

## Рынок жилья:

Есть ли риск падения цен?



Рост ставок и изменение госпрограммы пока привели только к временному снижению спроса на ипотеку

- Рост стоимости жилья продолжился после изменения программы господдержки, но более медленными темпами. Замедление темпов роста особенно заметно для жилья на первичном рынке. Цены на квартиры на вторичке, наоборот, продолжают расти почти такими же быстрыми темпами, как ранее, закрывая выросший разрыв между ценами на первичном и вторичном рынках.
- Изменение госпрограммы и рост ставок пока привели только к временному снижению спроса на ипотеку: после краткосрочного падения объём заявок на ипотеку восстановился, но спрос сместился на вторичный рынок. Несмотря на снижение объёмов выдач, в октябре объём заявок на ипотеку был даже на 7% выше по сравнению со средним уровнем заявок за первые пять месяцев 2021 года. Объём заявок на ипотеку на готовое жильё растёт быстрее, чем на строящееся. Это говорит о смещении спроса на вторичный рынок, который в среднем характеризуется меньшими ценами на квартиры.

Доступность покупки квартиры в ипотеку остаётся высокой

- В 2020 году доступность покупки квартиры в ипотеку резко выросла благодаря падению ставок, но к концу 2021-го вернулась к уровням начала 2020 года вследствие роста цен.
- В 2020–21 году за счёт госпрограммы и общего снижения ставок проникновение ипотеки выросло во всех доходных группах, даже среди менее обеспеченных групп населения. Среди людей с зарплатами до 40 тыс. руб. проникновение ипотеки выросло более чем на 30%.

- Ипотечные заёмщики с невысокими зарплатами в среднем покупают относительно недорогие квартиры стоимостью 2,4–2,7 млн руб. Невысокая стоимость приобретаемого жилья объясняется тем, что более 80% таких ипотечных заёмщиков живёт в регионах.
- У менее обеспеченных ипотечных заёмщиков самые высокие первоначальные взносы, для которых часто используется маткапитал. Кроме того, среди этих людей наибольшая доля тех, у кого крупный первоначальный взнос (более 50%). Это может частично объясняться тем, что многие из этих ипотечников продают старую квартиру и берут ипотеку на сумму, не хватающую для покупки нового жилья в более хорошем доме или большей площадью.
- Низкодоходные ипотечники также активно гасят кредиты досрочно, хоть и в 1,5 раза медленнее, чем богатые, и проявляют себя как надёжные заёмщики. Несмотря на то что средний срок ипотечного кредита составляет около 20 лет, заёмщики всех доходных групп гасят их гораздо быстрее. Через три года после взятия ипотеки заёмщики с зарплатой до 40 тыс. руб. успевают досрочно выплатить около 37% своего основного долга, а заёмщики с зарплатой более 500 тыс. руб. — около 62%.

Стремление купить своё жильё сменилось желанием улучшить жилищные условия

- Проблема России не в недостатке квартир (их больше, чем домохозяйств), а в низкой обеспеченности квадратными метрами. При этом, в отличие от многих развитых стран, в России большинство квартир приватизировано — и даже самые бедные семьи имеют в собственности жильё, что обеспечивает их средствами для первоначального взноса и требует лишь доплаты улучшения жилищных условий.
- В последние годы ситуация с обеспеченностью квадратными метрами улучшается во многом за счёт того, что именно низкодоходные группы покупают квартиры всё большей площадью. Сильнее всего площадь покупаемых квартир растёт среди людей с доходом до 40 тыс. руб. В 2020 году у этих людей на фоне введения госпрограммы и низких ставок произошёл существенный рост средней площади приобретаемой квартиры как на первичном, так и на вторичном рынке.

- При этом спрос смещается в сторону более качественного жилья: квартиры в панельных и блочных домах становятся менее востребованными: все доходные группы населения увеличили спрос на жильё в монолитных и кирпичных домах. Более 70% квартир, которые покупают высокодоходные заёмщики, находятся в домах с монолитными или кирпичными стенами, среди менее обеспеченных доля покупок квартир в таких домах — более 50%, что больше, чем доля таких квартир на рынке.
- В целом спрос на жильё остаётся стабильным, что поддерживает высокий уровень цен. Наибольший рост цен демонстрирует небольшая группа регионов с миграционным притоком населения. В регионах с оттоком жителей цены на квартиры также растут, что объясняется низкими объёмами нового строительства, поэтому стабильный объём предложения поддерживает цены.
- Ситуация в регионах «второго эшелона» с достаточно богатым населением заметно отличается: в этих регионах строится достаточно много нового жилья, но его покупатели стремятся продать имеющуюся квартиру в «старом фонде», на который нет покупателей из-за низкого прироста населения, что ведёт к стагнации цен в этом сегменте рынка.
- Разнонаправленное движение в таких регионах цен может создавать определённые риски для рынка недвижимости и привести к проблемам строительной отрасли. На уровне государства растут аргументы для распространения программы реновации на все города-миллионники (и не только), чтобы решить проблему формирования «навеса» неликвидных квартир, которая будет мешать новому строительству.

# Рост стоимости жилья продолжился после изменения программы господдержки, но более медленными темпами

Введение госпрограммы в апреле 2020 года, а также снижение ставок в экономике дало существенный толчок росту цен на первичном рынке, одновременно выросли цены и на вторичном рынке.

Параметры программы господдержки были изменены с 1 июля 2021 года: максимальная ставка была повышена с 6,5 до 7%, а предельный размер ипотеки для всех регионов снизилась до трёх миллионов рублей. Однако одновременно были улучшены условия программы семейной ипотеки: льготные условия были распространены на семью с одним ребёнком, родившимся после 2018 года, а ставка по кредиту снижена до 6%.

После этих изменений рост стоимости жилья продолжился, но более низкими темпами. Замедление темпов роста особенно заметно для жилья на первичном рынке. Цены на квартиры на вторичке, наоборот, продолжают расти, сокращая сформировавшийся разрыв с ценами на новостройки.

график. 1

## Медианная стоимость м<sup>2</sup> в России, тыс. руб.

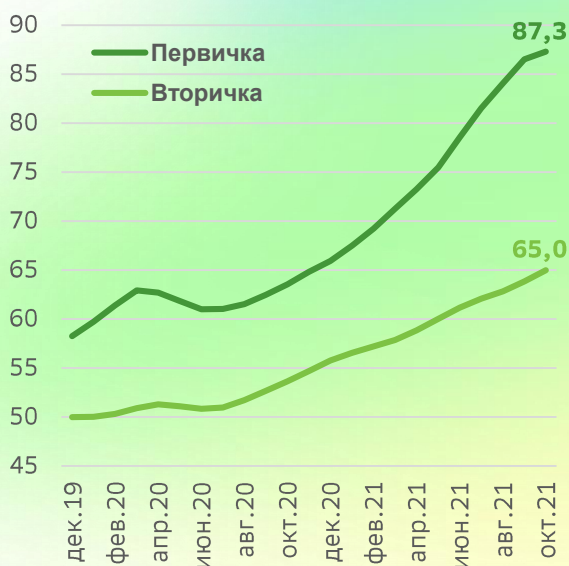


график. 2

## Медианная стоимость м<sup>2</sup> в Москве, тыс. руб.



Источник: рассчитано по данным Сбера

# Изменение госпрограммы и рост ставок пока лишь временно снизили спрос на ипотеку: объём заявок восстановился после падения в июле-августе, но спрос сместился на вторичный рынок

Изменение госпрограммы, а также существенный рост ставок в экономике с начала года (с января ЦБ поднял ключевую ставку на 3,25 п.п., до 7,5%) пока не привели к сокращению заявок на ипотеку. Несмотря на снижение объёмов выдач, в октябре объём заявок на ипотеку был даже на 7% выше по сравнению со средним уровнем заявок за первые пять месяцев 2021 года. Поэтому ипотека находится на длинном тренде роста, текущая ситуация — лишь временное замедление.

Сильнее всего растёт объём заявок на ипотеку на готовое жильё, а не на строящееся. Это говорит о смещении спроса на вторичный рынок, который в целом по стране характеризуется меньшими ценами на квартиры и большей доступностью.

Спрос на ипотеку на новостройки сначала упал после ажиотажного июня, но потом снова восстановился за счёт программ банка и семейной ипотеки. Снижение объёма заявок на ипотеку по госпрограмме в октябре по сравнению с первыми пятью месяцами 2021 года в три раза полностью компенсируется ростом заявок на семейную ипотеку и на ипотеку по программам банков более чем в два раза.

график. 3  
**Объём заявок на ипотеку в Сбере по месяцам, млрд руб.**

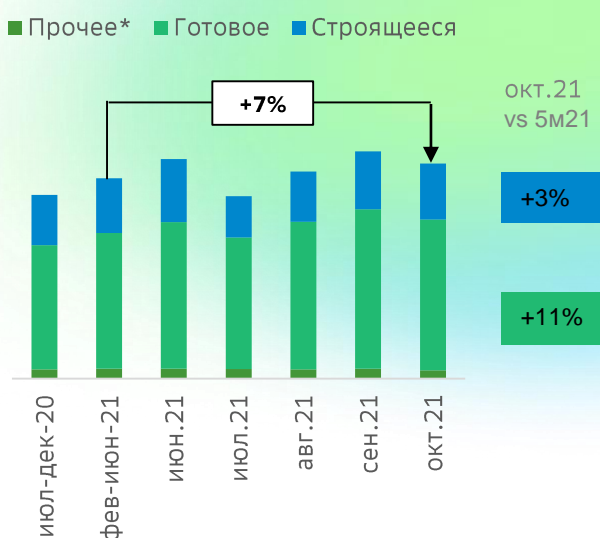
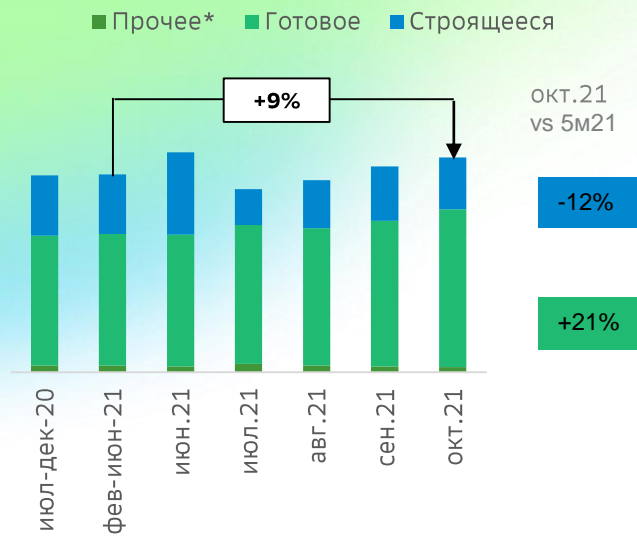


график. 4  
**Объём выдач ипотеки в Сбере по месяцам, млрд руб.**



Источник: рассчитано по данным Сбера

\*Военная ипотека, рефинансирование, нецелевой кредит под залог недвижимости, индивидуальное строительство.

график. 5

### Объём заявок на ипотеку в новостройках в Сбере по месяцам, млрд руб.

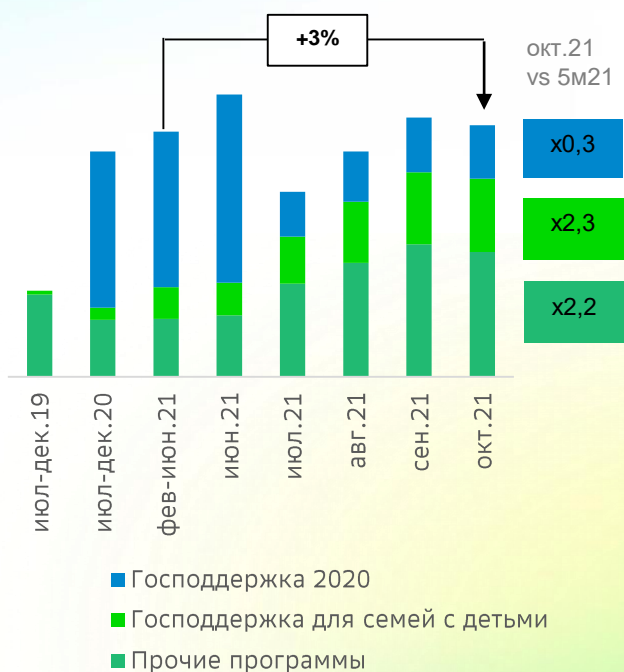
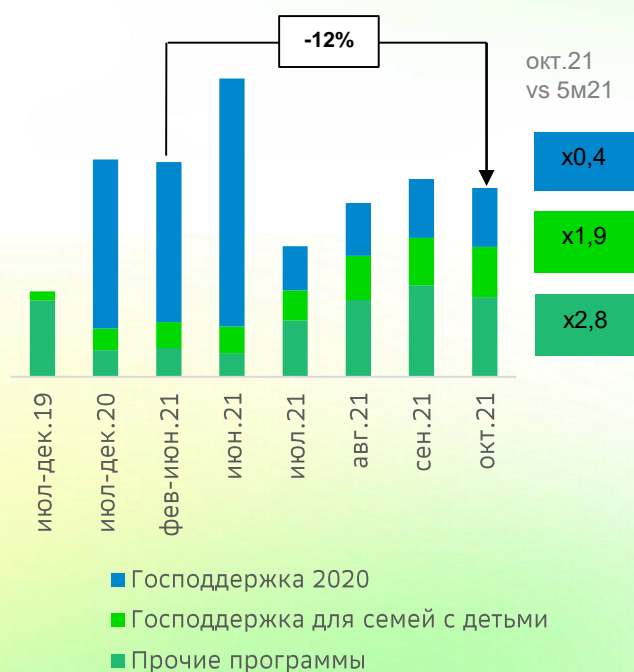


график. 6

### Объём выдач ипотеки в новостройках в Сбере по месяцам, млрд руб.



Источник: рассчитано по данным Сбера

# В 2020 году доступность ипотеки резко выросла, но к концу 2021-го вернулась к уровням начала 2020 года из-за роста цен

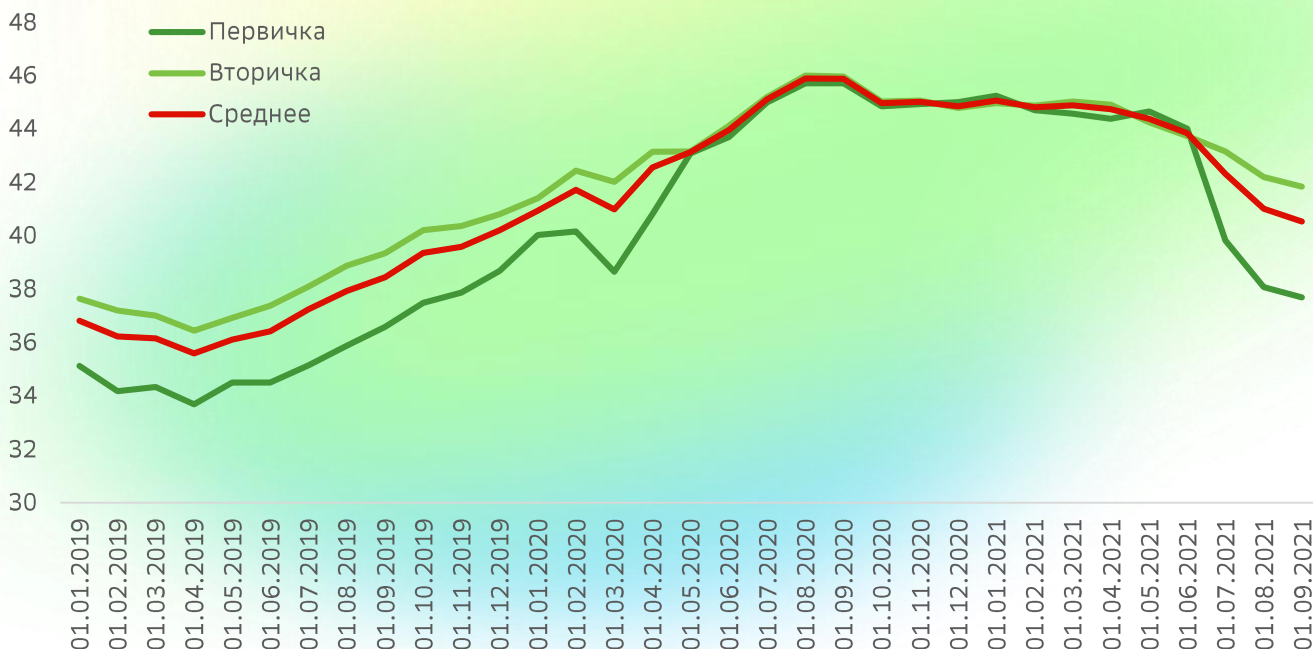
Введение в апреле 2020 госпрограммы на первичном рынке привело к резкому росту доступности ипотеки на первичном рынке. В марте 2020 г. на медианную зарплату в ипотеку с первоначальным взносом 20% можно было приобрести 38,7 кв. м в новостройке и 42 метра — на вторичке. К августу за счёт снижения ставок доступность в обоих сегментах достигла 46 кв. м.

Это было связано с уникальными условиями во время первой волны COVID-19 и локдауна апреля-мая 2020 года: ипотечные ставки резко снизились, а цены ещё не начали расти.

Однако к концу 2021-го доступность вернулась к уровням начала 2020 года. При этом восстановилась традиционная ситуация с большей на 10–12% доступностью вторички по сравнению с первичкой, в то время как с мая 2020-го по июнь 2021-го эти опции были равнодоступны, что содействовало перераспределению спроса в пользу новостроек.

график. 7

## Динамика Индекса доступности жилья\*



Источник: рассчитано по данным Сбера

\*Индекс доступности жилья считается как количество квадратных метров, которое может купить в ипотеку человек с медианной зарплатой (примерно на 30% ниже средней зарплаты) с первоначальным взносом 20% и ПДН 50 с учётом медианной стоимости квадратного метра, текущего уровня ипотечных ставок и средней срочности выдаваемых ипотечных кредитов.

# В 2020–21 годах благодаря госпрограмме и общему снижению ставок проникновение ипотеки выросло во всех доходных группах, даже среди наименее обеспеченных групп населения

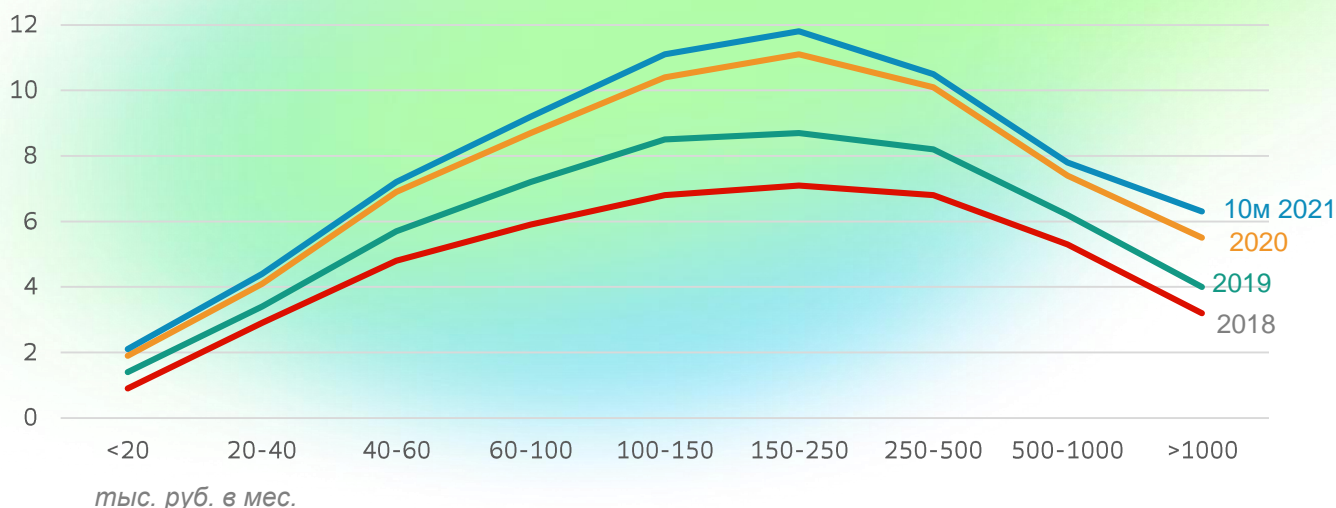
Рост проникновения ипотеки происходит среди всех доходных групп населения. Доля людей, у которых есть ипотека, существенно выросла в 2020 году на фоне введения госпрограммы и общего снижения ставок в экономике, которые сделали ипотеку более доступной.

Проникновение ипотеки за последние два года выросло даже у менее обеспеченных групп населения. Среди тех, у кого зарплата менее 20 тыс. руб., оно увеличилось на 50%, а для тех, у кого доход от 20 до 40 тыс. руб., — на 30% с 2019 года.

Несмотря на рост популярности ипотеки среди менее обеспеченных людей, наибольшее проникновение ипотеки всё равно среди людей с достаточно высокой зарплатой от 100 до 250 тыс. руб. В целом у «типичного ипотечного заёмщика» более высокий доход, чем в среднем по стране. Чаще всего у ипотечника зарплата от 60 до 100 тыс. руб., при том что в среднем по России она составляет 50–55 тыс. руб.

график. 8

## Проникновение ипотеки по доходным группам (доля людей с ипотекой от всего населения по зарплатным группам, %)



Источник: рассчитано по данным Сбера



график. 9

**Доля сделок в регионах\* по доходным группам за 9м 2021 года, %**

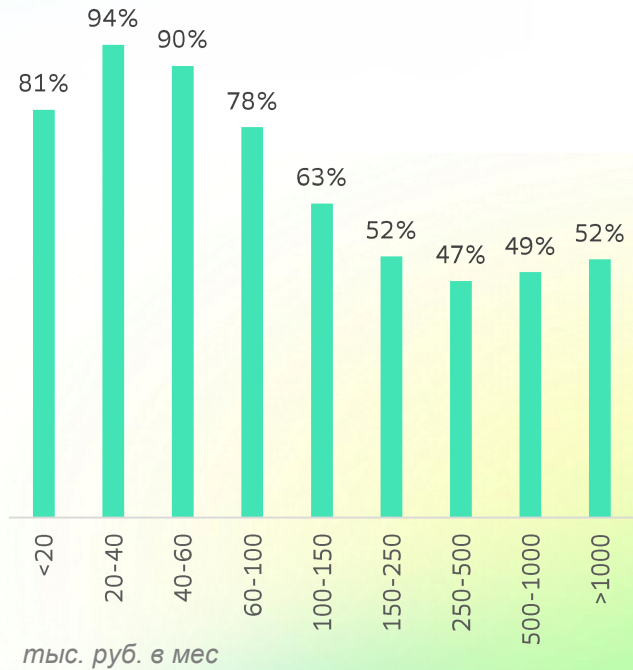


график. 10

**Средний первоначальный взнос и цена квартир по доходным группам, 9м 2021 года**



Источник: рассчитано по данным Сбера

\*Без Москвы, Санкт-Петербурга и их областей.

# Ипотечные заёмщики с невысокими зарплатами в среднем покупают относительно недорогие квартиры стоимостью 2,4–2,7 млн руб.

Ипотечные заёмщики, у которых относительно невысокая зарплата (до 40 тыс. руб.), в среднем покупают недорогие квартиры стоимостью 2,4–2,7 млн руб. Невысокая стоимость приобретаемого жилья объясняется тем, что более 80% таких заёмщиков живёт в регионах.

**У менее обеспеченных ипотечных заёмщиков самые высокие первоначальные взносы, для которых часто используется маткапитал**

В среднем у ипотечных заёмщиков с зарплатой до 40 тыс. руб. первоначальный взнос составляет 30–32%, что выше, чем у более обеспеченных групп ипотечников. Кроме того, среди этих людей наибольшая доля тех, у кого крупный первоначальный взнос (более 50%). Это может объясняться тем, что многие из этих ипотечников продают старую квартиру и берут ипотеку на сумму, не хватающую для покупки нового жилья в более хорошем доме или большей площадью. Также более крупные первоначальные взносы среди небогатого населения могут объясняться тем, что эти люди в два раза чаще, чем остальные, используют материнский капитал для взносов. За девять месяцев 2021 года 5–5,6% ипотечных сделок людей с зарплатой менее 40 тыс. руб. были совершены с использованием материнского капитала, в том время как у наиболее богатых этот показатель составляет всего 2,4–2,5%.

график. 11

## Структура ипотечников по первоначальным взносам за 9м 2021 года, %

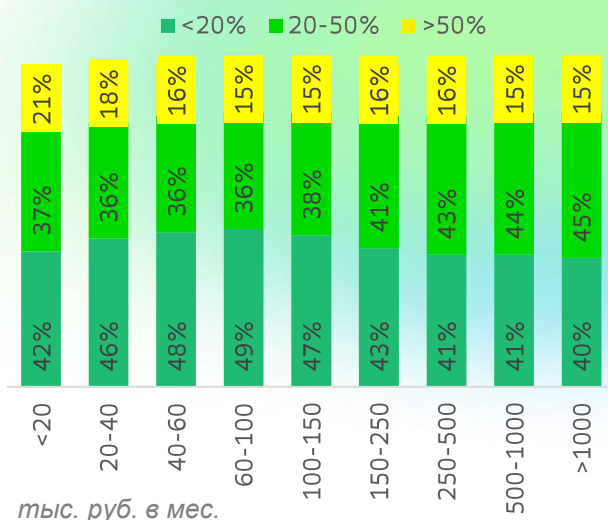
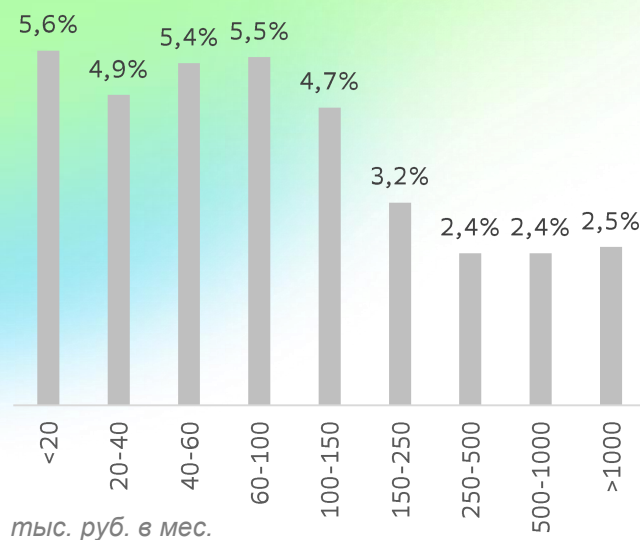


график. 12

## Доля сделок с использованием маткапитала за 9м 2021 года, %



Источник: рассчитано по данным Сбера

# Низкодоходные ипотечники также досрочно гасят кредиты, хоть и в 1,5 раза медленнее, чем богатые, и не принципиально хуже по дефолтности

Потенциальные риски, связанные с низкодоходными ипотечными заёмщиками, лишь немного выше, чем для более богатых заёмщиков. Несмотря на то что средний срок ипотечного кредита составляет около 20 лет, заёмщики всех доходных групп гасят их гораздо быстрее. Через три года после взятия ипотеки заёмщики с зарплатой до 40 тыс. руб. успевают досрочно выплатить около 37% своего основного долга, при том что «типичные ипотечные заёмщики» за это время успевают досрочно погасить около 42%. Наиболее быстрое досрочное погашение ипотеки наблюдается среди высокообеспеченных групп: люди с зарплатой более 500 тыс. руб. через три года в среднем выплачивают около 62% основного долга.

Доля кредитов с просрочкой более 90 дней среди менее обеспеченных ипотечников выше, чем для других доходных групп. Однако в абсолютном выражении она отличается несильно. Более того, общий уровень просроченной задолженности по ипотеке существенно ниже, чем по другим типам розничных кредитов.

график. 13

## Доля досрочно погашенной ипотеки\* для винтажа выдач за 9м 2018 г. по доходным группам ипотечников, %

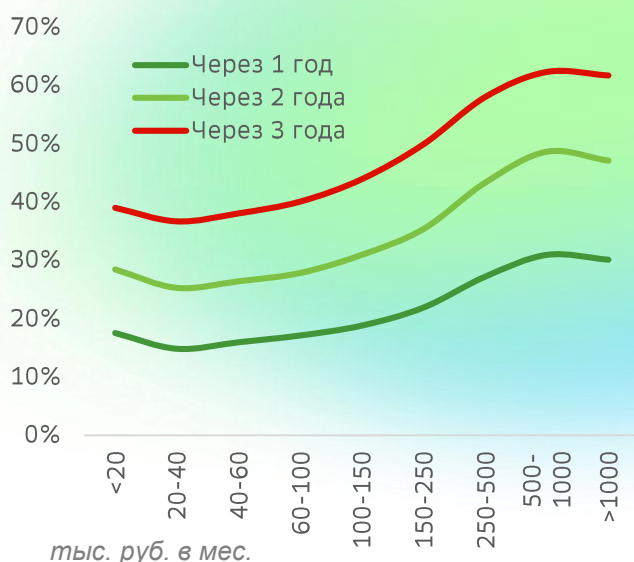
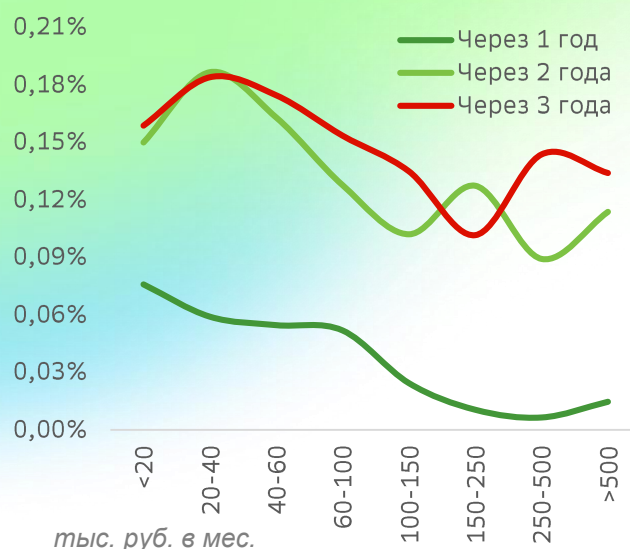


график. 14

## NPL для винтажа выдач за 9м 2018 года по доходным группам ипотечников, %



Источник: рассчитано по данным Сбера

\*В 2018 году средний срок ипотеки составлял около 17 лет.

# Проблема России не в недостатке квартир (их больше, чем домохозяйств), а в низкой обеспеченности квадратными метрами

При этом, в отличие от многих развитых стран, в России большинство квартир приватизировано — и даже самые бедные семьи имеют в собственности жильё, что обеспечивает их средствами для первоначального взноса и требует лишь доплаты улучшения жилищных условий.

В России на человека приходится относительно много квартир (0,46 квартиры), но мало квадратных метров (27 м<sup>2</sup>). Это меньше, чем в среднем других странах. Например, для стран Центральной и Восточной Европы этот показатель составляет около 30 м<sup>2</sup>.

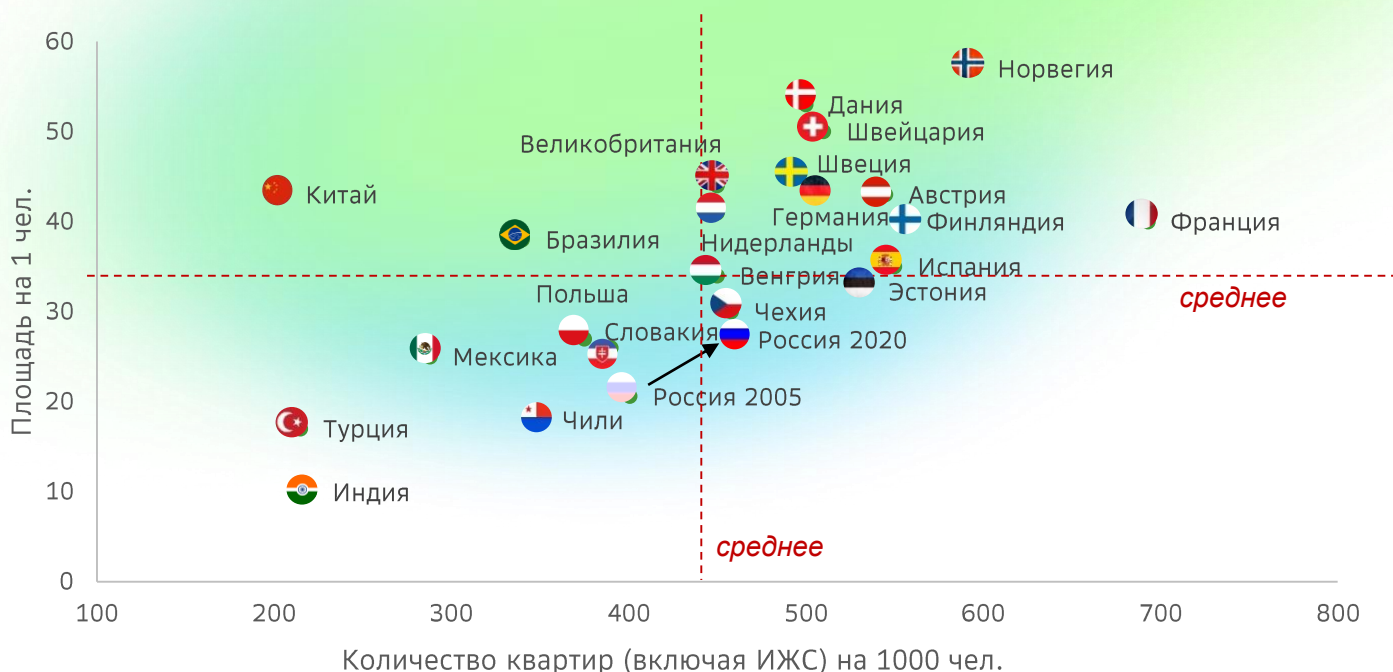
В последние годы ситуация с обеспеченностью квадратными метрами улучшается во многом за счёт того, что именно низкодоходные группы покупают квартиры всё большей площадью.

Тем не менее ситуация с низкой средней площадью на человека постепенно улучшается (в 2005 году она составляла всего 21 м<sup>2</sup>). Это происходит в основном за счёт того, что низкодоходные ипотечные заёмщики с каждым годом покупают квартиры всё большей площадью.

Сильнее всего площадь покупаемых квартир растёт для людей с доходами до 40 тыс. руб. Наибольший рост средней площади покупаемых квартир среди этих людей произошёл в 2020–21 году, как для первички, так и для вторички. Таким образом, госпрограмма субсидирования ипотеки, а также снижение ставок помогли людям с относительно небольшими доходами улучшить свои жилищные условия. Примечательно, что среди менее обеспеченных заёмщиков наибольшая доля тех, кто в 2020–21 году взял свою первую ипотеку.

график. 15

## Обеспеченность жильём в разных странах, 2021 г. или последняя доступная дата



Источник: Росстат, OECD, Банк России

график. 16

### Средняя площадь купленной квартиры на первичке

(по среднемесячному доходу, тыс. руб, м<sup>2</sup>)

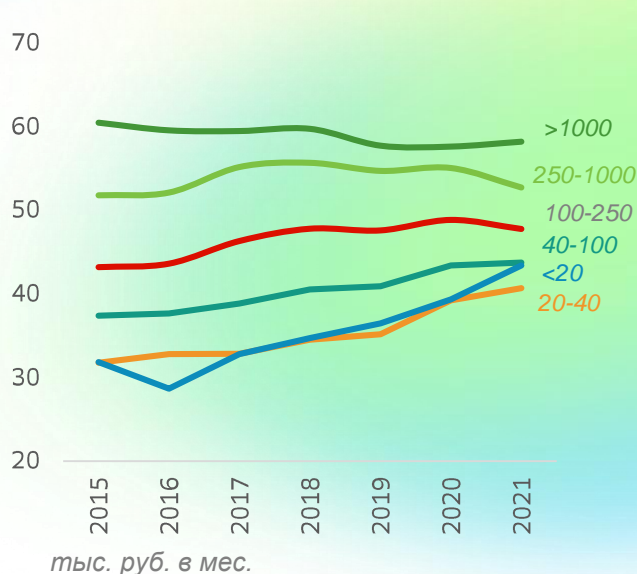
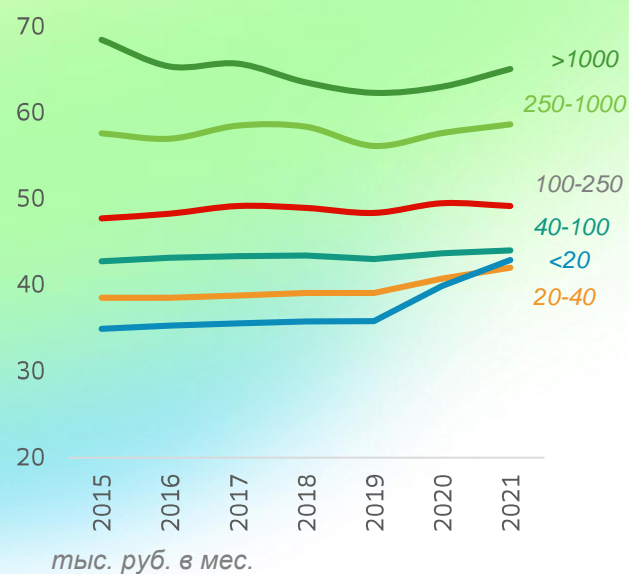


график. 17

### Средняя площадь купленной квартиры на вторичке

(по среднемесячному доходу, тыс. руб, м<sup>2</sup>)



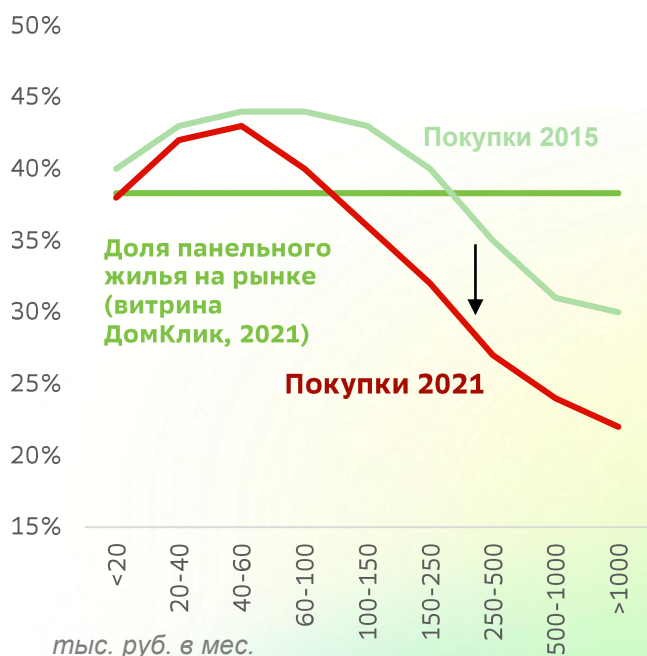
Источник: рассчитано по данным Сбера.

# Падает спрос на квартиры в панельных и блочных домах: все доходные группы населения увеличили спрос на жильё в монолитных и кирпичных домах

Каждая доходная группа снизила спрос на квартиры в домах с некачественными стенами (панельные и блочные) с 2015 года. Более 70% квартир, которые покупают высокодоходные заёмщики, находятся в домах с монолитными или кирпичными стенами, а среди менее обеспеченных доля покупок квартир в таких домах — более 50%. Частично это является следствием того, что такого жилья сейчас всё больше строится, а также тем, что доля покупок квартир в новостройках во всех покупках тоже растёт среди каждой доходной группы. Однако снижение спроса на квартиры в панельных и блочных домах в будущем может привести к уменьшению цен на такое жильё.

график. 18

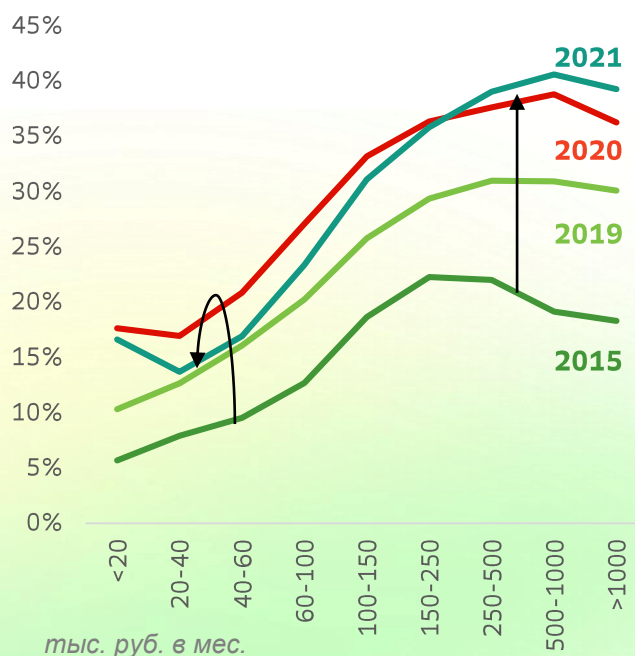
## Доля квартир в панельных и блочных домах в спросе и предложении, по доходным группам, % количества квартир



Источник: рассчитано по данным Сбера, ЕРЗ и ДомКлик.

график. 19

## Доля покупок квартир в новостройках по доходным группам, %



# В целом стабильный спрос на жильё поддерживает высокий уровень цен, но складываются предпосылки для падения цен на низкокачественное вторичное жильё в ряде регионов

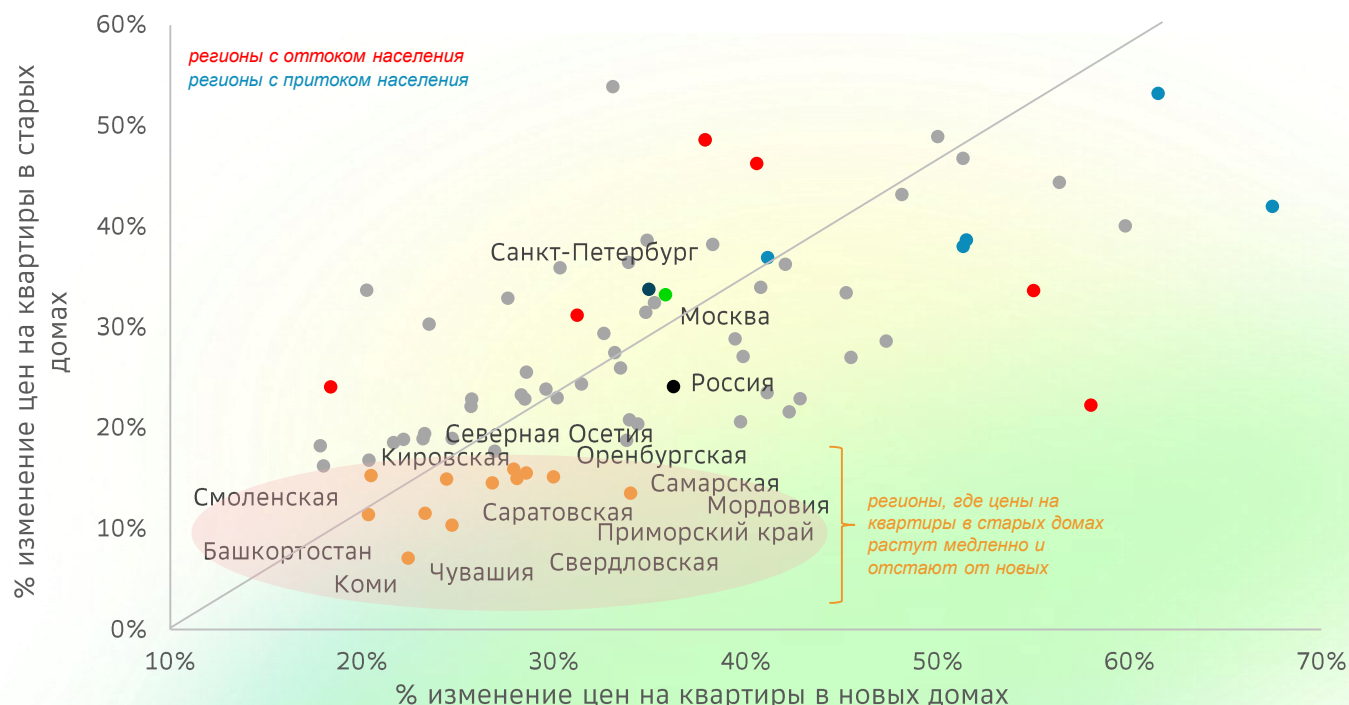
Ипотечные заёмщики мигрируют с востока на запад. В 66 регионах заёмщики взяли меньше ипотеки на новостройки на домашнем рынке, чем в других регионах, и этот отток не был сбалансирован переезжающими в данный регион.

Нетто-приток населения за счёт ипотеки наблюдается всего в 10 регионах, а в восьми регионах (Мурманская область, Камчатский край, Магаданская область, Карачаево-Черкесия, Ненецкий АО, Тува, Чеченская Республика) отток почти не балансируется притоком новых жителей из других регионов.

Во многих этих регионах за последние пять лет строилось мало жилья, а доля покупок квартир в новых домах (младше 1999 года) за 2020–21 год там менее 10%. Несмотря на миграционный отток, цены на недвижимость там поддерживаются ограниченным предложением жилья.

график. 20

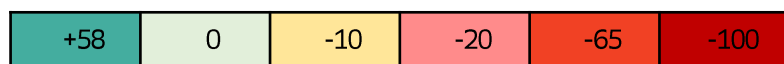
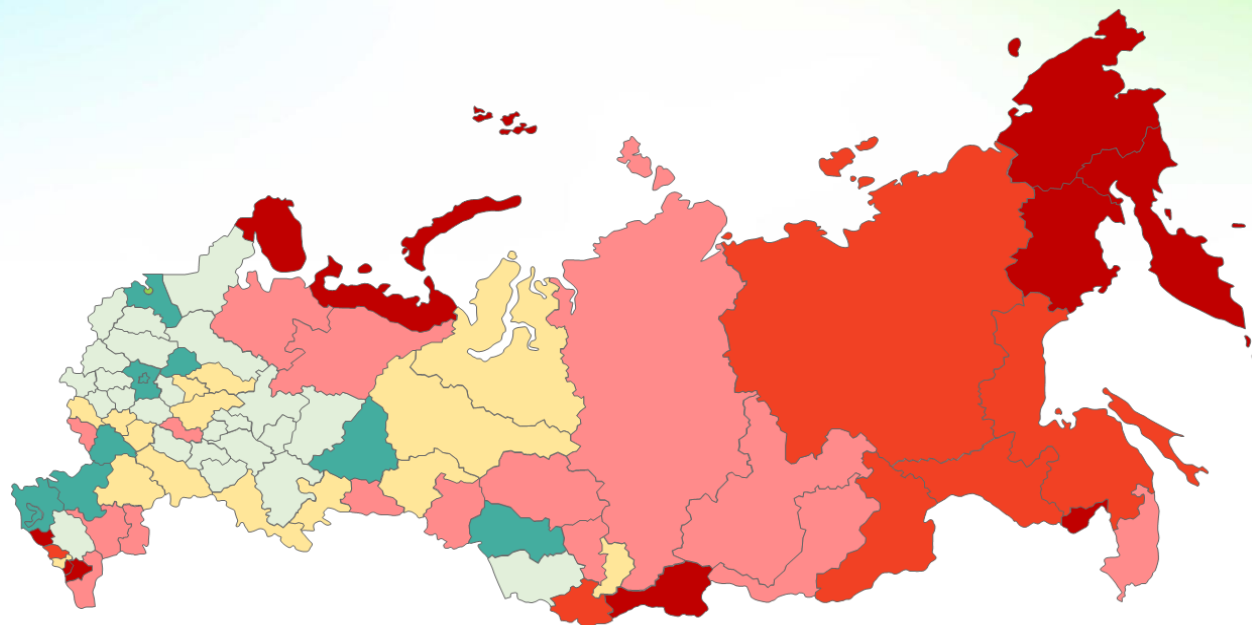
## Изменение цен вторички с начала 2020 года на квартиры в новых (от 1999 года постройки) и в старых (от 1955 до 1990 года постройки) домах, %



Источник: рассчитано по данным Сбера

график. 21

## Индекс миграционных потоков\* по госпрограмме



Источник: рассчитано по данным Сбера

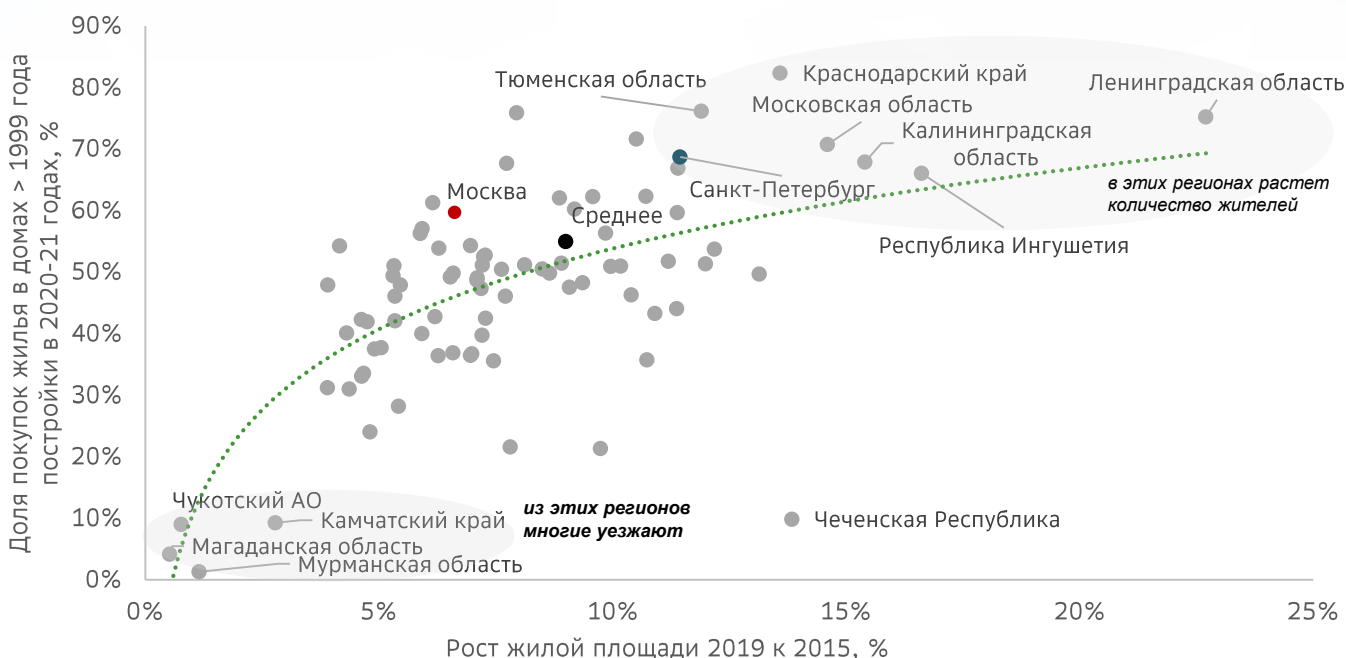
\*Индекс миграционных потоков рассчитан как:  $(\text{Приехали} - \text{Уехали}) / (\text{Приехали} + \text{Уехали} - \text{Остались})$  за счёт получения ипотеки по госпрограмме. Следовательно, индекс принимает значение -100, когда все уехали в другие регионы. Значения индекса по всем регионам представлены в исследовании [«Льготная ипотека: итоги и перспективы»](#) от 2 июля 2021 года.



На другом конце спектра — самые востребованные для переезда крупнейшие города, а также популярные направления для внутреннего туризма. Например, Москва и область, Ленинградская область, Краснодарский край, Калининградская область и т. д. В этих регионах наблюдается самый быстрый рост строительства и цен, а доля покупок квартир в новых домах наибольшая.

график. 22

## Доля покупок жилья, построенного с начала 2000-х, и объём ввода жилья в регионе



Источник: данные Сбера, Росстат

Наиболее интересна ситуация в регионах «второго эшелона» с достаточно богатым населением. Именно там цены на квартиры в старых домах растут медленнее всего (даже ниже инфляции). В числе этих регионов Свердловская область, Приморский край, Самарская область, Республика Башкортостан, Самарская область и прочие.

В этих регионах достаточно велики объёмы нового строительства и достаточно платёжеспособный спрос. Жители этих регионов стремятся продать имеющуюся квартиру в «старом фонде», чтобы купить квартиру больше и лучше, но на неё не находится покупателей из-за относительно низкого притока населения. По этой причине там цены на квартиры в старых домах существенно отстают от более новых домов.

Разнонаправленное движение цен может создавать определённые риски для рынка недвижимости. Возможным решением такой проблемы могла быть стать реновация, которая на текущий момент реализуется не во всех регионах страны и с разной скоростью.

\*\*\*

На уровне государства растут аргументы для распространения программы реновации на все города-миллионники (и не только), чтобы решить проблему формирования «навеса» неликвидных квартир, которая будет мешать новому строительству.

Авторы исследования: М. Матовников,  
Н. Корженевский, В. Баранова, И. Белик,  
В. Чушкин.

Электронная версия:

При публикации материалов проекта ссылка  
на СберИндекс обязательна  
Контакты: [media@sberbank.ru](mailto:media@sberbank.ru)



Лаборатория СберИндекс — инициатива Сбербанка по обработке и анализу больших данных. На основе информации, получаемой из платёжных систем и общедоступных источников, эксперты банка предоставляют количественные характеристики социально-экономических процессов, происходящих в стране на макро- и микроэкономическом уровнях. При анализе используются только агрегированные обезличенные данные. Персональная информация и любая информация, составляющая коммерческую тайну, не раскрываются.