



НАЦИОНАЛЬНОЕ
АГЕНТСТВО
ФИНАНСОВЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ

ПРЕДСТАВЛЕНИЯ РОССИЯН ОБ ИПОТЕКЕ КАК О СПОСОБЕ УЛУЧШИТЬ ЖИЛИЩНЫЕ УСЛОВИЯ

по результатам социологических исследований



Тимур Аймалетдинов
директор по исследованиям НАФИ,
кандидат социологических наук

Всероссийская репрезентативная выборка

Объем выборки – **1600** чел.

Выборочная совокупность репрезентирует взрослое (старше 18 лет) население РФ:

- по полу
- возрасту
- уровню образования
- типу населенного пункта, в котором проживает респондент

Число субъектов РФ, в которых реализуется выборка – не менее 40

Число населенных пунктов – не менее 150

Погрешность выборки – 3,4%

Метод сбора информации: личные формализованные интервью

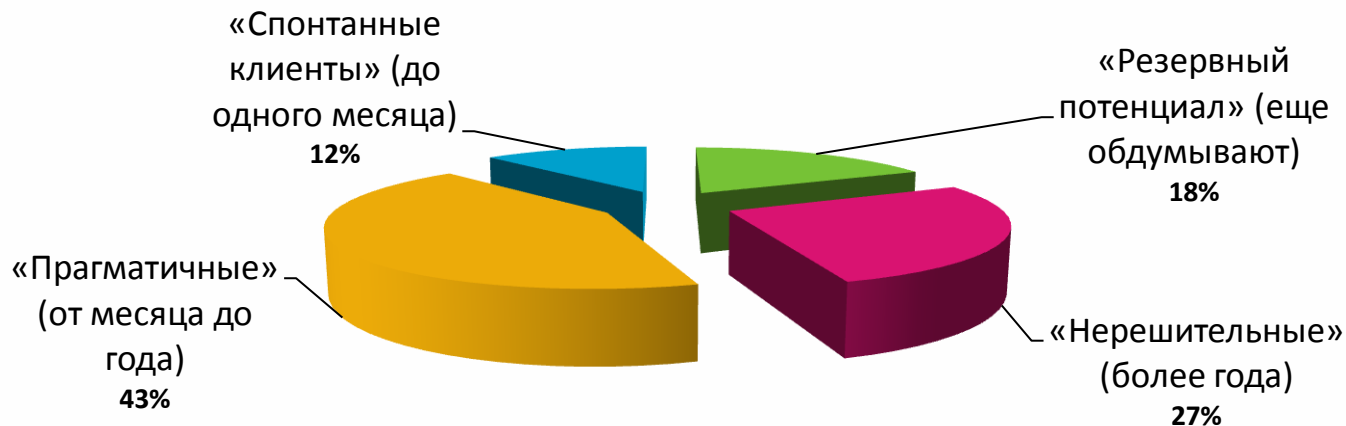


Концептуальная модель исследования

Сегментация по типам предпотребительского поведения учитывает 5 факторов:

1. Степень потребности улучшить жилищные условия
2. Уровень осведомленности об ипотечном кредитовании (степень проработки)
3. Сила намерений оформить ипотечный кредит
4. Время с момента первой мысли об улучшении жилищных условий до получения первой информации об ИК
5. Субъективный прогноз по срокам начала оформления сделки

4 группы потенциальных клиентов





Прогнозирование платежеспособного спроса на ипотечное кредитование

Интересные тенденции и факты 2012-2013 гг.

Изменились социальные предпосылки:

- ☐ Усиливаются миграционные факторы: в 2009 году только 26% меняли ПМЖ, в 2013 г. – 34%. Каждый четвертый из них покупал квартиру.
- ☐ Изменяются семейные стратегии:
 - ☐ на 15% вырос спрос на ипотеку среди семей «2Р2К»
 - ☐ за 3 года в 2 раза выросло число тех, кто планирует иметь 2+ детей

Экономические ожидания и настроения стабилизировались:

- ☐ 52% сегодня не видят признаков новой волны экономического кризиса и столько же уверены, что экономическая ситуация в стране будет такой же или улучшится
- ☐ Растет финансовое благополучие:
 - ☐ за последние два года у каждого третьего потенциального заемщика доход вырос на 30% и более. Главным образом, за счет смены места работы.
 - ☐ 2/3 уверены, что их доход повысится в будущем году
- ☐ Растет доля тех, кто осуществляет накопления (за год рост с 28% до 38%)



Прогнозирование платежеспособного спроса на ипотечное кредитование

Интересные тенденции и факты 2012-2013 гг.

Меняется предпочитаемый способ улучшения жилищных условий

- ❑ 5 лет назад соотношение тех, кто улучшал жилищные условия, делая капитальный ремонт к тем, кто покупал квартиру составляло 2:1. Сегодня практически 1 к 1 (38% к 32%).
- ❑ Покупка квартиры, дома – является основной целью накоплений.
- ❑ Растет привлекательность ипотечного кредита как потенциального способа улучшить жилищные условия.

Меняется география спроса

- ❑ Начинает активироваться отложенный спрос в УФО и СФО.
- ❑ Фиксируется рост интереса к ипотечным кредитам в городах 500+ тыс.

Растет уровень финансовой грамотности

- ❑ Все больше россиян приобретают опыт пользования банковскими (за 6 лет рост с 52% до 77%), в т.ч., кредитными услугами (42%).
- ❑ Доверие финансовым институтам остается невысоким, однако банкам доверяют все больше.

**Сколько россиян
действительно будут
улучшать жилищные
условия?**



Прогнозирование платежеспособного спроса на ипотечное кредитование



По оценкам НАФИ, к началу 2014 года:

- ☐ улучшат жилищные условия 16% россиян, в т.ч., купив или обменяв квартиру 5%.
- ☐ ипотекой будут пользоваться 3,4% россиян
- ☐ будет выдано около 836 тыс. ипотечных кредитов

Время региональных сегментационных исследований...



Характеристики потенциального ипотечного заемщика

Пол	• Чаще мужчины, чем женщины
Возраст	• От 25 до 34 лет • От 35 до 44 лет
Образование	• Высшее • Неоконченное высшее
Субъективная оценка благосостояния	• Выше среднего • Высокая
География	• Чаще жители городов-миллионников и крупных городов 500 тыс. +
Уровень социального оптимизма	• Высокий



Многофакторная сегментация потенциальных заемщиков



Дефицит специальных предложений для приоритетных клиентских групп

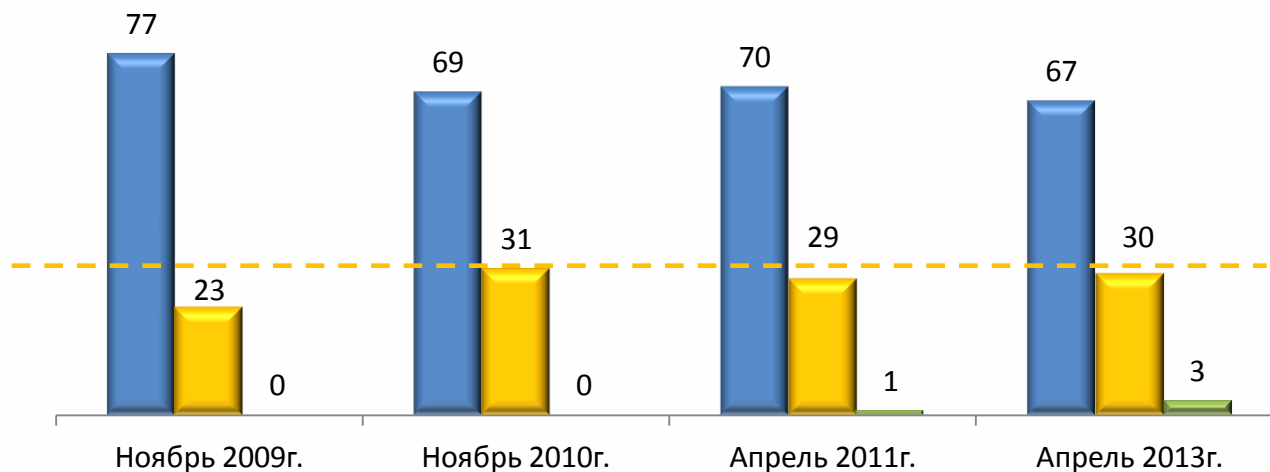
Банк	Продукт	Целевая аудитория
	Professional Mortgage	Для медиков, фармацевтов, учителей и ветеринаров старше 21 года (от 4%, до 40 лет)
	Mortgage for managers	Для менеджеров среднего звена (от 2,99%, до 30 лет)
	Special Home Financing Program for Attorneys	Специальные условия для юристов Сумма до \$1,7 млн., льготная страховка
	Military / Police / Teachers Homeownership Mortgage Program	Специальные условия для военных / полицейских / учителей . От 2,6%. До 30 лет.
	Scotia® Mortgage for Self-Employed	Ипотека для «самозанятых». От 3,6% на 10 лет.

На российском рынке практически отсутствуют специальные продукты для платежеспособных и финансово-надежных профессиональных групп.

Какой способ улучшения жилищных условий выбирают россияне?



«Вы (Ваша семья) собираетесь предпринять что-либо в ближайшие три года для улучшения Ваших жилищных условий?», в %



■ Определенно нет/пожалуй нет ■ Определенно да/пожалуй да ■ Затрудняюсь ответить



- 25-34, 35-44 года
- Субъективная оценка уровня доходов: выше среднего, высокая
- Жители городов-миллионников

Источник: НАФИ
2009 - 2013 гг.



Варианты улучшения жилищных условий

Что именно Вы (Ваша семья) собираетесь предпринять? Назовите один наиболее вероятный в Вашей ситуации вариант

В % от респондентов, намеренных улучшить жилищные условия.

Варианты улучшения жилищных условия	Ноябрь 2009	Ноябрь 2010	Апрель 2012	Апрель 2013
Капитальный ремонт или перепланировка	52	48	44	38
Покупка, строительство жилья, обмен через покупку с доплатой	21	32	28	32
Обмен жилья	11	6	14	11
Получение бесплатного жилья как очередник или в рамках гос. программ	4	3	5	4
Получение другого жилья в связи со сносом дома	1	<1	3	2
Наем жилья	1	<1	2	2
Затрудняюсь ответить	10	9	4	11

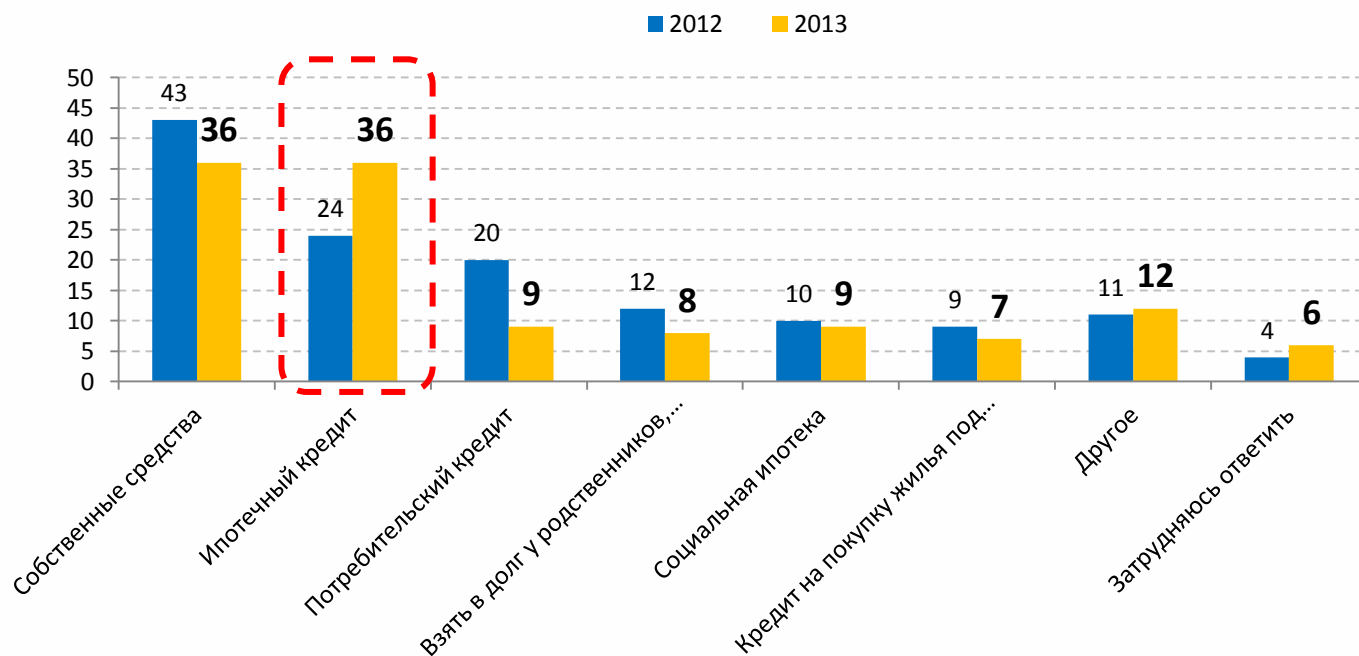
- Чаще мужчины
- 35+, пенсионеры
- Доход ниже среднего, низкий
- Тип населенного пункта: 100 тыс.+, села и ПГТ

- ! 35-34, 18-24 года
- Доход выше среднего, высокий
- Тип населенного пункта: 500 тыс.+

Источник: НАФИ
2009 - 2013 гг.



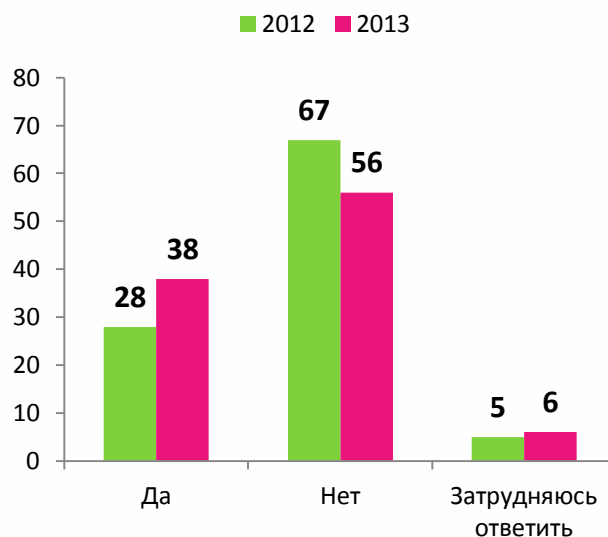
За счет каких средств Вы планируете улучшить свои жилищные условия?
в % от респондентов, намеренных улучшить жилищные условия.



Источник: НАФИ
2012 - 2013 гг.

За год существенно возросла доля тех, кто планирует улучшить жилищные условия с помощью ипотечного кредита

«Есть ли у Вас (Вашей семьи) в настоящее время сбережения, накопления?», в % от всех опрошенных

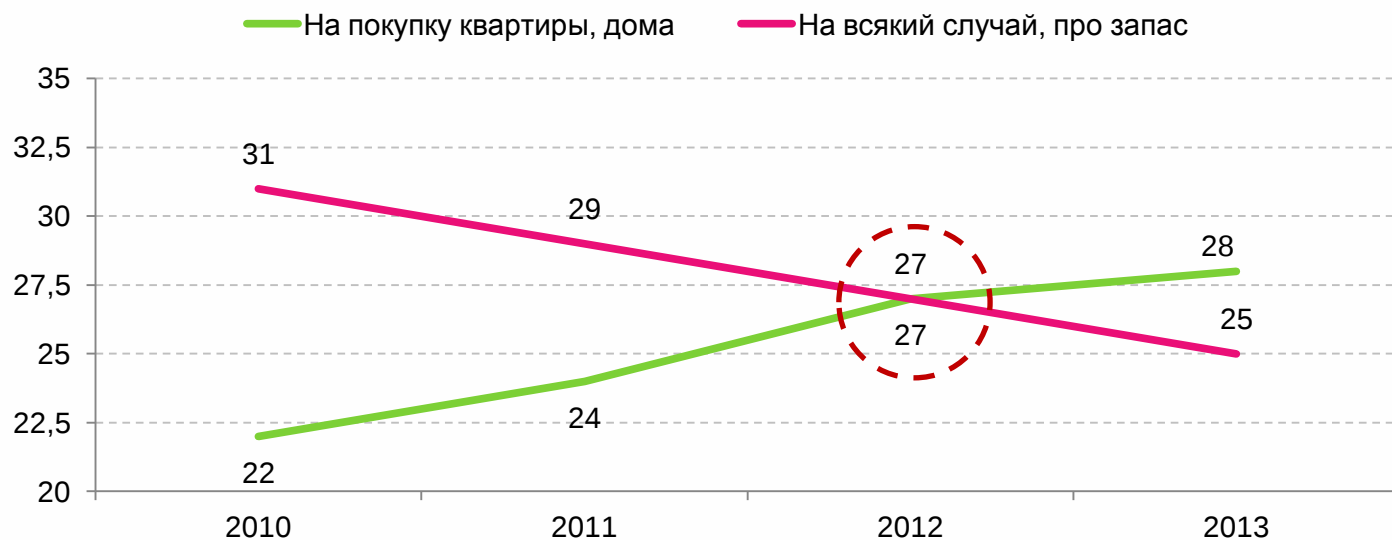


Формы хранения сбережений	%
Кладу на срочный вклад в банке под процент	44
Храню в наличных рублях	35
Кладу на счёт до востребования/текущий счёт в банке	22
Покупаю иностранную валюту и храню ее в наличной форме	5
Покупаю изделия из драгоценных металлов или открываю металлический счёт	3
Другое	7
Затрудняюсь ответить	3

Источник: НАФИ
2012 - 2013 гг.

- **Возросла доля россиян, имеющих сбережения (с 28% до 38%)**
- **Как правило, сбережения хранятся в банке или в наличной рублевой форме. Четверть населения (25%) ведут в той или иной степени учет своих доходов и расходов**

«Для каких целей Вы (Ваша семья) сейчас делаете сбережения?»,
в % от всех опрошенных

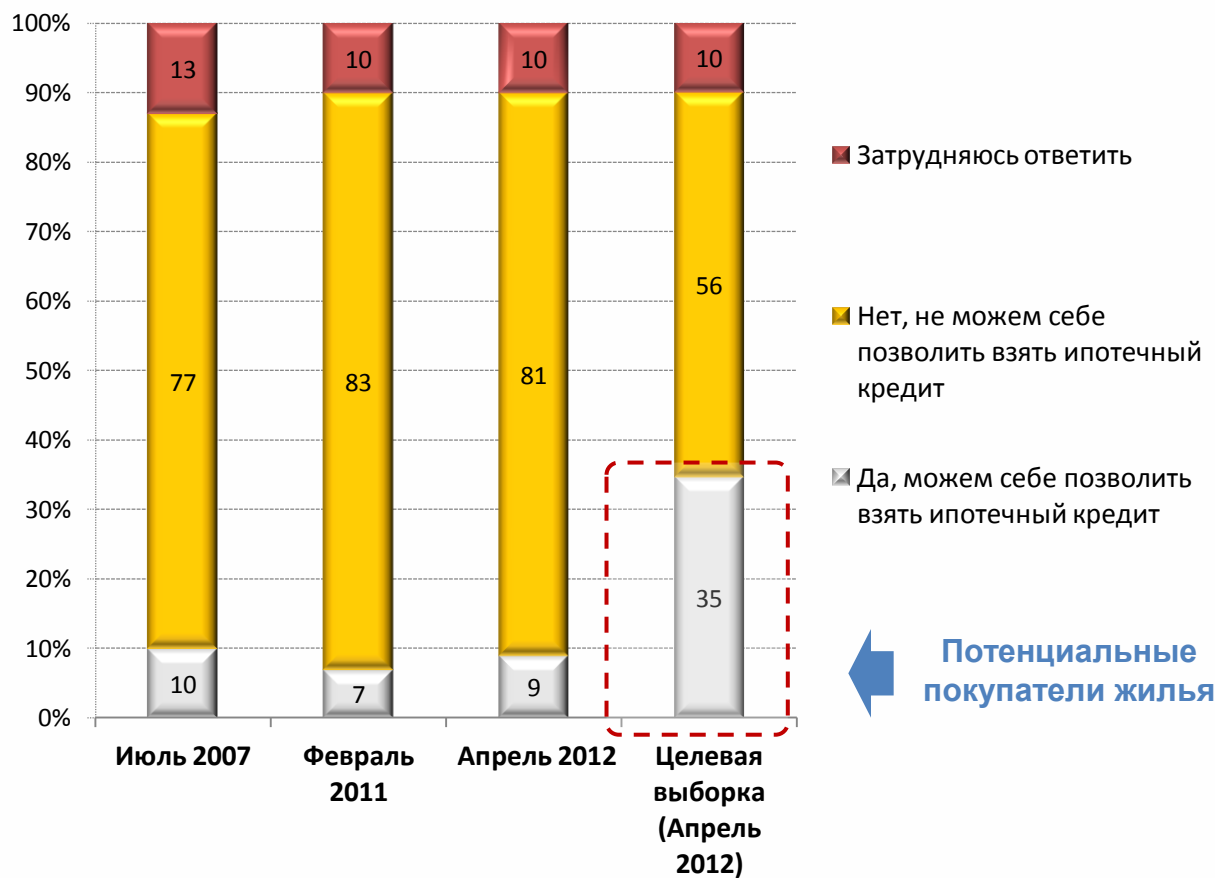


Источник: НАФИ
2010-2013 гг.

- Среди всевозможных целей сбережений первое место занимает «покупка квартиры, дома»
- В 2012 году доля россиян, откладывающих на жилье, сравнялась с долей россиян, накапливающих личный «стабфонд»
- В 2013 году «покупка квартиры, дома» стала еще более популярной целью сбережений



«Для Вас и Вашей семьи в настоящее время доступен кредит на покупку жилья?», %



Источник: НАФИ
2007-2012 гг.

Отложенный спрос на ипотеку: следствие недоверия финансовым институтам?



Человек, который берет сегодня ипотеку в России обладает высокой или низкой финансовой культурой?

- ❑ Уровень финансовой грамотности потенциальных и реальных ипотечных заемщиков – тема дальнейших исследований
- ❑ Попытка косвенной оценки НАФИ:
 - ❑ Нормированная пятибалльная шкала
 - ❑ Уровень образования
 - ❑ Должность
 - ❑ Интерес к экономическим и политическим новостям
 - ❑ Знание банковских брендов
 - ❑ Знание ССВ
 - ❑ Ведение семейного бюджета

Источник: НАФИ
2013 г.



Отказ от ипотеки и самостоятельное накопление на жилье: следствие недоверия финансовой системе или недостаточной вовлеченности в банковские услуги?

«Скажите, насколько Вы доверяете следующим финансовым организациям?», в % от всех опрошенных



Источник: НАФИ
03.2012г.



Что потребитель вкладывает в понятие доверия финансовым организациям (по результатам качественных исследований):

- ◆ Выполнение своих обязательств, честность перед клиентами
- ◆ Отсутствие мошенничества
- ◆ Прозрачность информации
- ◆ Стабильность, устойчивость, отсутствие вероятности банкротства
- ◆ Государственная поддержка, гарантия
- ◆ Известность, хорошая репутация

Скажите, пожалуйста, какими из перечисленных банковских услуг Вы лично пользуетесь в настоящее время, в %

Банковские услуги	%
Пластиковая карта для получения зарплаты, пенсии, стипендии	47
Регулярные платежи (оплата ЖКХ, телефона, штрафов и др.)	42
Потребительский кредит (кредит наличными, либо кредит на покупку товара в магазине)	19
Текущий счет, вклад «до востребования»	15
Срочный вклад в банке	14
Денежные переводы	11
Дебетовая карта, оформленная лично Вами	9
Кредитная карта, оформленная лично Вами	6
Автокредит	3
Ипотечный кредит	3
Банковские ячейки	1
Ничего из перечисленного	23
Затрудняюсь ответить	2

Количество пользователей банковских услуг

2008 г. - 52%
2013 г. - 77%



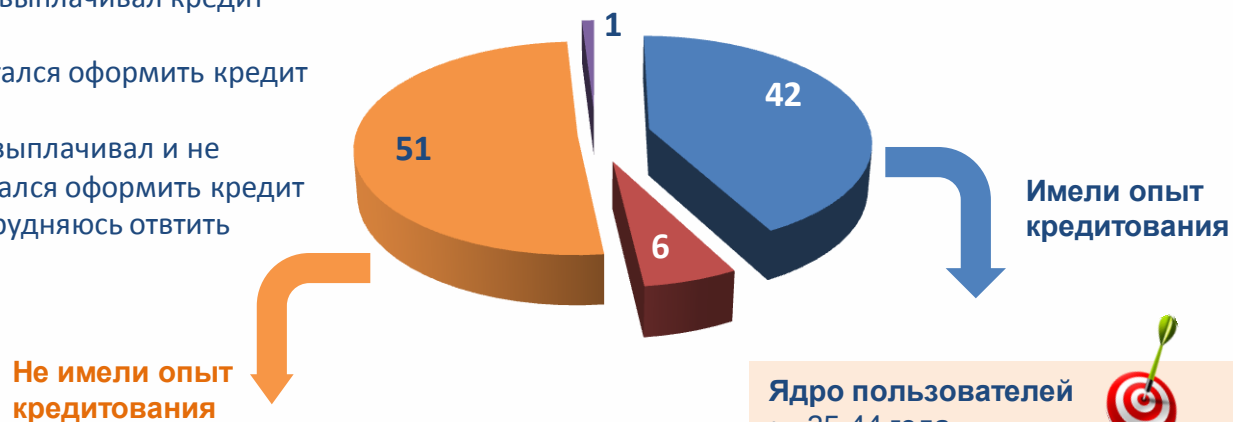
Источник: НАФИ,
03.2012г.

23% россиян не имеют
банковского счета
(unbanked)!

- 18-24 года, 60 лет и старше
- Низкий уровень доходов
- Сельские жители
- Образование: ниже среднего

«Вы лично брали или пытались оформить когда-либо кредит в банке или нет?», %

- Да, выплачивал кредит
- Пытался оформить кредит
- Не выплачивал и не пытался оформить кредит
- Затрудняюсь ответить



Источник: НАФИ,
10.2012 г.

Ядро пользователей

- 25-44 года
- Чаще мужчины
- Активные пользователи Сети
- «Предсредний» класс



1 сегмент: «Кредит не доступен»

- 18-24, 60+
- Чаще женщины
- Уровень доходов: ниже среднего и низкий

2 сегмент: «Кредит не нужен»

- Уровень доходов: высокий



Ключевые барьеры оформления ипотечного кредита

Если Вы не можете позволить себе кредит на покупку жилья, то почему?* в % респондентов, для которых не доступна ипотека



Варианты улучшения жилищных условия	Июль 2007	Февраль 2011	Апрель 2012
Недостаточный доход	76	65	67
Высокие процентные ставки	33	34	39
Неуверенность в стабильном доходе	24	25	29
Быстрые темпы роста цен на недвижимость	14	11	9
Сложность в оформлении кредита	5	7	12
Не знаю компании (банка), внушающей доверие	4	7	4
Нестабильность рынка недвижимости, вероятность падения цен на жилье	5	5	4
Невозможность официально подтвердить доходы	4	4	9
Другое	12	16	14
Затрудняюсь ответить	6	15	6

!!!

Среди тех, кто планирует улучшать жилищные условия, но не собирается пользоваться ипотекой, основным и практически единственным **барьером** являются высокие % ставки (67%)

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



НАЦИОНАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ФИНАНСОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

119072, г. Москва, Болотная набережная, д.7 стр.1
тел./факс +7 (495) 982-50-27
e-mail: info@nacfin.ru
Интернет-сайт: <http://www.nacfin.ru>