

**Открытое акционерное общество
«Агентство по ипотечному жилищному кредитованию»**

Подготовлено АИЖК совместно с ГК-Русь

Динамика спроса на жилье и ипотечное кредитование

А.А. Любимцева

Начальник управления анализа и исследований

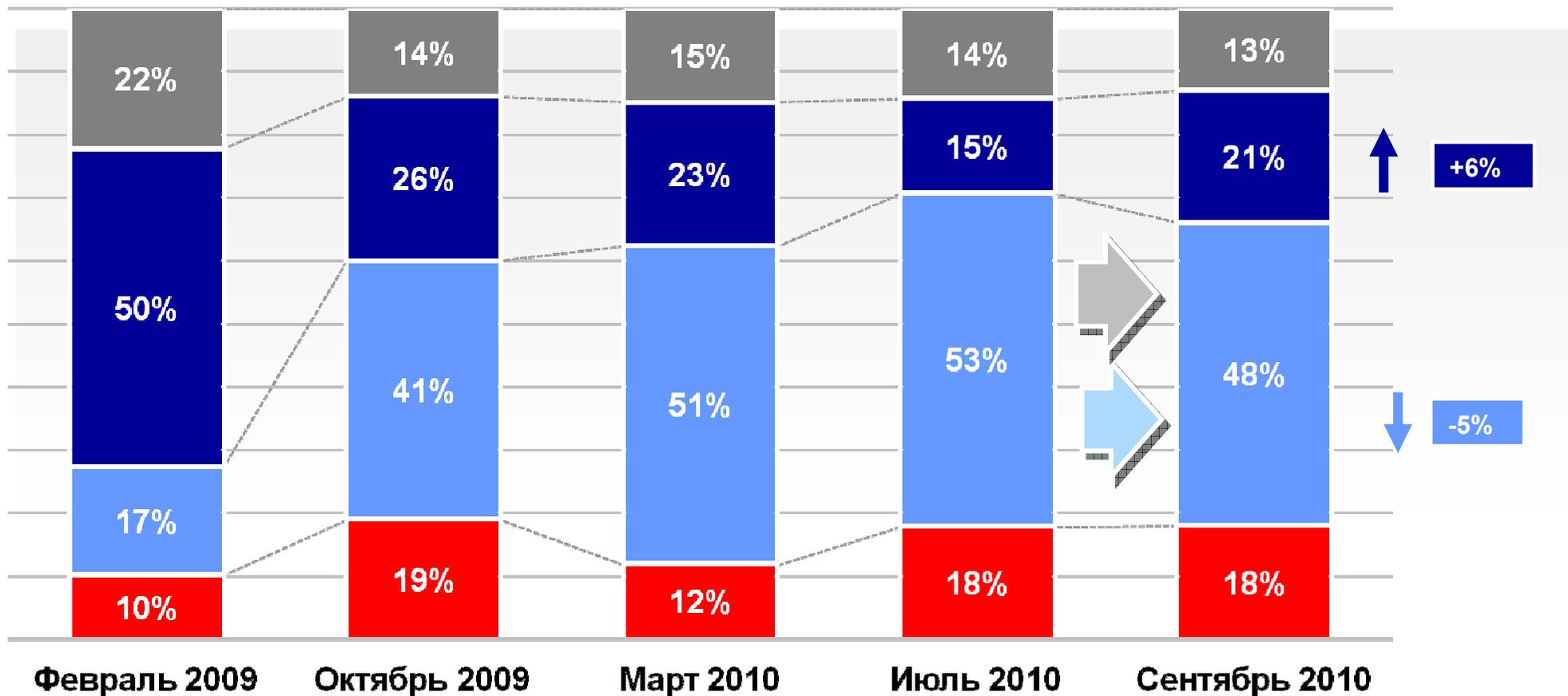
***Всероссийская конференция
«Развитие ипотеки в России»***

25 ноября 2010 г., Москва



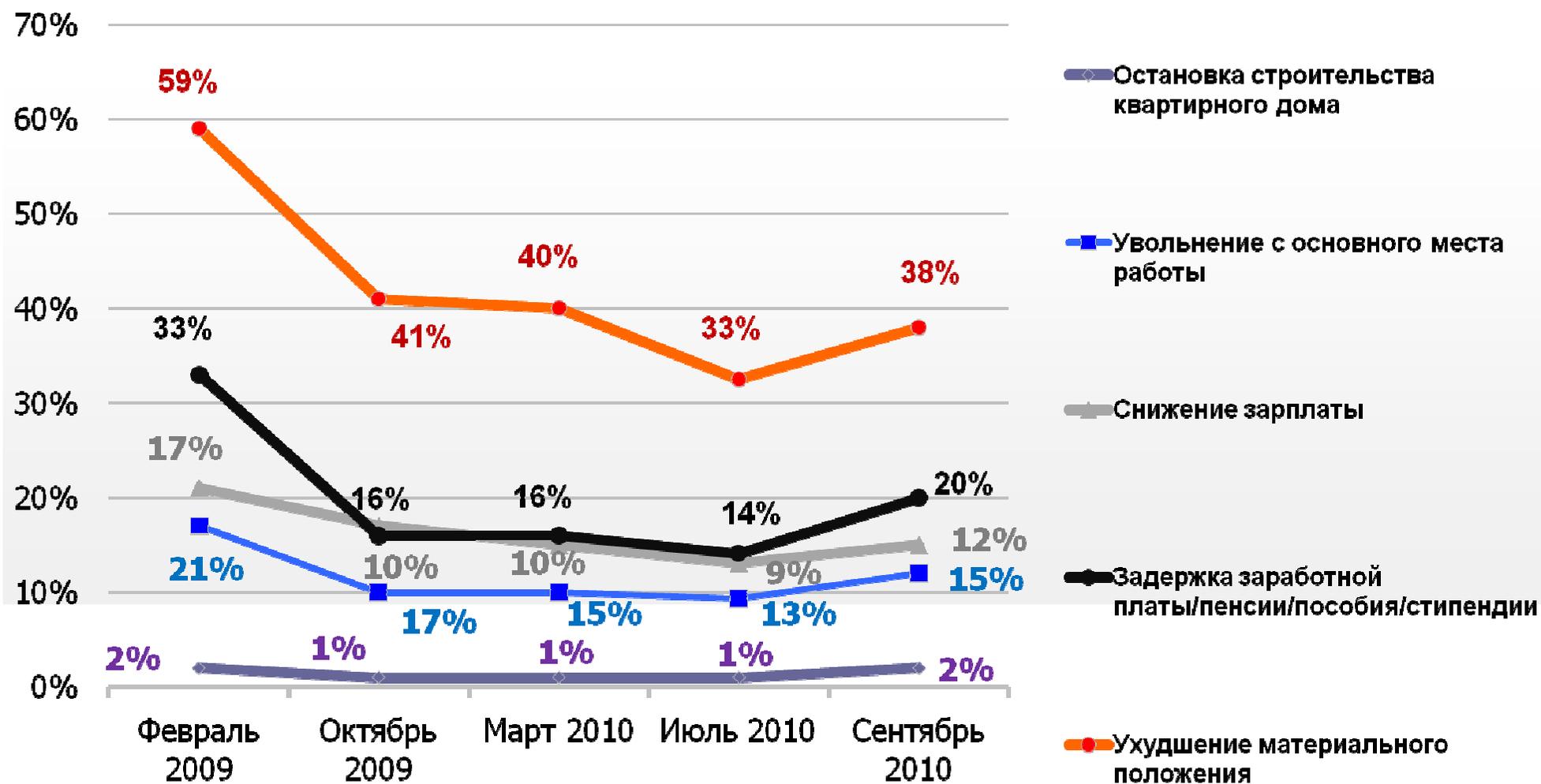
Динамика экономических ожиданий населения

■ Улучшится ■ Не изменится ■ Ухудшится ■ Затрудняюсь ответить





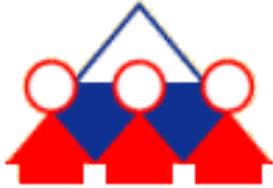
Динамика личных опасений населения





Динамика основных причин сбережений и инвестиций

Откладывают деньги на:	Март 2010	Июль 2010	Сентябрь 2010
Сбережения на 'черный день' (на непредвиденный случай, на случай крайней необходимости)	32%	39%	37%
Покупка мебели, бытовой техники и пр.	10%	15%	15%
Ремонт имеющейся недвижимости (квартиры, дома и т.д.)	14%	14%	14%
Покупка недвижимости / строительство	13%	13%	14%
Оплата учебы и/или лечения	11%	11%	12%
Покупка автомобиля	9%	11%	11%
Организация досуга (путешествия, развлечения и пр.)	9%	11%	10%
Другое	6%	6%	-
Не делаю сбережений	40%	37%	37%



Поведение после кризиса

Я стал(а) больше экономить (стараясь приобретать только то, что могу себе позволить, или то, что необходимо, а не все, что захочется)

38%

Я стал(а) больше полагаться на свои средства и меньше рассчитывать на заемные (кредиты банков, помощь друзей и родственников)

25%

Я стал(а) делать больше сбережений (включая срочные депозиты в банках и хранение средств дома)

6%

Я стал(а) делать больше инвестиций (включая недвижимость, ценные бумаги и пр.)

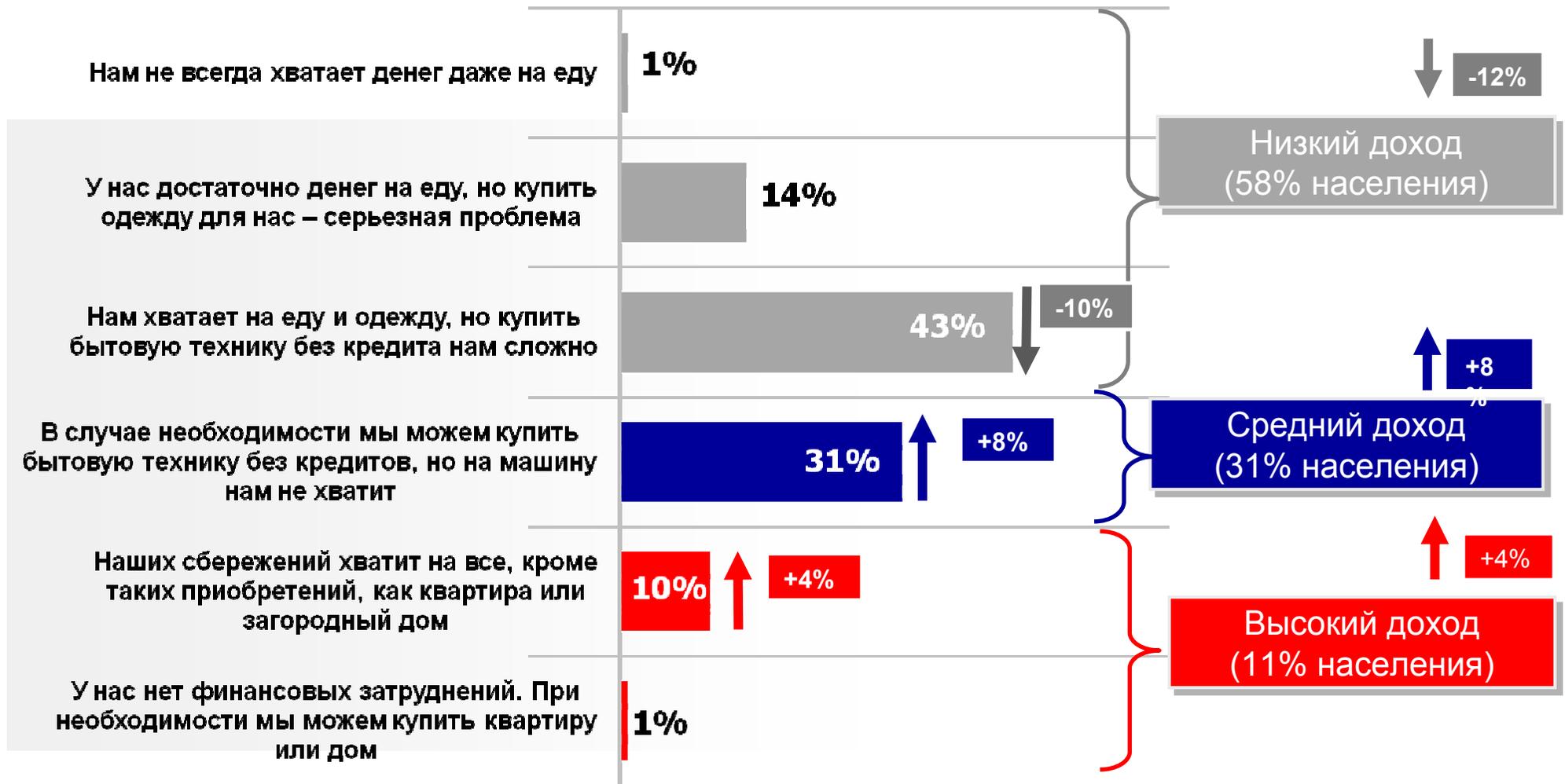
1%

Ничего из перечисленного

38%



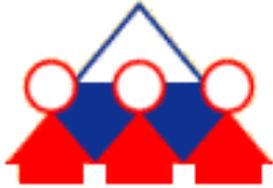
Группы доходности по самооценке: динамика июль-сентябрь 2010 г.





Платежеспособный спрос в пятилетней перспективе





Потенциальные ипотечные заемщики в широком смысле (gross): динамика июль-сентябрь 2010 г.



Потенциальные ипотечные заемщики (gross)

- Россияне, которые осведомлены, что такое ипотека, и при этом не отвергают возможности ее использования, составляют **22%** населения (**11,6 млн домохозяйств**)



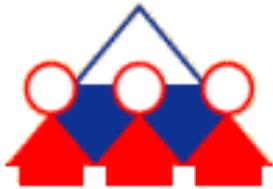
Потенциальные ипотечные заемщики в узком смысле (net): динамика июль-сентябрь 2010 г.



Доля потенциальных заемщиков net **2%** населения (**1 млн.** домохозяйств)

Отрицательные колебания потенциальных заемщиков NET при существенном росте самооценки населения по доходам может быть обусловлено смещением спроса на ипотеку в сторону менее обеспеченного и/или менее уверенного в своей платежеспособности населения, а также с изменением потребительского поведения в сторону ориентации на свои собственные (не заемные) ресурсы.

↓ **-5%**



Предпочтения видов приобретаемой недвижимости среди платежеспособного населения



◆ Квартира



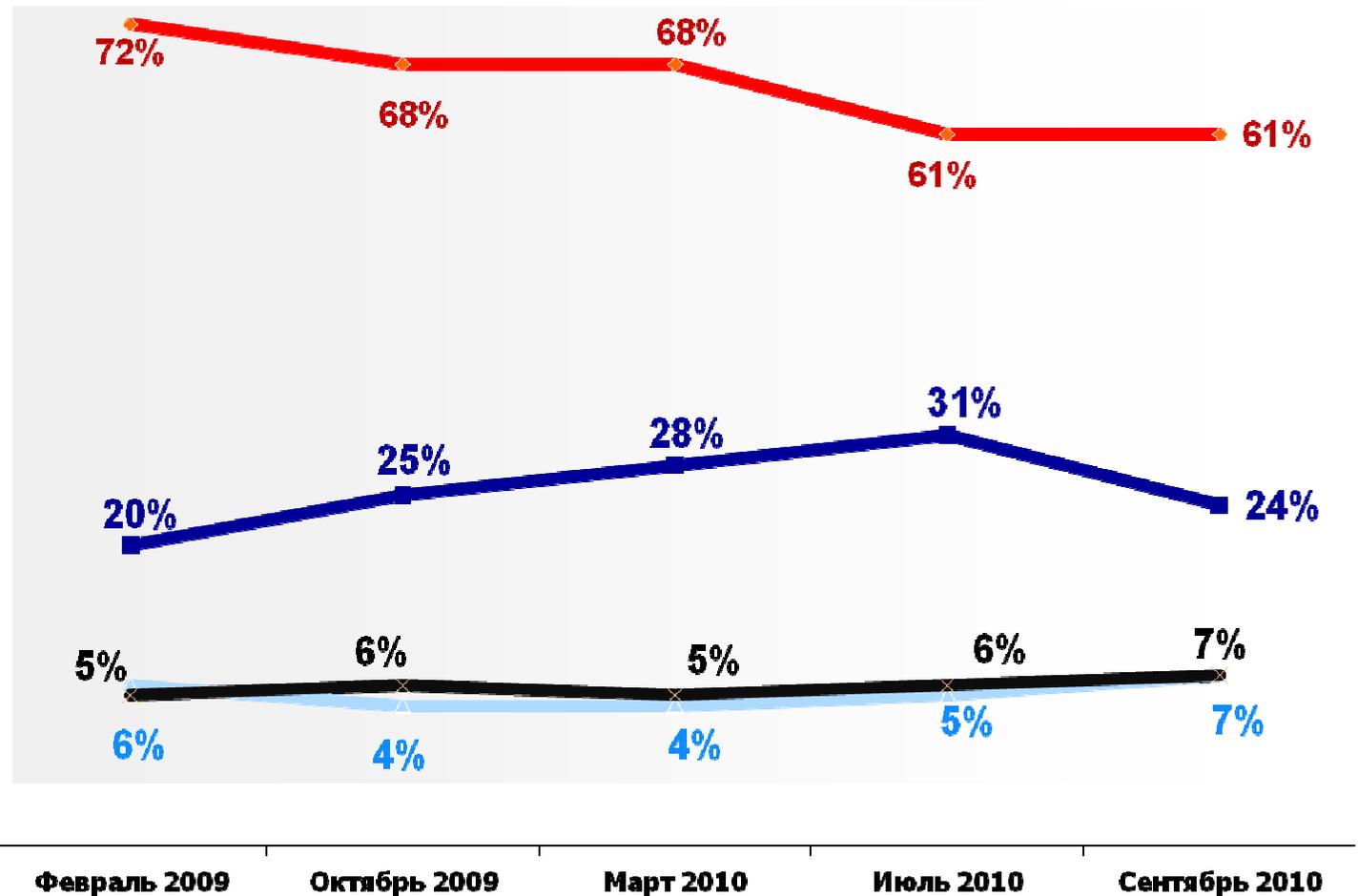
■ Дом для постоянного проживания

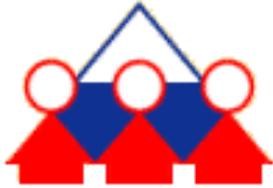


△ Дом для временного проживания



⊠ Земельный участок

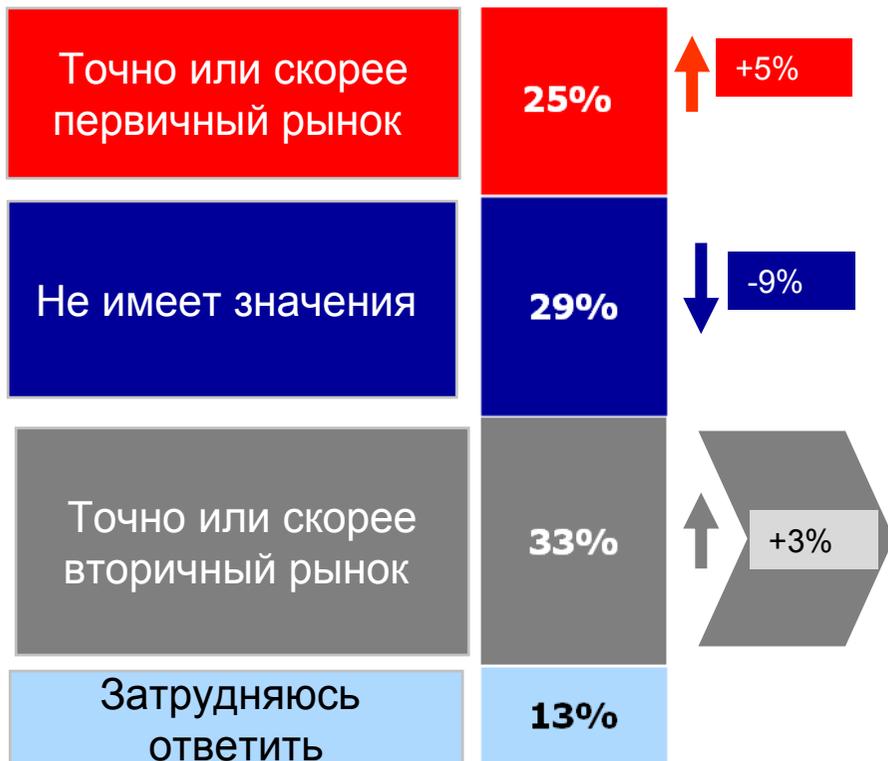




Предпочтения среди группы платежеспособного спроса и заложников обстоятельств

Приоритетный рынок

Динамика июль-сентябрь 2010 г.



Топ-5 причин отказа от приобретения недвижимости на первичном рынке

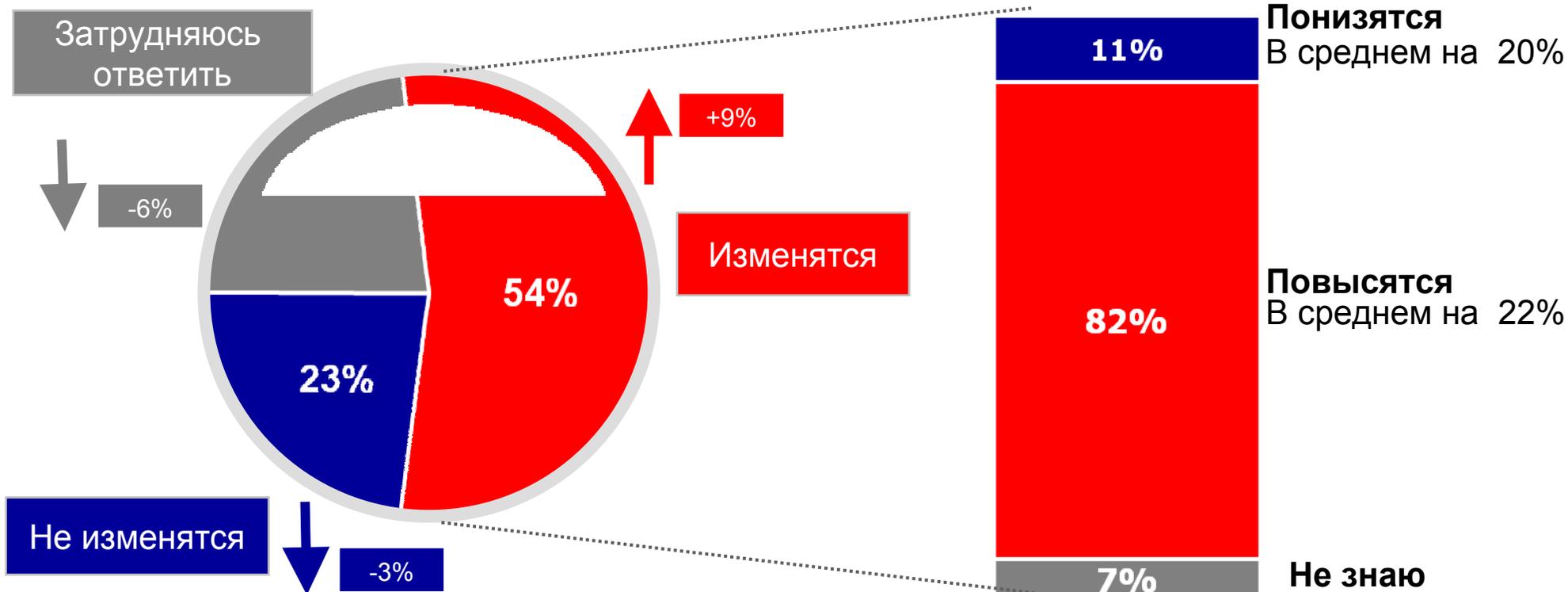




Ожидания населения по изменению цен на жилье: динамика июль-сентябрь 2010 г.

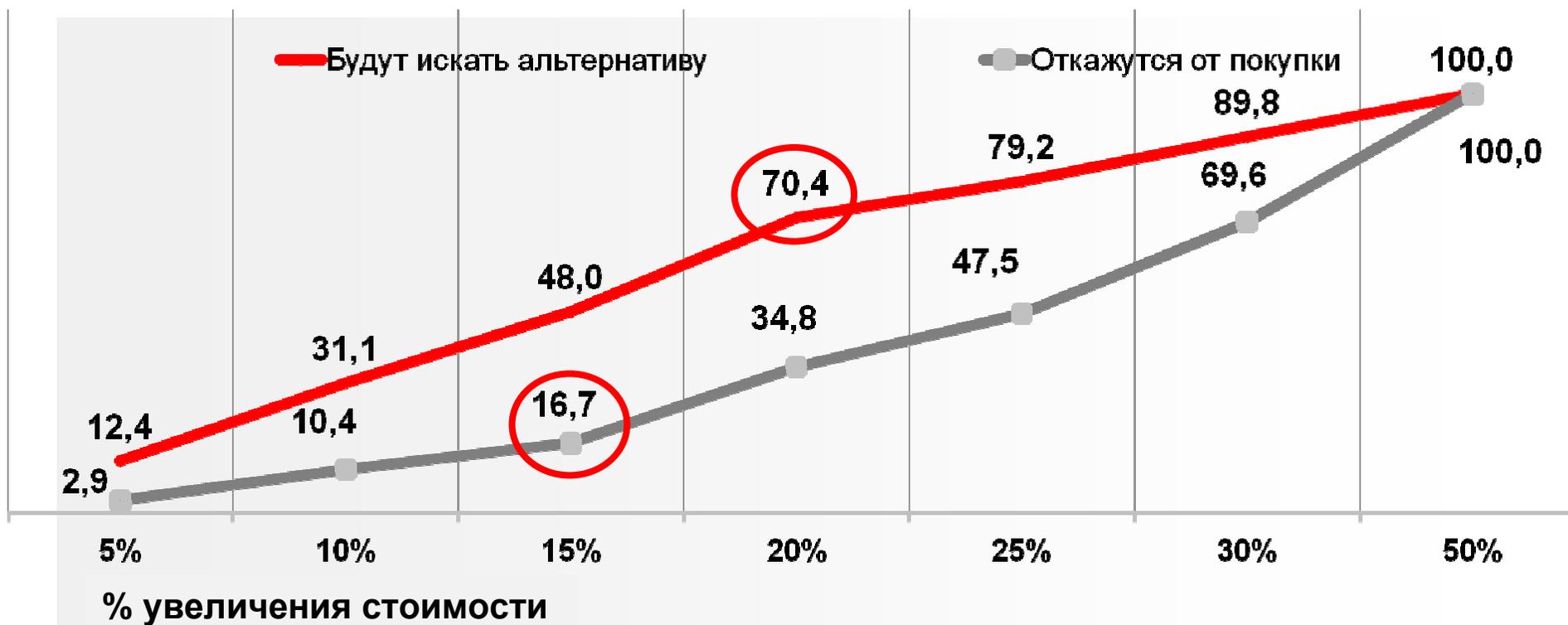
Возможность изменений

Направление изменений





Эластичность спроса на недвижимость среди платёжеспособного населения



- Данный вид анализа применим к двум категориям: «квартиры» и «дома для постоянного проживания».
- При увеличении цены на 15% доля стремящихся найти более дешёвую альтернативу достигает почти половины представителей группы платёжеспособного спроса (48%) и начинает быстро увеличиваться.
- При увеличении цены на 25% каждый второй представитель целевой группы (47,5%) готов отказаться от покупки недвижимости.



Оценка чувствительности платежеспособного спроса к цене на недвижимость

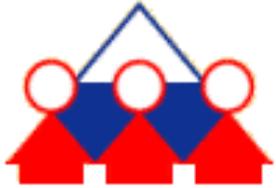
	Точка безразличия, тыс. руб.	Оптимальная цена, тыс. руб.	Предельная дешевизна продукта, тыс. руб.	Предельная дороговизна продукта, тыс. руб.
Квартира	1 416	1 000	1000	1 910
Дом для постоянного проживания	1 220	964	750	1 455

Приемлемой ценой считает наибольшее количество респондентов

Наименьшее количество респондентов отвергает эту цену

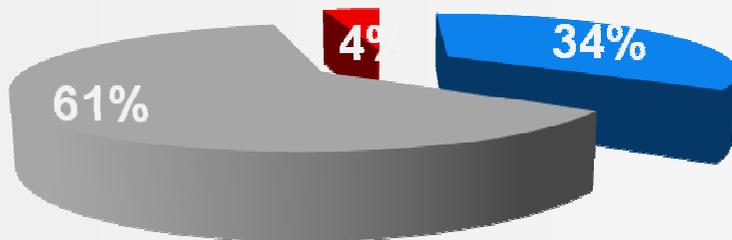
Ниже этой цены увеличивается количество респондентов, отвергающих покупку

Выше этой цены увеличивается количество респондентов, отвергающих покупку

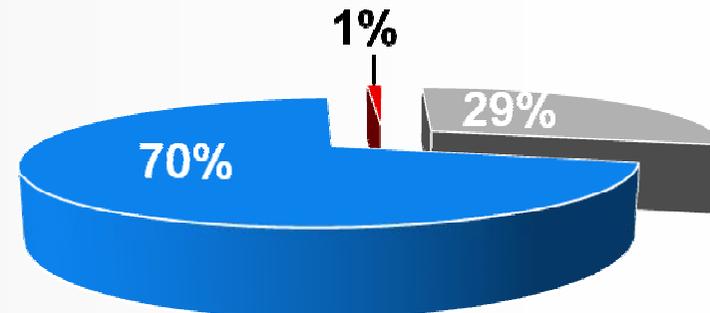


Отношение к ипотечному кредитованию

Население в целом



Потенциальные ипотечные заемщики



Тяжелое финансовое бремя можно пользоваться только от безысходности

Хороший способ улучшить жилищные условия

Затруднились ответить

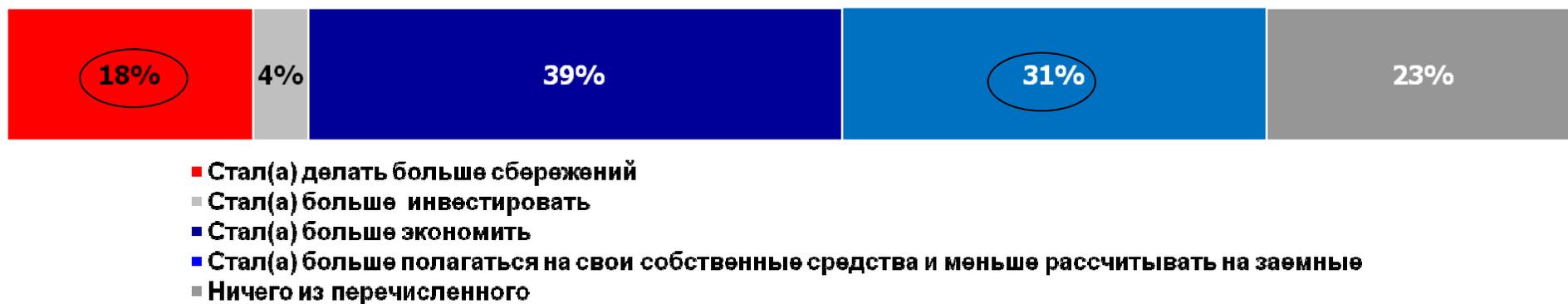


Отличия посткризисных оценок потенциальных заемщиков

Ожидания относительно состояния экономики России на ближайшие 12 месяцев



Экономическое поведение после кризиса





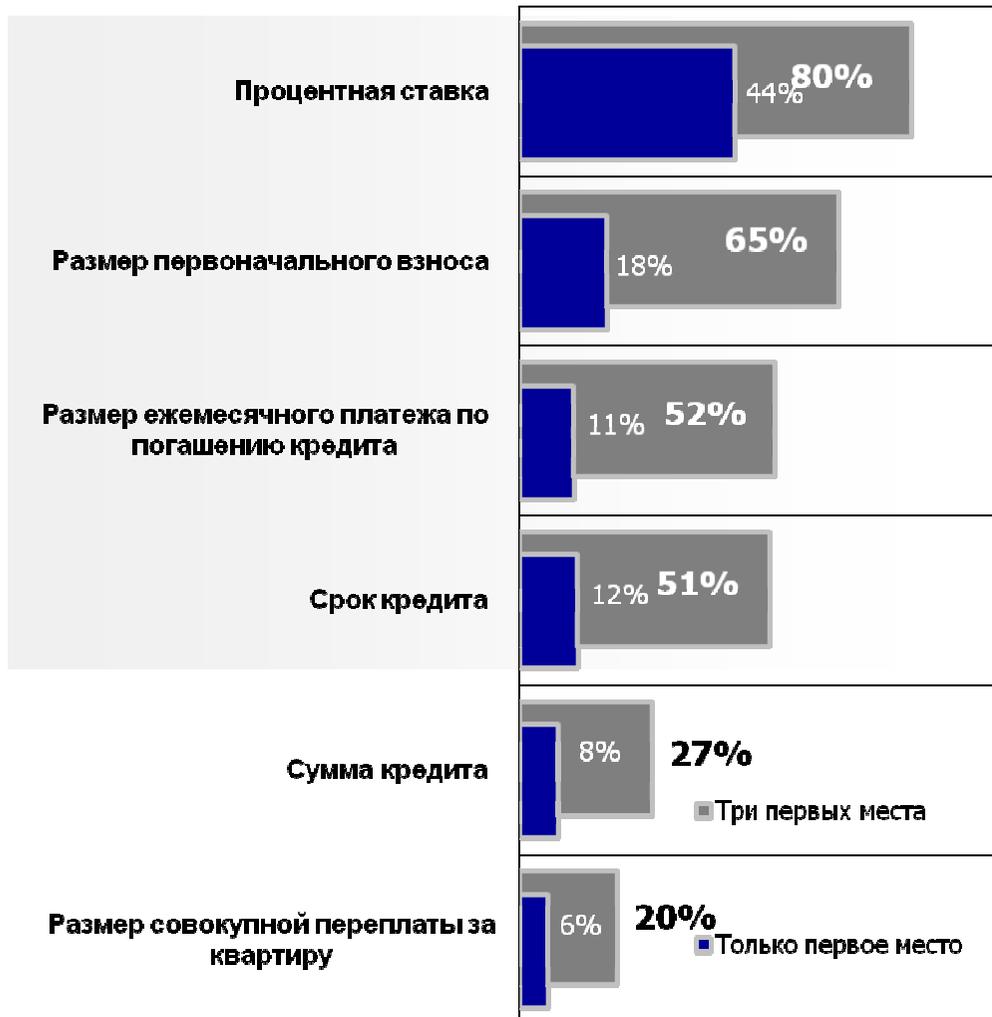
Динамика основных характеристик потенциальных заемщиков

	2009	2010	
Доход на одного члена семьи (руб./месяц)	15 664 руб.	20 100 руб.	↑
<u>Рынок:</u>			
Первичный (% от ответивших)	29%	48%	↑
Вторичный (% от ответивших)	25%	18%	↓

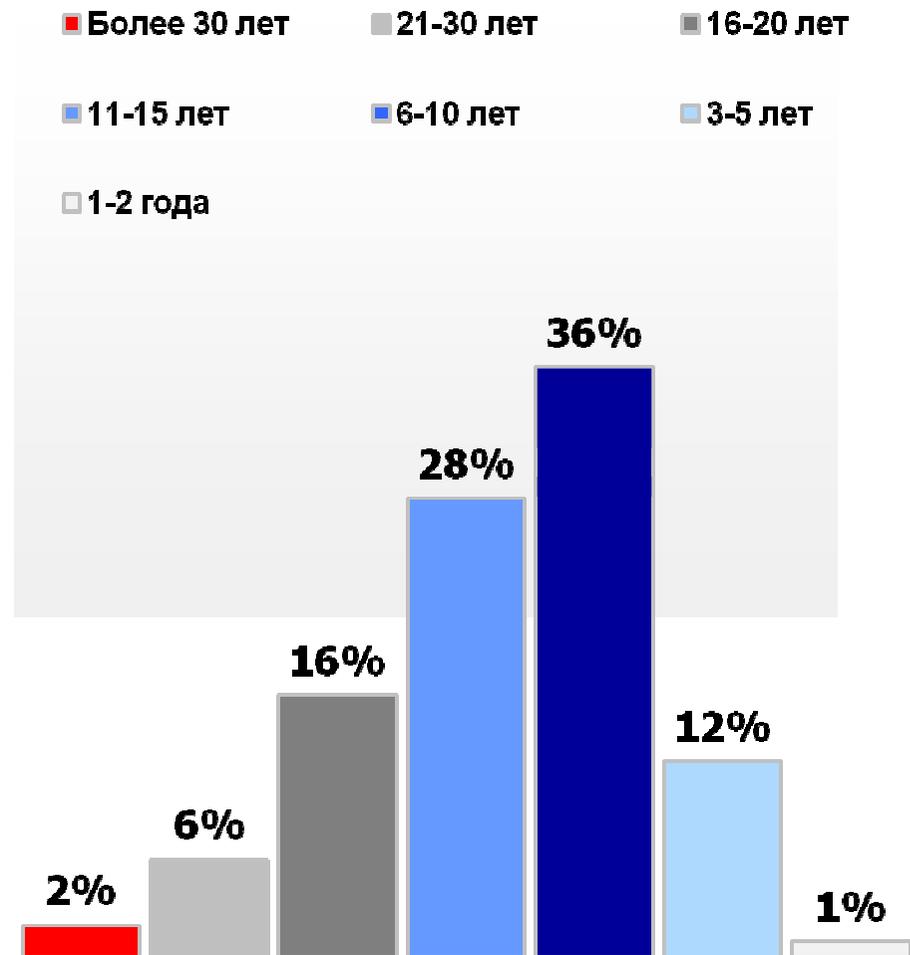


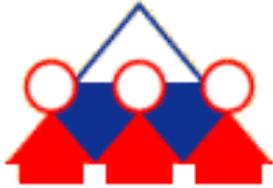
Значимые условия и желаемый срок ипотечного кредита

Рейтинг важности условий кредита



Предпочтительный срок кредита





Желаемый уровень процентной ставки по ипотечному кредиту

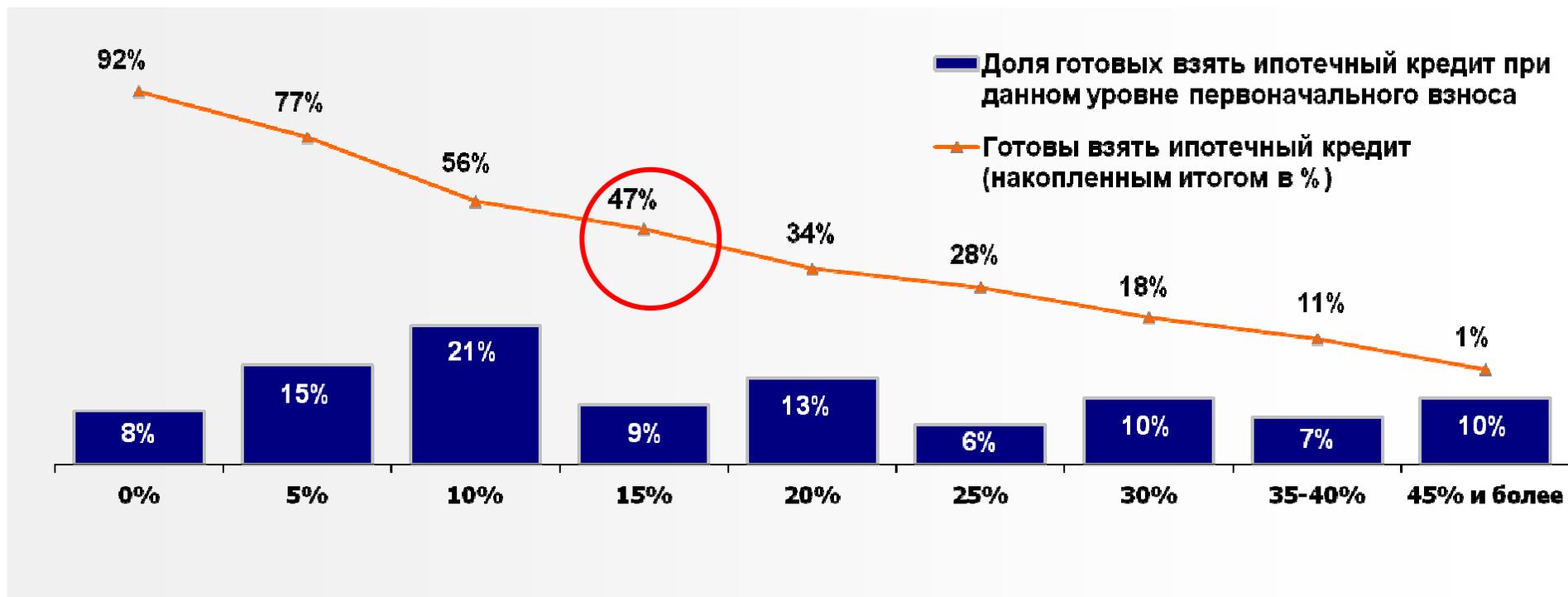


Процентная ставка по кредиту

При уменьшении процентной ставки по ипотечному кредиту до 9% доля тех, кого это устроит, заметно возрастает и достигает 54% представителей группы потенциальных ипотечных заемщиков. При этом спрос эластичен.

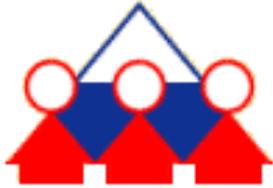


Приемлемый первоначальный взнос

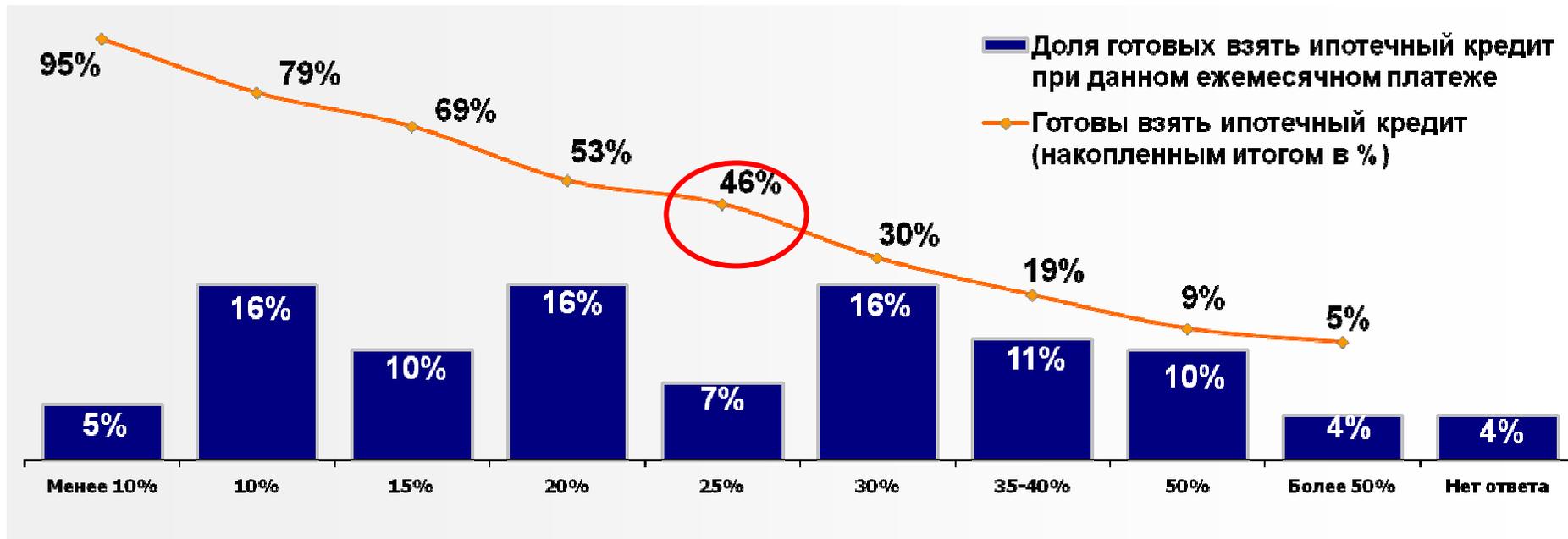


Размер первоначального взноса

При уменьшении первоначального взноса по ипотечному кредиту с 25% до 15% доля тех, кого это устроит, увеличивается вдвое и составляет 47% представителей группы потенциальных ипотечных заемщиков. При этом спрос эластичен.

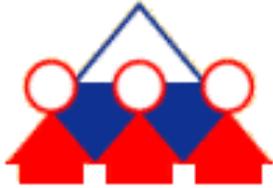


Допустимые выплаты по ипотечному кредиту (в % от ежемесячного семейного дохода)



Выплаты по кредиту в % от семейного дохода

При увеличении процента ежемесячных выплат по кредиту от совокупного семейного дохода до 25% доля тех, кого это устроит, достигает практически половины представителей группы потенциальных ипотечных заемщиков (46%), а затем начинает стремительно уменьшаться. Спрос эластичен при повышении ежемесячных выплат до 35-40%.



**Открытое акционерное общество
«Агентство по ипотечному жилищному кредитованию»**

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Подготовлено АИЖК совместно с ГФК-Русь

2010 г.