



# Загородный рынок: взаимосвязь структуры рынка, схем продажи и ипотеки

Куратор ипотечного сервиса  
«МИЭЛЬ-Сеть офисов недвижимости»  
Ольга Солунина



# Структура объектов первичного загородного рынка по схеме реализации

- таунхаусы от застройщика, реализуемые по ДДУ
- коттеджи по договору купли-продажи
- земельные участки по договору купли-продажи
- коттеджи с земельными участками по предварительному договору купли-продажи
- малоэтажные проекты, реализуемые по ДДУ

# Доля ипотеки в структуре сделок в разных сегментах загородной недвижимости

(Московский регион)

## Доля ипотечных сделок

	Первичный рынок	Вторичный рынок
Коттеджи по ДКП	10-30%	до 15%
Земельные участки по ДКП	20-50%	до 20%
Таунхаусы по ДДУ	30-90%	-
Таунхаусы по ДКП	10-30%	до 20%
Квартиры в МЖК	30-60%	до 20%



# Программы кредитования объектов загородной недвижимости

Банк	Объект кредитования	Годовые %, РФ	Минимальный взнос
АИЖК	таунхаусы по ДКП	от 9,25%	от 10% - при наличии сертификата МКТ от 20% - для всех остальных категорий заемщиков
	таунхаусы и квартиры в МЖК по ДДУ	от 9%	
Сбербанк	дача или земельный участок	от 9,5%	от 25%
	готовый дом или коттедж с участком	от 8,6% - для молодых семей от 9,1% - для зарплатных клиентов банка от 9,6% - для прочих категорий заемщиков	от 15%
Россельхозбанк	готовый дом с земельным участком	от 11,45%	от 25%





**Популярные  
форматы  
загородного  
рынка с точки  
зрения спроса  
и ипотеки**

- **Таунхаусы, реализуемые по ДДУ**  
Один из перспективных сегментов – недорогие таунхаусы от 5 до 12 млн рублей, разных категорий
- **Коттеджи** в бюджете от 5-6 до 12 млн рублей

# Структура спроса по форматам и сезонам года (за 2017 г.)

	Весна	Лето	Осень	Зима
<b>Земельные участки</b>	42%	32%	36%	43%
<b>Дачи, недорогие дома стоимостью до 10 млн рублей и таунхаусы</b>	42%	47%	44%	45%
<b>Коттеджи стоимостью от 10 до 20 млн рублей</b>	15%	18%	14%	9%
<b>Коттеджи стоимостью от 20 до 30 млн рублей</b>	1%	2%	4%	3%
<b>Коттеджи стоимостью свыше 30 млн рублей</b>	0%	1%	2%	0%



# Факторы поддержки загородного рынка в 2018 году

Фактор	Влияние на первичный рынок	Влияние на вторичный рынок
Субсидирование кредитных ставок на деревянное домостроительство	+	+
Увеличение проектов таунхаусов, реализуемых по ФЗ 214 как менее рискованных объектов для банков	+	-
Снижение требований к заемщикам	-	+
Снижение ключевой ставки и соответственно ипотечных ставок в банках	+	+
Усиление конкуренции среди коммерческих банков ведет к расширению сфер и объектов кредитования, в т. ч. к появлению лучших условий по ипотеке в загородном сегменте	+	+





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

