



ОТЧЕТ ПО ИПОТЕЧНОМУ РЫНКУ ЗА 2021



Заканчивается 2021 год,
последний год взрывного роста
продаж недвижимости и ипотеки

Мы провели исследование заемщиков,
застройщиков, банков. Проанализировали как
они работают. Сравнили с лидерами рынка.

72K+

Заемщиков

30

Банков

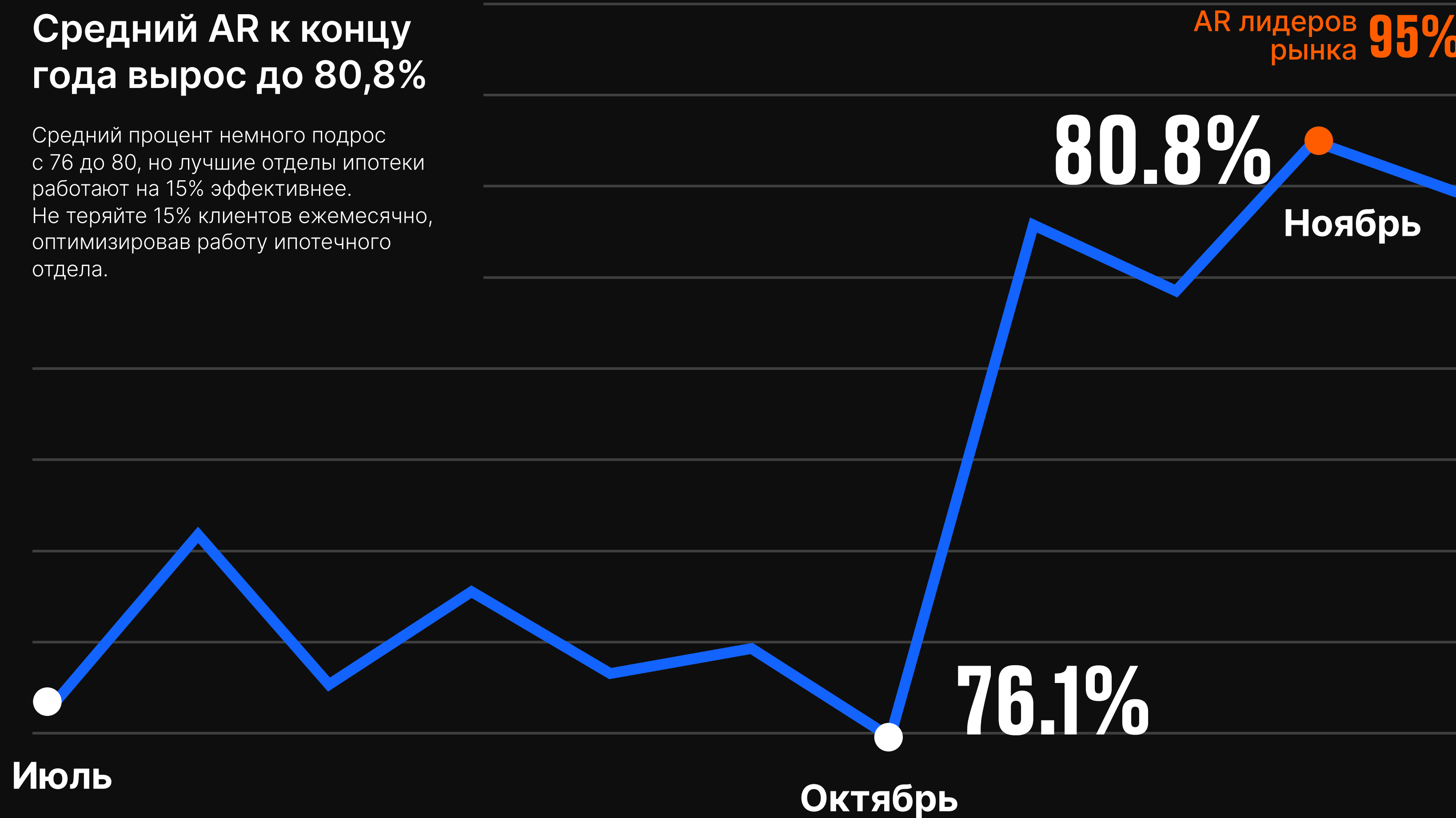
111

Застройщиков



Средний AR к концу года вырос до 80,8%

Средний процент немного подрос с 76 до 80, но лучшие отделы ипотеки работают на 15% эффективнее. Не теряйте 15% клиентов ежемесячно, оптимизировав работу ипотечного отдела.

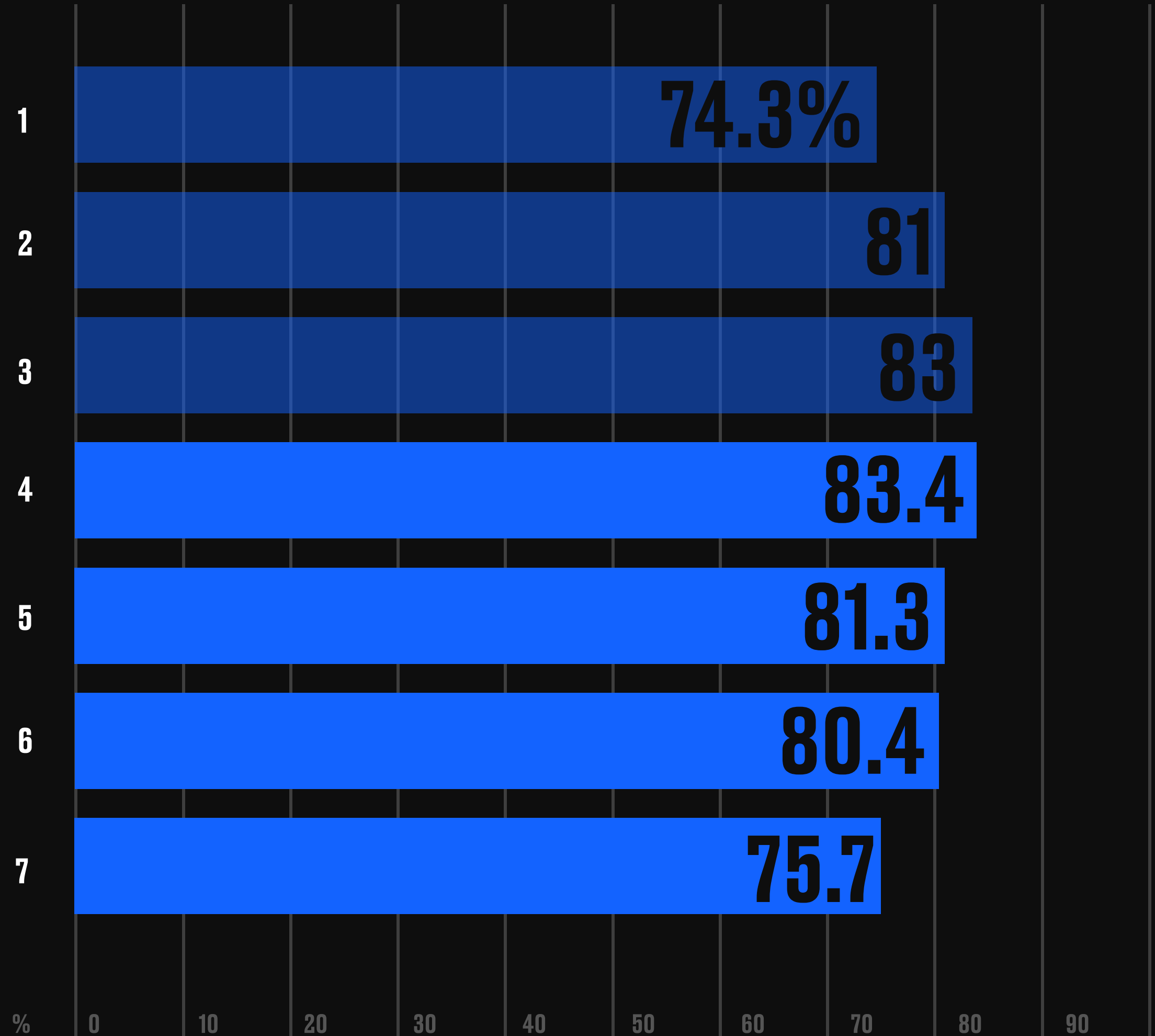




4 банка на 1 заявку — максимальная вероятность одобрения

Есть миф, что чем больше банков в заявке, тем ниже процент одобрения. Наши данные это опровергают: вероятность одобрения при обращении в 4 банка **на 9,1 пп выше**, чем в один.

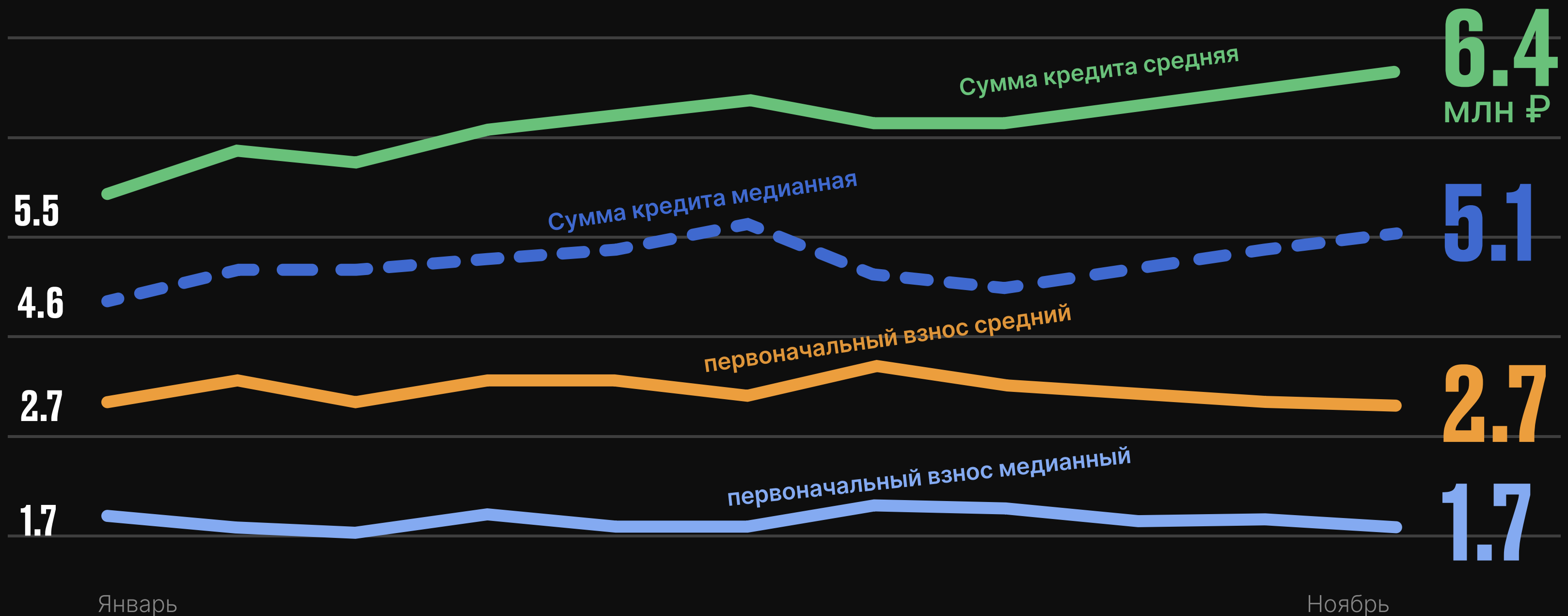
Сэкономить время поможет ДВИЖ. В ручном режиме отправлять заявки – примерно час, в ДВИЖ – **15 минут**.





Цены на квартиры растут, а доходы – нет

Мы наблюдаем, как сумма кредита за этот год выросла на 20%, а сумма первоначального взноса осталась той же — доходы не растут, а доля первоначального взноса упала с 33 до 30%. Средний срок кредита на протяжении всего периода не меняется и составляет 20 лет.

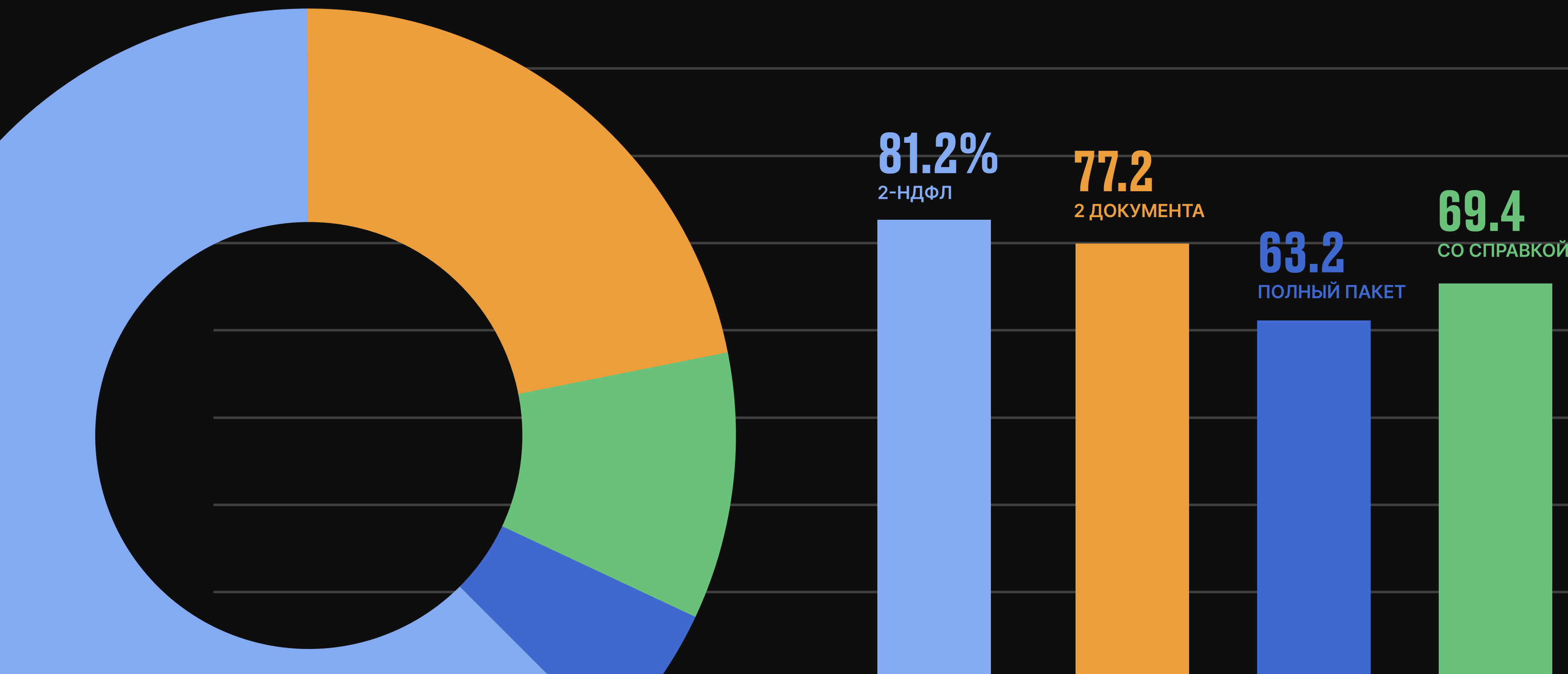




Почти 60% заемщиков с «белым» доходом

59% заёмщиков подтверждают доход с помощью 2-НДФЛ, а их AR — 81.2%. Тип подтверждения «Два документа» — второй по распространённости, с ним охотно работают банки, так как первоначальный взнос там выше среднего.

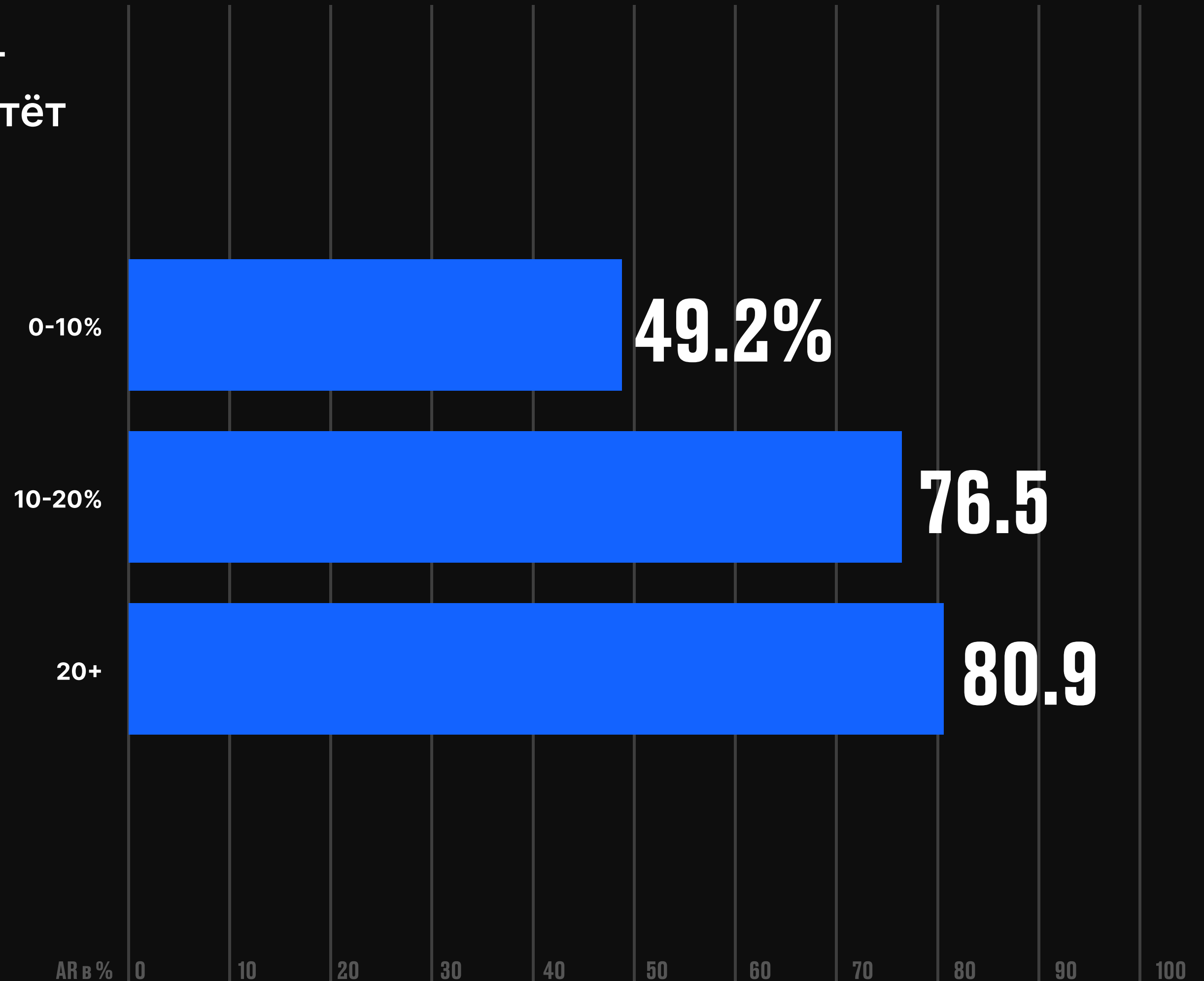
Самый низкий процент одобрения у собственников бизнеса, которые предоставляют полный пакет документов — 63,2%.





При первоначальном взносе от 10% процент одобрения сильно растёт

При первоначальном взносе ниже 10% от суммы одобряется меньше половины кредитов. Если первоначальный взнос составляет 10+ %, то вероятность одобрения возрастает на 26,3 пп. Учитывайте это при формировании заявок.

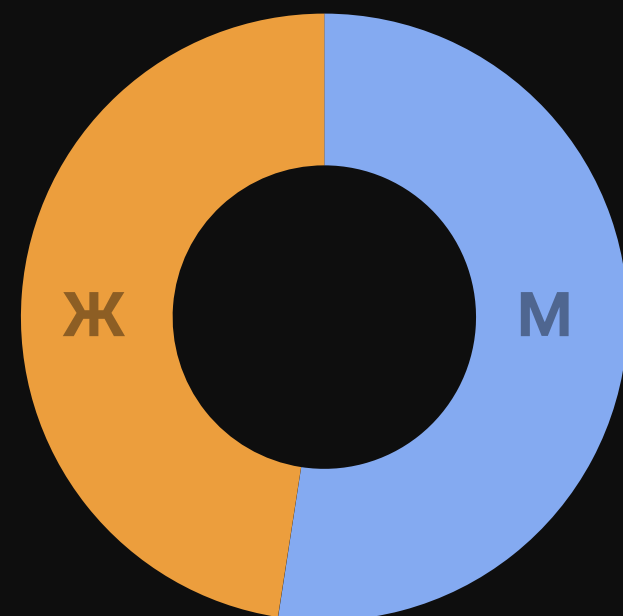




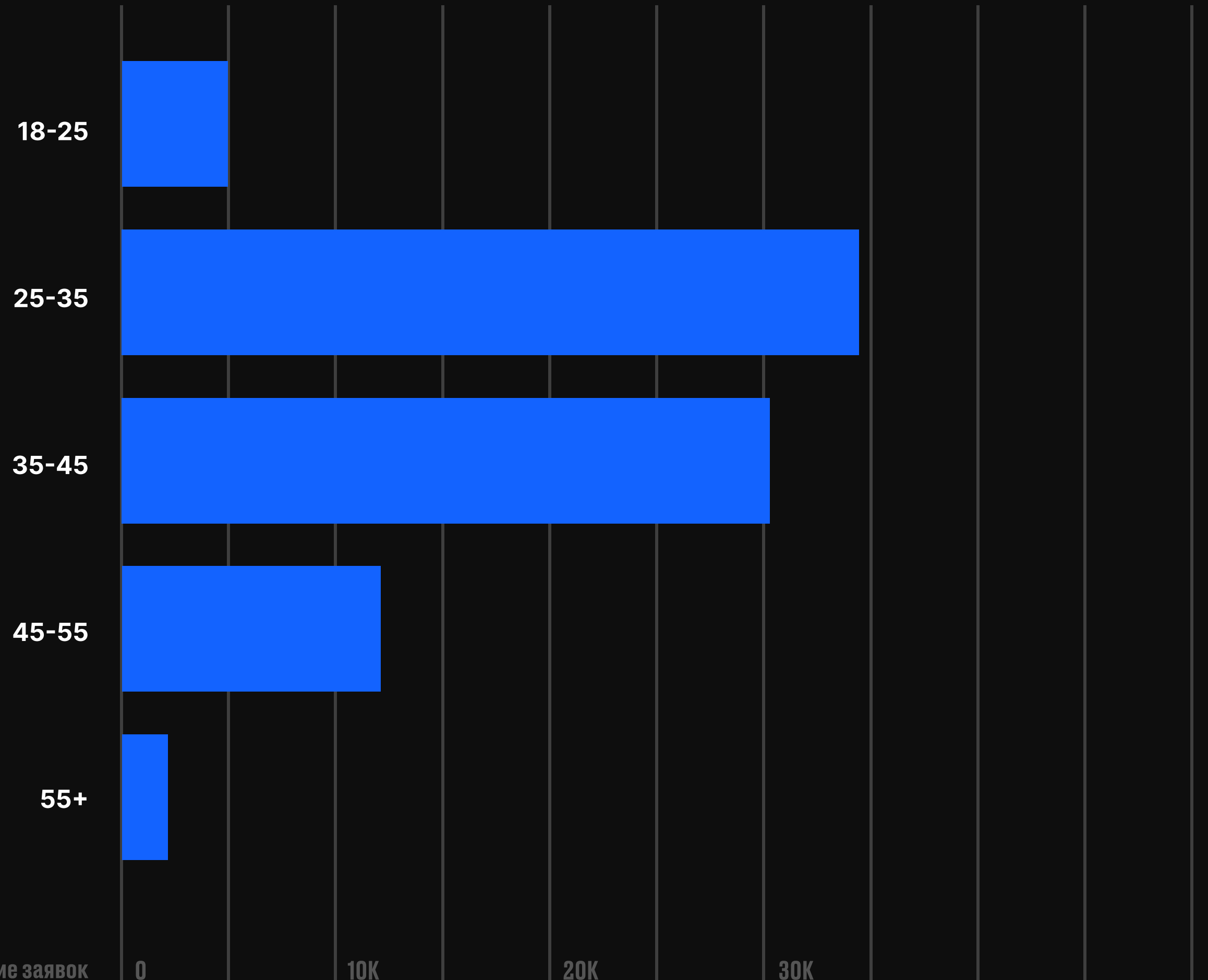
35 лет – средний возраст заемщика

Женщины и мужчины берут ипотеку примерно одинаково, а разделение по возрасту более явное.

В основном за ипотекой обращаются люди в возрасте 25-35 и 35-45, количество заявок у каждой группы в 2 раза больше, чем у возрастной группы 45-55. Реже всего ипотеку берут люди старше 65 лет.



Абсолютное значение заявок





50-150K — самый популярный доход

Явное преобладание этой когорты среди заемщиков во всех возрастных группах.



18-25

25-35

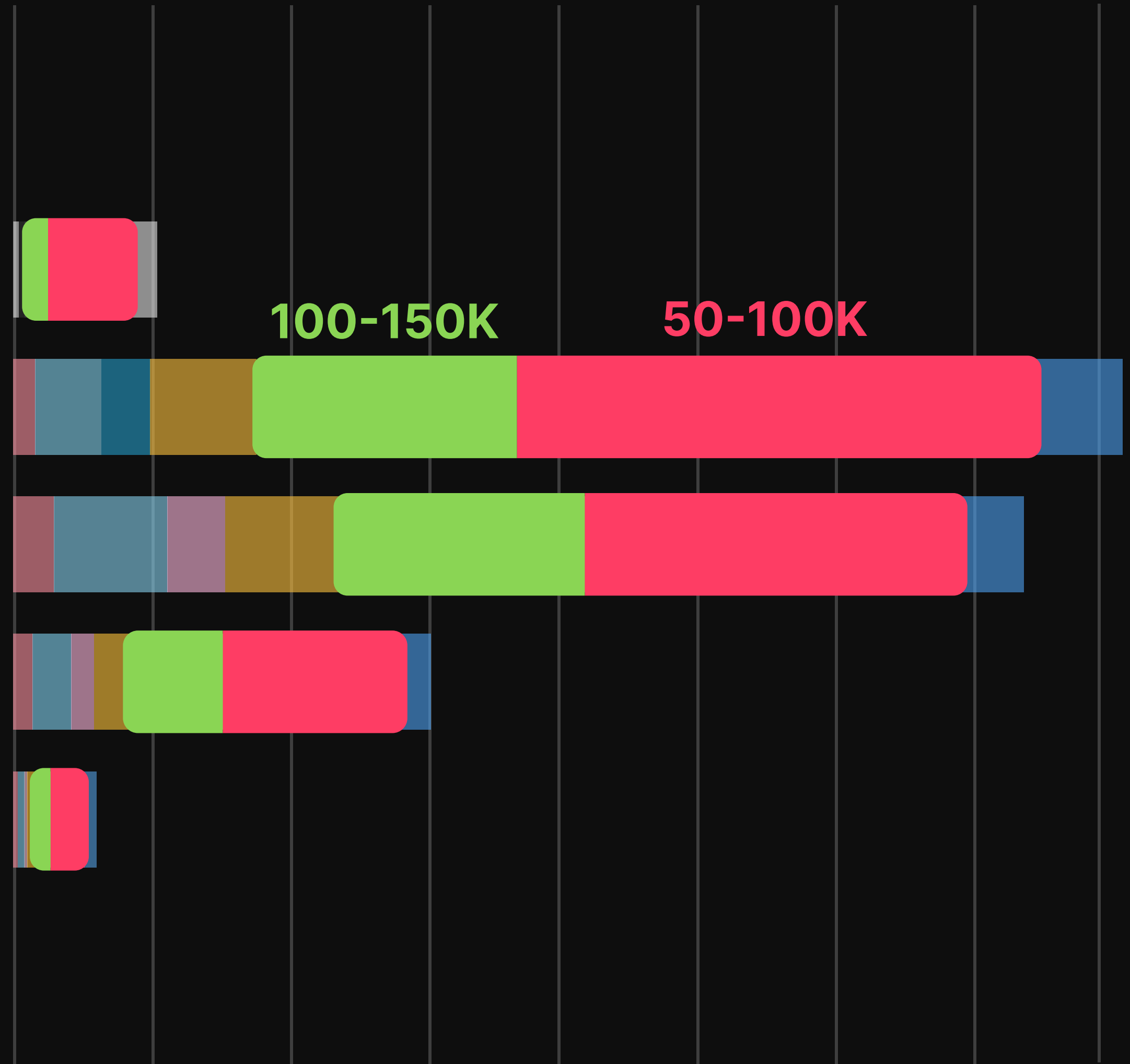
35-45

45-55

55+

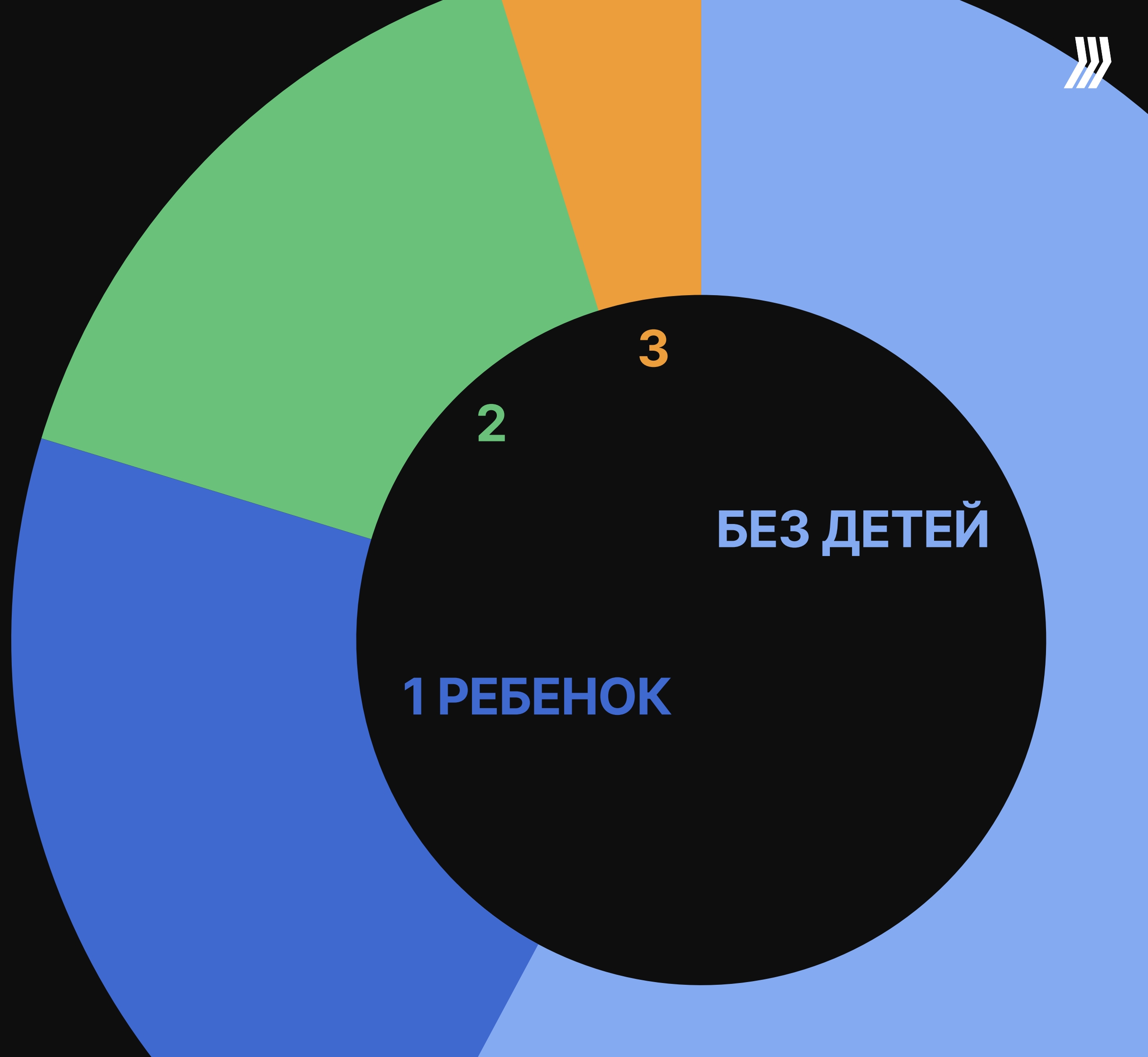
100-150K

50-100K



У семейной ипотеки высокий потенциал

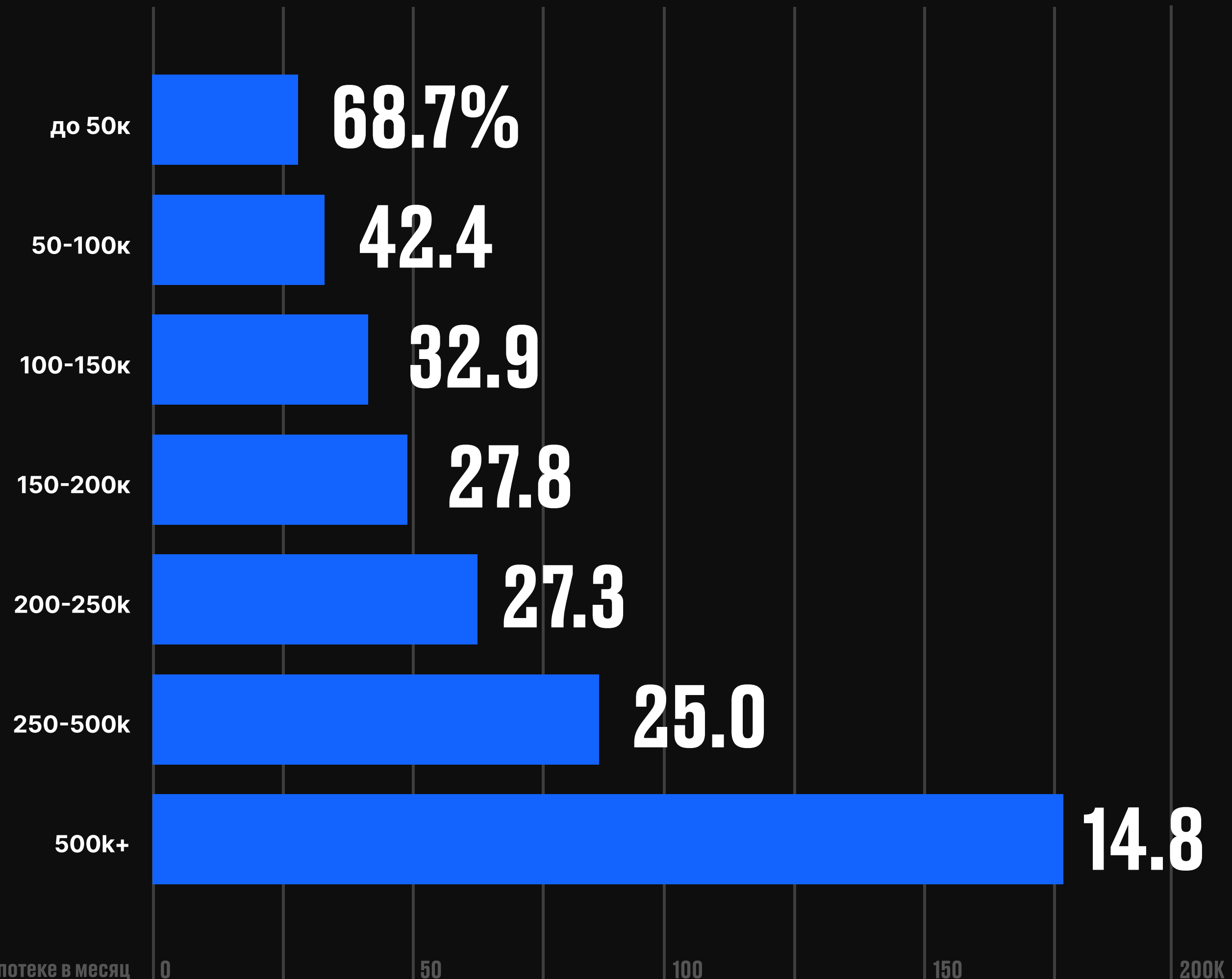
Почти 46% заёмщиков — это семьи с детьми. После завершения госпрограммы поддержки 2020 года по льготным ставкам, роль и доля семейной ипотеки возросла. Семейная ипотека будет одной из основных программ кредитования, учитывайте это в работе.





37% от дохода составляет платёж по ипотеке

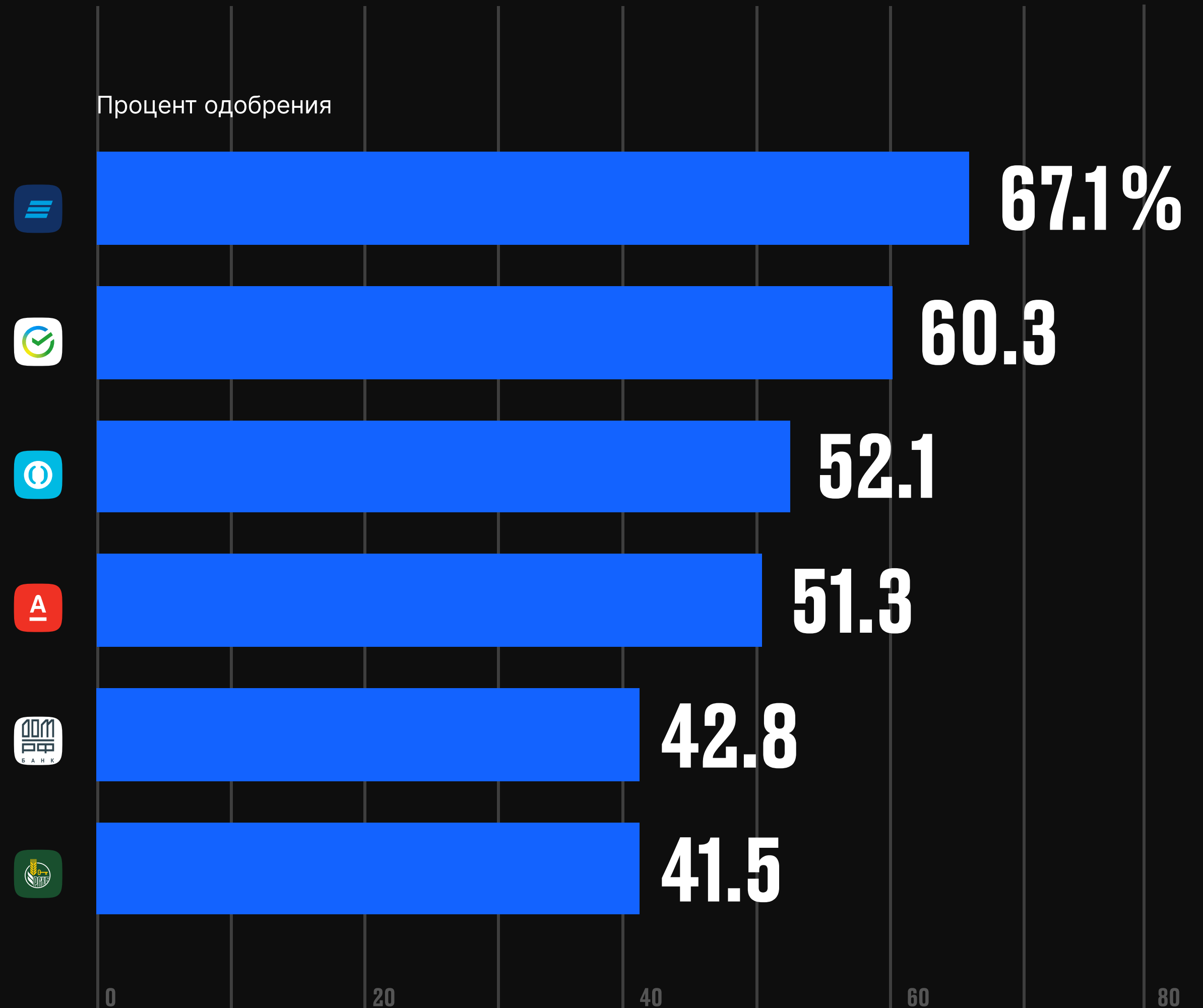
В самых распространённых группах по доходу. Чем выше доход, тем ниже взнос по ипотеке, а в группе клиентов до 50к на ипотеку уходит более двух третей дохода. Учитывайте это при общении с клиентами.





Лучший AR у крупнейших банков

Мы видим, что более высокие показатели одобрения у лидеров рынка, таких как ВТБ, Сбер, Альфа. Во многом это связано с отлаженными и автоматизированными процессами одобрения.





ТРЕНДЫ ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Банки будут предлагать гибкие ставки в зависимости от портрета клиента, проблемным заёмщикам будут выдавать ипотеку под повышенную ставку.

Клиенты с «белым» доходом будут быстрее получать решение.

Субсидированные застройщиком ставки — один из главных драйверов ипотечного рынка в 2022.

Доля семейной ипотеки будет расти.



КОНВЕЙЕР ПРОДАЖ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКА