округе



87% потенциальных покупателей отложили покупку недвижимости...

Планы по срокам покупки недвижимости, %



Топ-5 причин решения отложить покупку, %

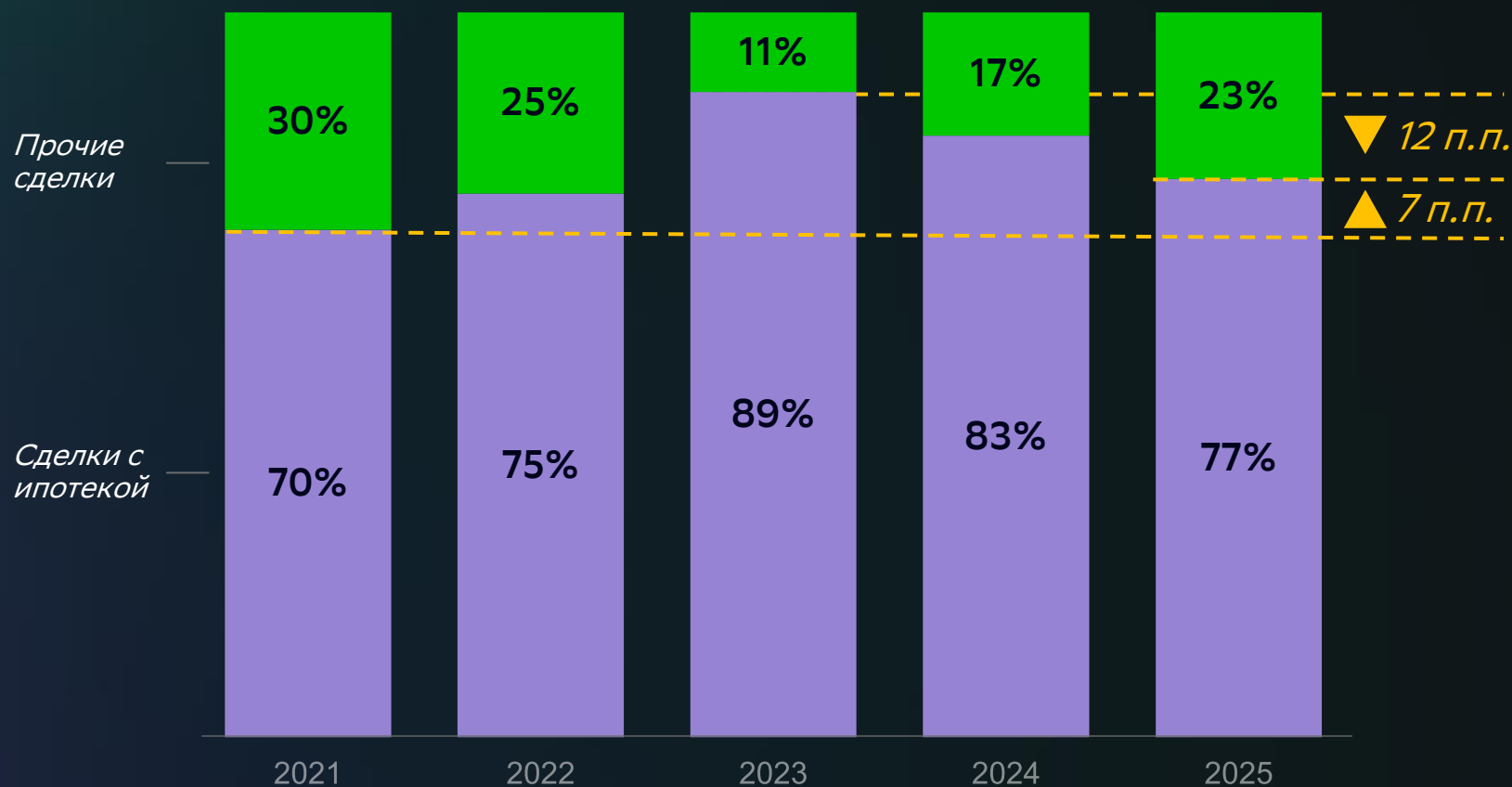


С точки зрения инвестиционной привлекательности квадратный метр все равно остается в числе самых востребованных инструментов для сохранения капитала.

Из экспертного интервью с застройщиком

...а из тех, кто решился на покупку – 77% воспользовались ипотечным кредитом

Структура сделок на новостройки в РФ, %



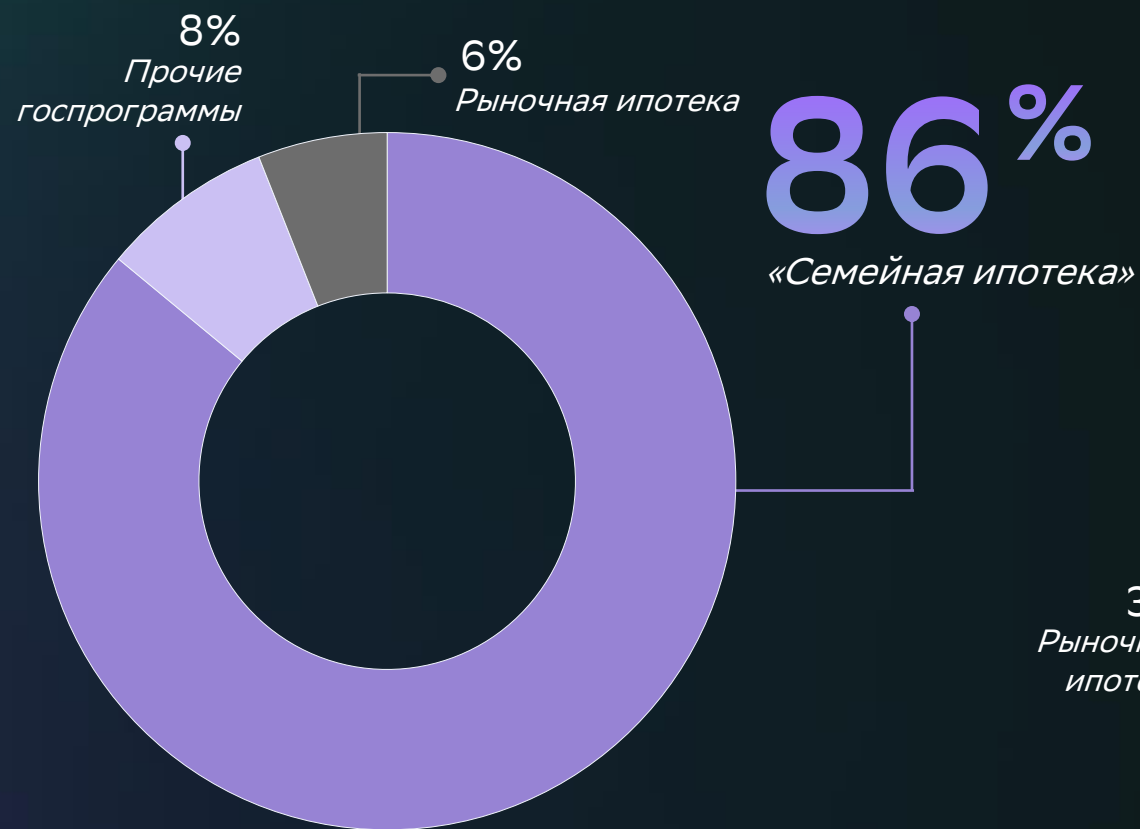
С 2023 года ипотека становится все менее доступной:

- 🏠 Ужесточены условия по льготным программам – «одна льготная ипотека в одни руки»
- 🏠 Увеличен первоначальный взнос по госпрограммам
- 🏠 Закрыта массовая льготная ипотека на новостройки (Госпрограмма 2020)
- 🏠 Повышены макроprudенциальные надбавки и введены лимиты на рискованную ипотеку

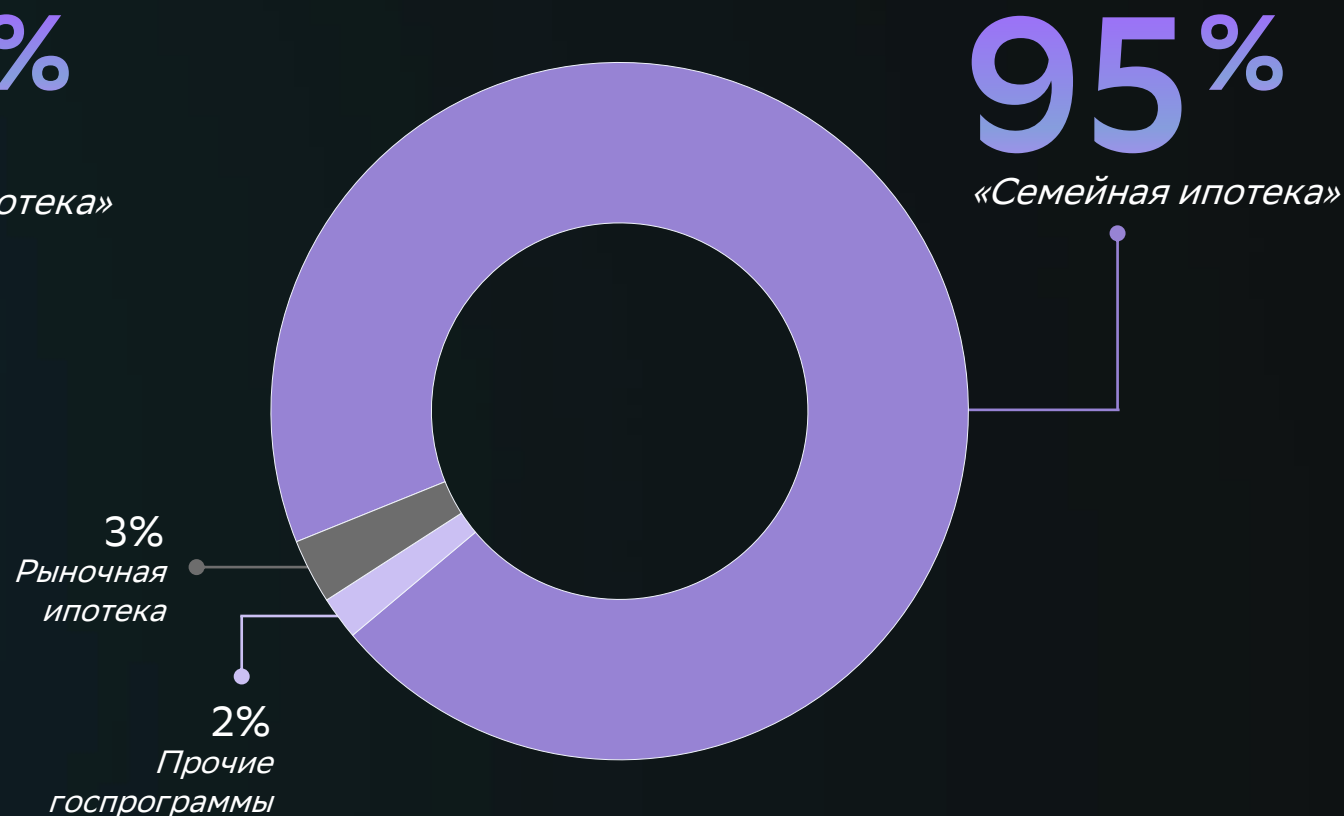
Программа «Семейная ипотека» формирует более 85% спроса на новостройки...

Доля «Семейной ипотеки» в сделках Домклик на первичном рынке в 2025 г., % от кол-ва

Российская Федерация



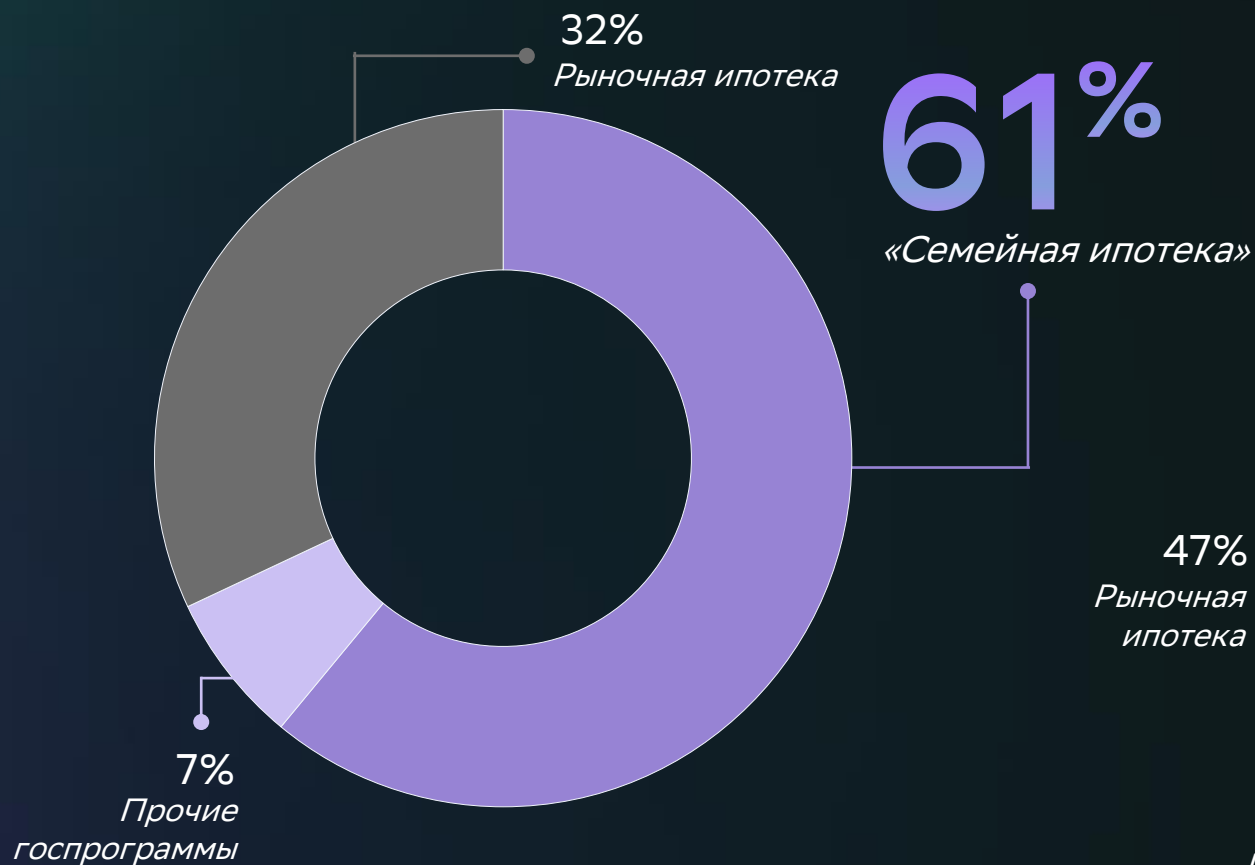
Сибирский ФО



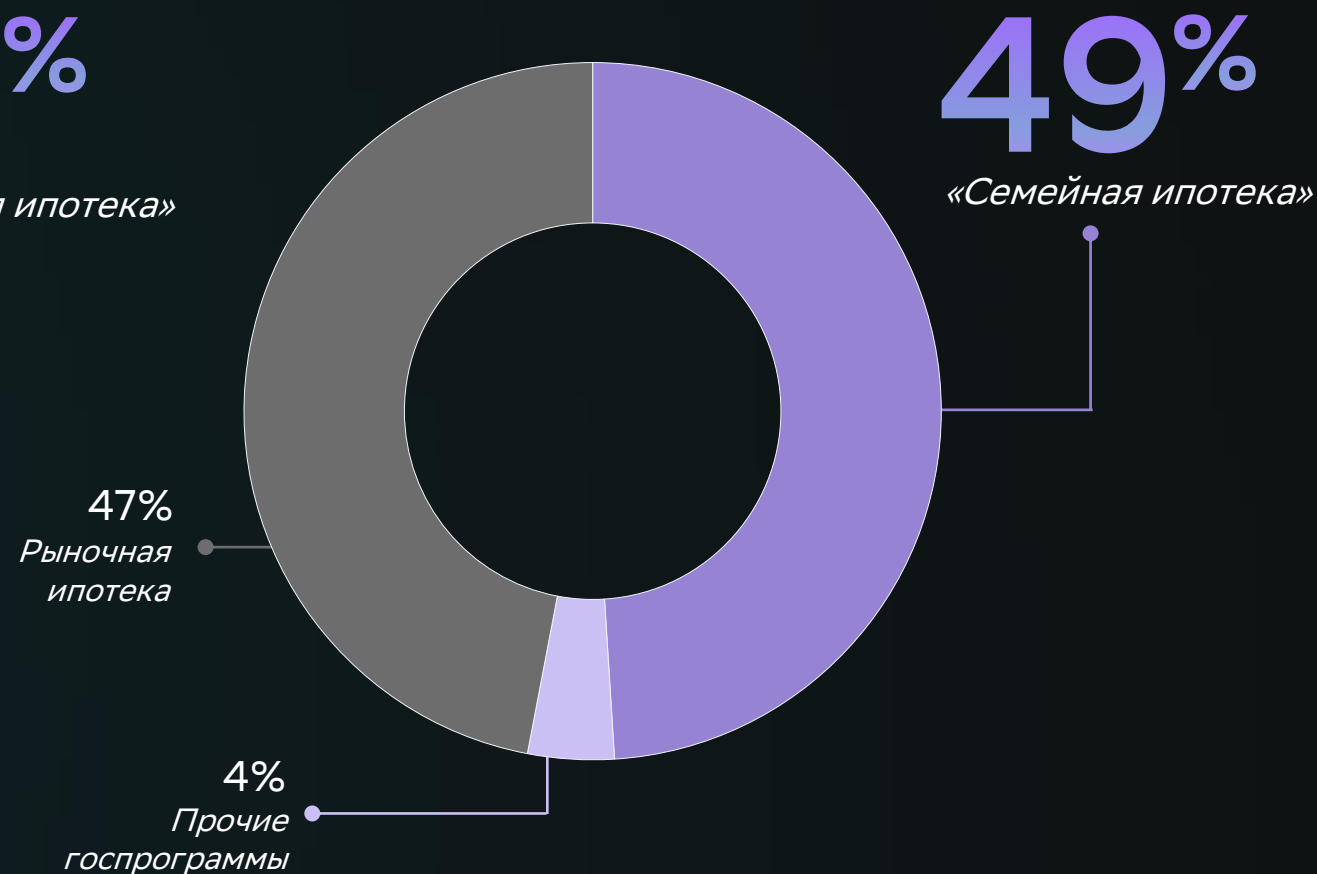
...и 50-60% всего рынка ипотечного кредитования

Доля «Семейной ипотеки» в общем объеме выдачи в 2025 г., % от кол-ва

Российская Федерация



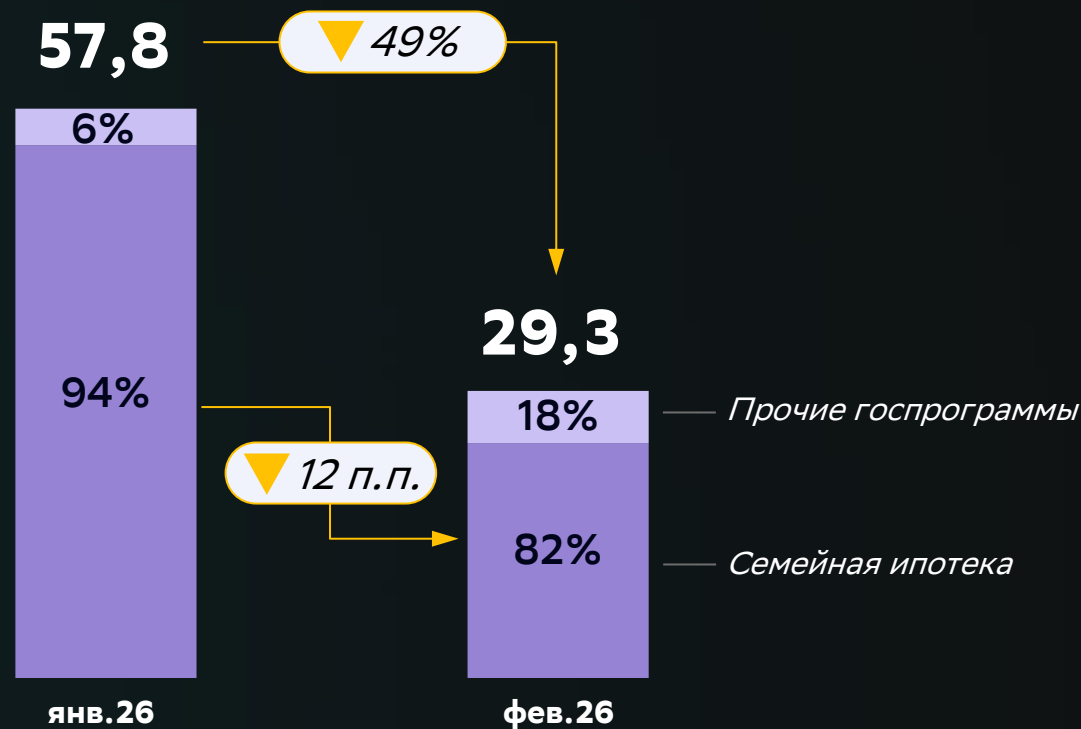
Сибирский ФО



Февральское ужесточение условий по «Семейной ипотеке» показало новое равновесное положение рынка

Структура выданных ипотечных кредитов в количестве, тыс. шт. и %

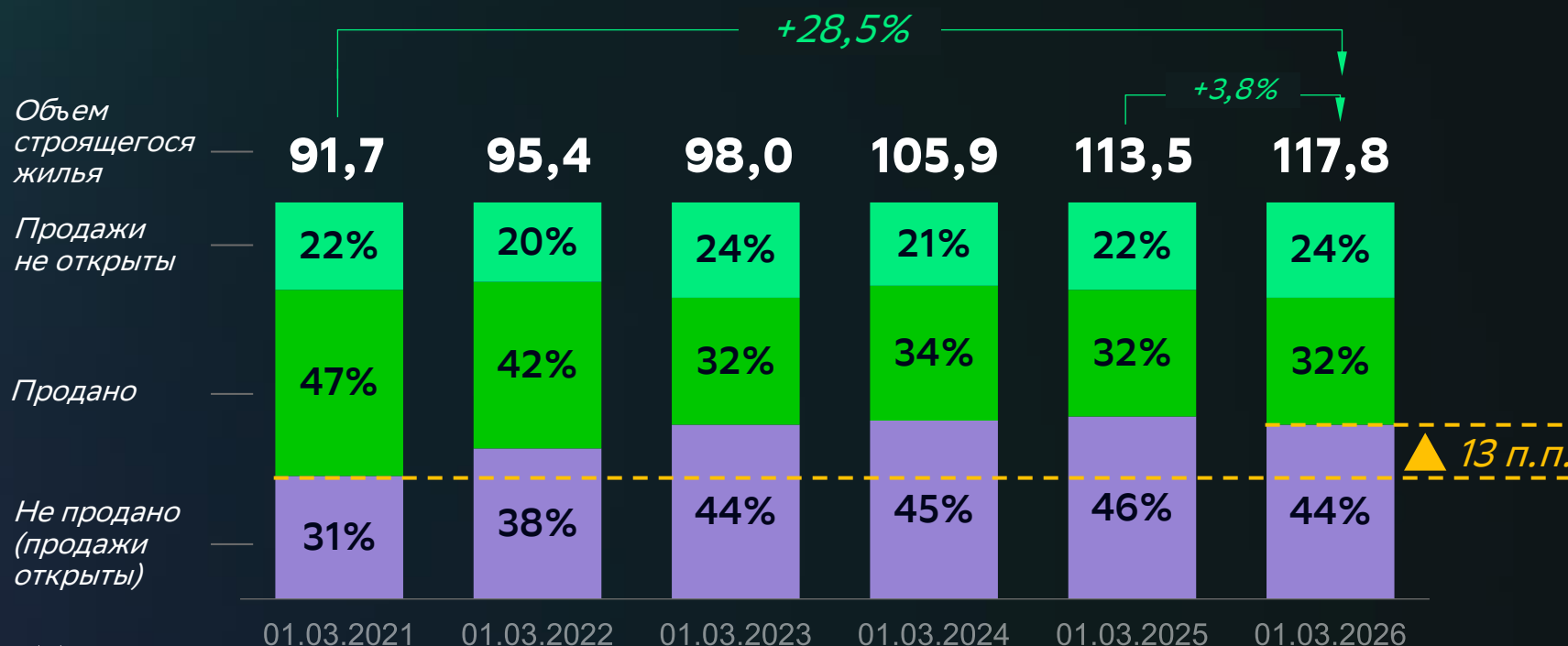
Структура выданных ипотечных кредитов по госпрограммам в количестве, тыс. шт. и %



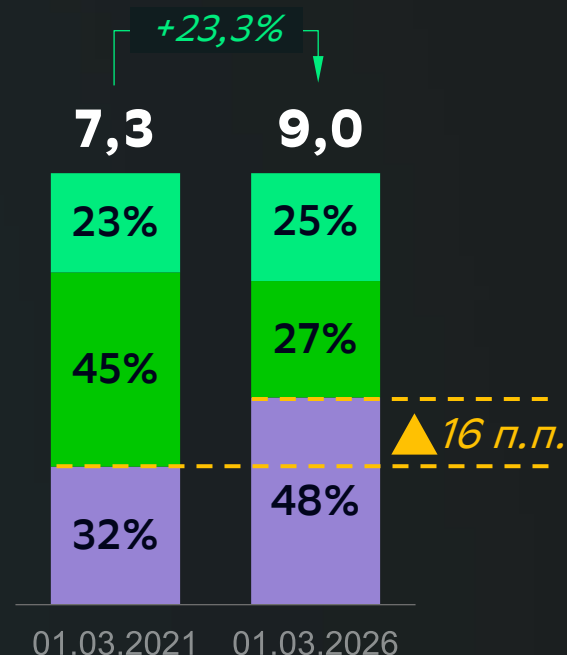
Доля непроданного жилья 4 года держится на уровне 45%

Объем и структура строящегося жилья, млн кв. м и %

Российская Федерация



Сибирский ФО



Как ни печально, остатки нераспроданных квартир на этапе ввода дома в эксплуатацию все увеличиваются и увеличиваются. Например, если еще 3-4 года назад 20% – это было очень плохо, так нельзя, неэффективно. Сейчас, если у нас остается в модели 30-40% на стадии эксплуатации, то это уже нормально, банковская модель это пропускает, это неплохо, 30-40% можно уже.

Из экспертного интервью с застройщиком

Кто же те люди, которые покупают
недвижимость сегодня?

FRANK RG DOMCLICK
DIGITAL DAY



Ипотека открывает рынок недвижимости для более молодого поколения

Структура сделок «Домклик» по полу и возрасту покупателей недвижимости, %

■ Ипотека

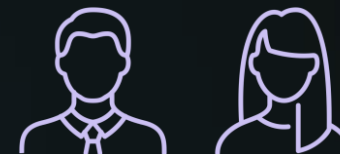
■ Без ипотеки

47,6%



52,4%

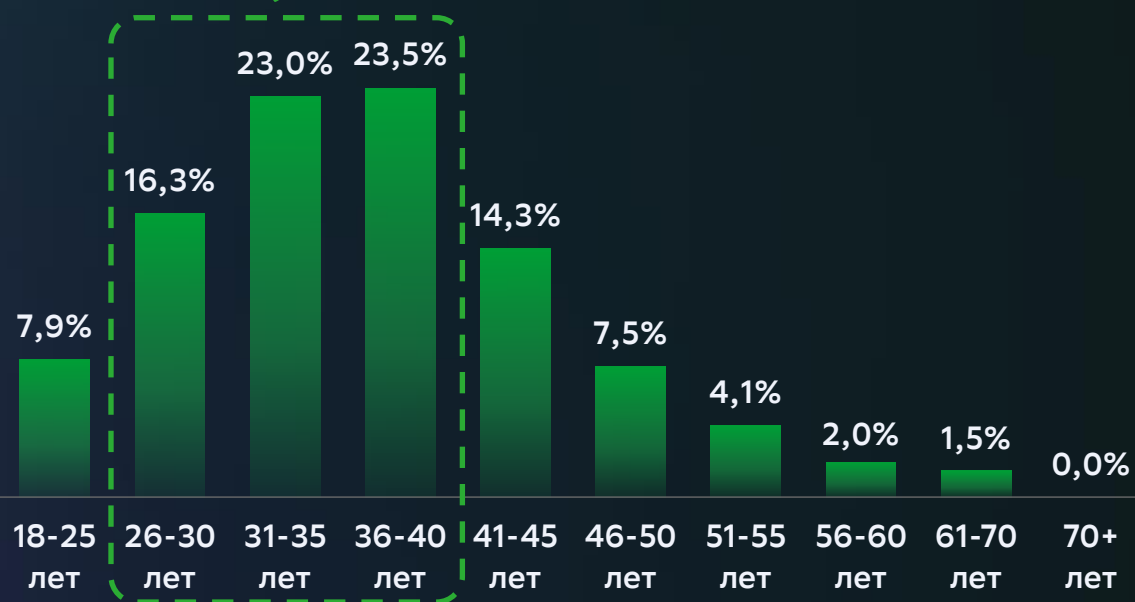
38,5%



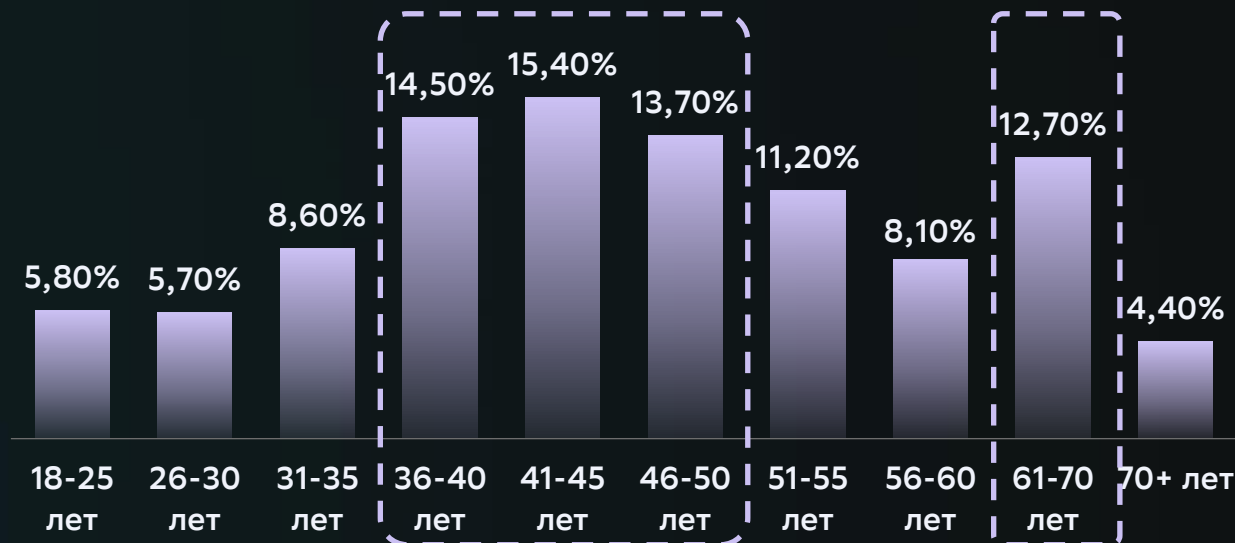
61,5%



62,8%

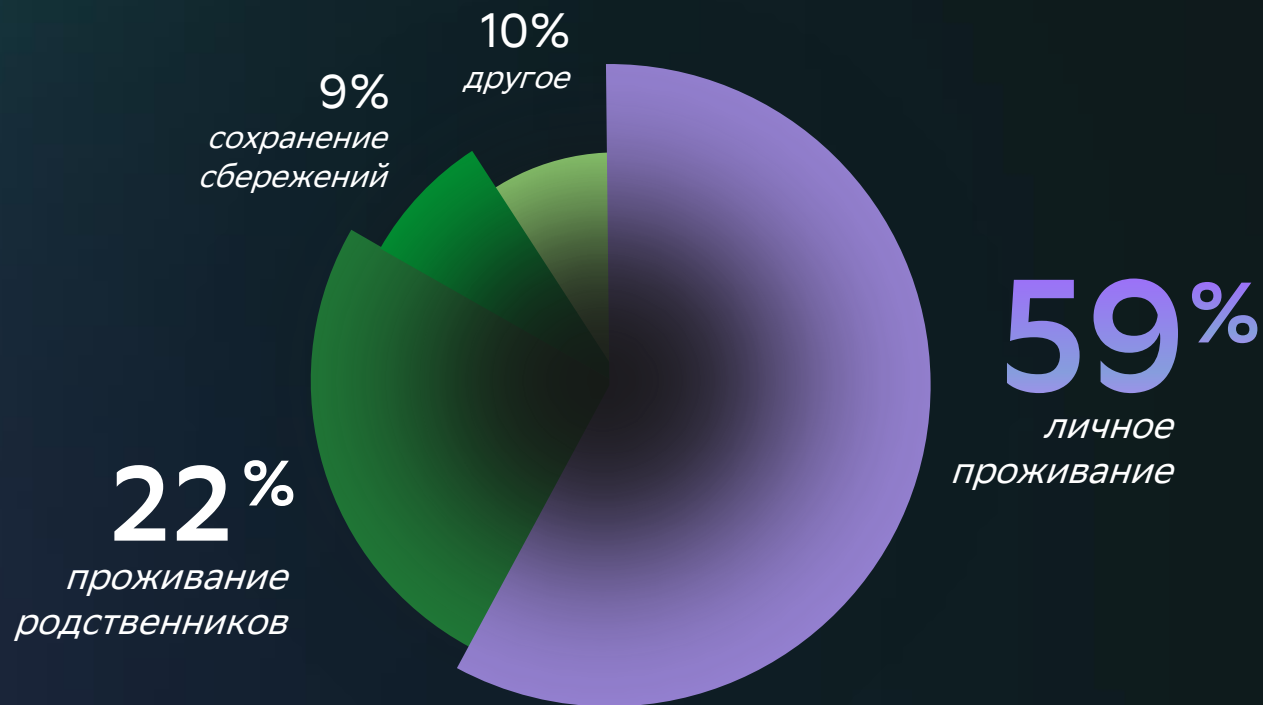


43,6%



81% покупателей решают жилищный вопрос для себя и своих близких

Основная цель приобретения недвижимости, %



Для себя в основном берут. У нас практически в каждом нашем доме были такие прецеденты, когда люди начинали жить в квартирах прямо с момента передачи ключей. <...> Потому что они не хотят больше ни единого дня платить аренду.

Из экспертного интервью с застройщиком

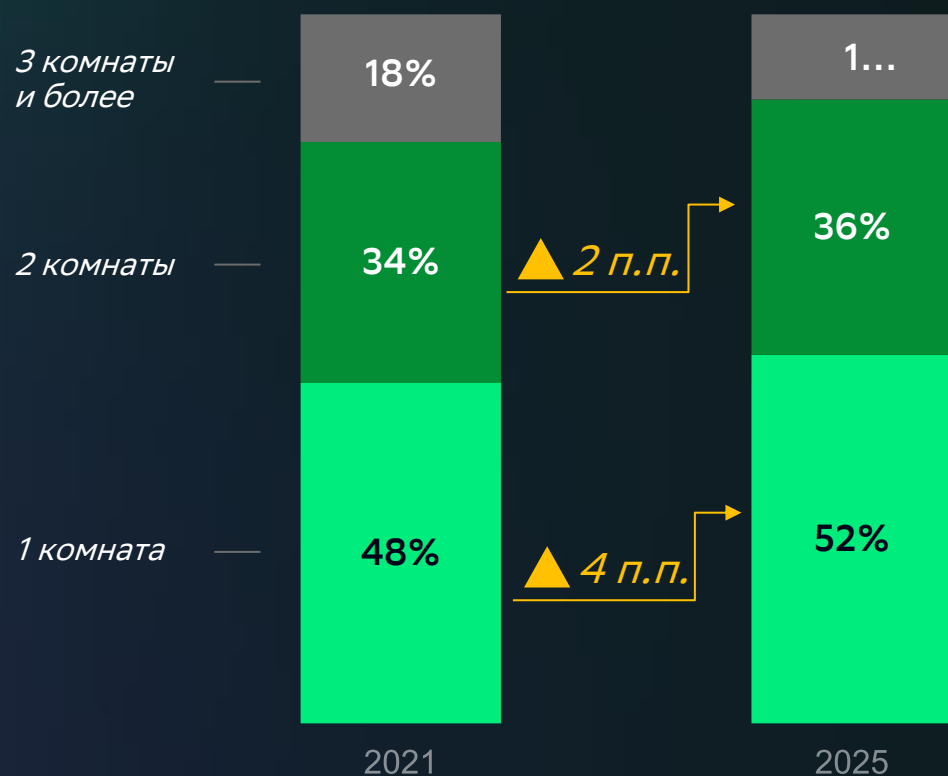


Целевая аудитория – это, условно, где-то возраст старше 27 лет, семьи с детьми, либо планирующие ребенка. И вторая целевая аудитория – это старше 40 лет, это семьи, взрослые родители, которые покупают жилье для своих детей на будущее. Это сейчас две основные категории.

Из экспертного интервью с застройщиком

Рост цен и ограниченный бюджет сдвигают спрос в сторону малогабаритных квартир

Структура сделок «Домклик»
в зависимости от количества комнат, %



6/6

экспертов отметили тренд на снижение квадратуры жилой площади

«

У нас сейчас популярностью пользуются площади до 55 квадратных метров, в основном такие квартиры. <...> То есть мы видим, наблюдаем, что у нас запрашиваемая площадь, она уменьшается в проектах.

Из экспертного интервью с застройщиком

«

Мы запроектировали дом с большими планировками: у нас там были большие семейные планировки, большие 3-комнатные квартиры. Понимая, что в текущих реалиях такие планировки не реализуются, мы его перепроектировали: разбили все крупные планировки на мелкие.

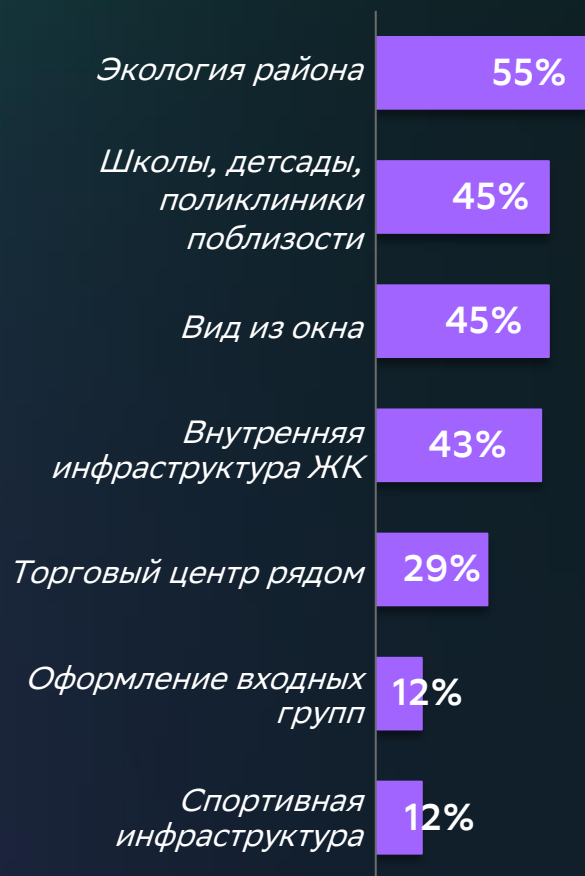
Из экспертного интервью с застройщиком



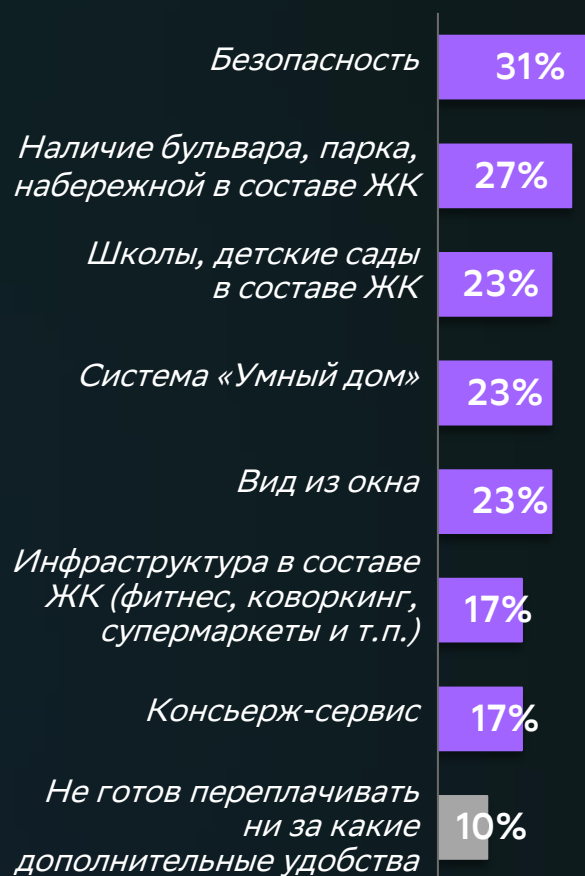
Однако современному покупателю

важен не только размер квартиры, но и комфорт

Что для Вас важно при выборе недвижимости, кроме цены, %



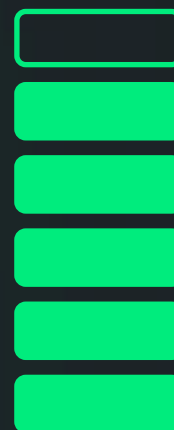
За что Вы готовы доплатить при покупке квартиры, %



Что ожидают покупатели от приобретаемой недвижимости, кол-во упоминаний



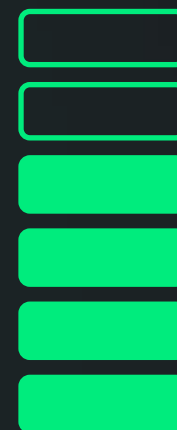
5/6



Наличие социальной и коммерческой инфраструктуры



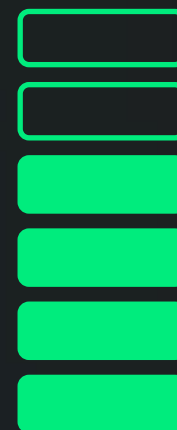
4/6



Наличие систем безопасности внутри ЖК



4/6



Наличие экологичной и устойчивой среды



Эксперты подтверждают, что покупатель выбирает не просто квартиру, а удобный сценарий жизни

6/6

Эргономичность и оптимизация: каждый квадратный метр — реально полезный

Современный покупатель не покупает просто площадь, он ожидает, что пространство будет работать на его повседневные потребности

5/6

Формирование полноценной городской среды внутри проекта

В современных условиях покупатель оценивает не только саму квартиру, но и качество повседневной жизни, которое формирует окружение

4/6

Гибкий сервис: цифровые инструменты и живое сопровождение работают вместе

Цифровые сервисы ускоряют и упрощают процесс покупки и владения, но доверие по-прежнему создается через живое взаимодействие

Остались вопросы – напишите мне

FRANK RG DOMCLICK
DIGITAL DAY



Юрий Грибанов

Основатель и руководитель
аналитической и
консалтинговой компании Frank
RG

gribanov@frankrg.com

+7 (903) 720-42-62

