

ЖИЛЬЕ И ИПОТЕКА

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ ОПРОС РОССИЙСКИХ СЕМЕЙ
2024 г.

61,4 млн
всего семей



24,1 млн
потребность



12,6 млн
платежеспособный
спрос



11,1 млн
ипотека

48%

семей можно отнести к «настоящему» среднему классу, еще у **37%** есть деньги на еду, но покупка мебели вызывает затруднения

1/3

российских семей (**18,7 млн**) имеют детей

Каждая
5-я семья

задумывается о рождении детей в ближайшие **5 лет** (**13,7 млн**)

30%

российских семей (**18,7 млн**) - молодые (один из супругов не старше **35 лет**).
У **36%** из них есть дети (**6,7 млн**)

27,6
кв. метра

средняя обеспеченность жильем. **На 4% ниже** показателя Росстата, который учитывает не только основное жилье, но и вторые квартиры, и пустующий жилищный фонд (28,8 кв. метра)

У каждой
6-й семьи

есть непогашенная ипотека (**9-10 млн семей**).

Всего какие-либо непогашенные кредиты есть у **42% семей** (**25,6 млн**)

61,4 млн
всего семей



24,1 млн
потребность



12,6 млн
платежеспособный
спрос



11,1 млн
ипотека

24,1
млн

российских семей имеют потребность в улучшении жилищных условий
(**39% всех семей**, в 2017 г. – 45%)

61%

всей потребности в жилье приходится на семьи с детьми или планирующих
их рождение (**14,6 млн семей**)

61%

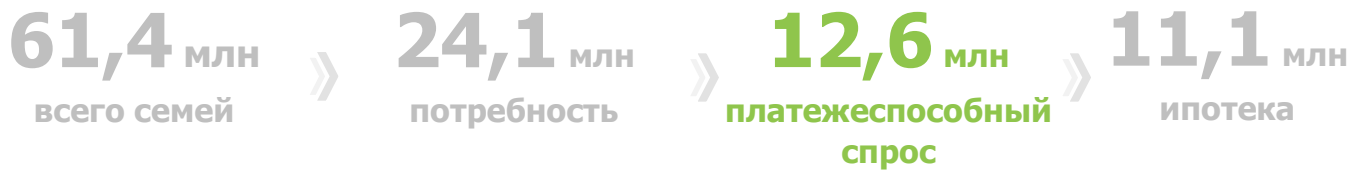
Семей с детьми не обеспечены достаточным количеством комнат. У семей без
детей эта доля в 1,7 раз ниже (**35% семей**)

20%

семей, у которых есть необходимость в улучшении жилищных условий, не видят
возможностей реализовать эти улучшения (**12,5 млн**)



Решение жилищного вопроса молодых семей и семей с детьми будет способствовать достижению целей в сфере демографии.
Возможный вариант решения – **некоммерческая (доступная) аренда** – механизм, широко распространенный в зарубежных странах



12,6 млн семей планируют улучшить жилищные условия рыночным способом **в пятилетней перспективе** и имеют **доходы не ниже средних** (по самооценке)

54% платежеспособного рыночного спроса на жилье – **семьи с детьми** или **планирующие** их рождение (**6,8 млн семей**)

Характеристики «идеальной» желаемой квартиры или дома

- 2-3 комнатная квартира площадью 55-76 кв. м
- 1-2 этажный дом площадью 100-120 кв. м из кирпича, пено/газобетона или дерева

в 3 раза меньше

строится 3-х комнатных квартир (15% – **0,3 млн из 2 млн** квартир в стадии строительства) по сравнению с текущим спросом: 50% хотели бы приобрести 3-х комнатные квартиры

Сохранение текущей структуры строительства **не позволит** удовлетворить **запрос** на увеличение площади квартир

До 70%

семей готовы рассматривать покупку квартиры в новостройках, если она будет соответствовать их запросам, в т.ч. по местоположению

560 тыс. семей

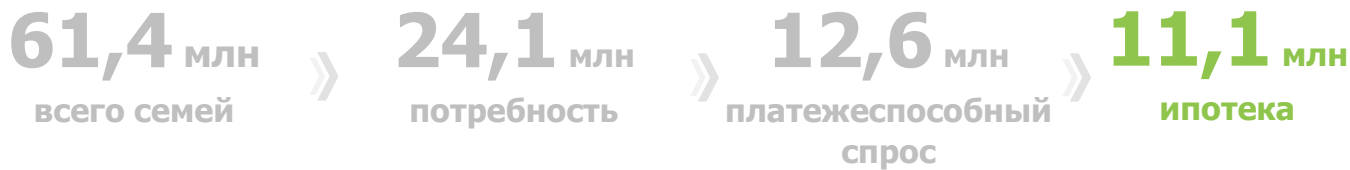
составит ежегодный спрос на ИЖС. 85% строящих новый дом готовы привлекать профессиональных строителей, в т.ч. **42%** - для работ «**под ключ**»

28%

Знают или что-то слышали про механизм эскроу, запущенный с 01.03.2025

в 4,5 раз

может вырасти **спрос на долгосрочную аренду** (с **1,3 млн до 5,8 млн семей**) в случае создания необходимых условий: гарантий срока аренды, цены и высокого качества жилья



11,1 млн семей рассматривают ипотеку как способ приобретения жилья
(**91%** от платежеспособного спроса)

57% всего потенциального спроса на ипотеку формируют **семьи с детьми**
или **планирующие** рождение (**6,3 млн семей**)



37,2 лет
средний возраст потенциальных ипотечных заемщиков



52%
молодые семьи (не старше 35 лет)



1. Текущие жилищные условия

В России четверть семей – в браке и с детьми

1 Структура российских семей



По данным Росстата на конец 2024 г., население России составило **146,1 млн чел. – 61,4 млн семей** (средний размер семьи – 2,38 чел.)



46 лет средний возраст супругов

При этом **30%** семей (**18,7 млн**) могут считаться молодыми – возраст одного из супругов не старше 35 лет (включительно)



30,2 млн всего детей до 18 лет в России

Несовершеннолетние дети есть в **30%** семьях (**18,7 млн**), в том числе у 36% молодых семей (**6,7 млн**)

2 Структура российских семей



21,8

млн семей (36%)

Супружеские пары без детей



15,5

млн семей (25%)

Супружеские пары с детьми



20,9

млн семей (34%)

Одиночки



3,2

млн семей (5%)

Неполные семьи с детьми



61,4 млн семей (100%)
Всего семей

Распределение семей по доходам (по самооценке), %

При текущих высоких ставках на рыночную ипотеку только 17% населения смогут позволить себе взять ипотеку без дополнительной поддержки государства

Ниже среднего	Хватает на продукты и одежду	37	Платежеспособный спрос
Средние	Можем купить крупную бытовую технику и мебельный гарнитур	31	
	Можем позволить себе многое, но в ближайшем будущем не смогли бы накопить на квартиру	12	
Высокие	Мы можем позволить себе практически все: машину, квартиру, дачу и многое другое	5	
Затрудняюсь ответить		2	

В данных Переписи 2020-2021 года средний размер семьи резко снизился до **2,2** человека (данные Микропереписи 2015 года – 2,38 человек) за счет существенного роста числа семей-одиночек. На такой результат повлияли новые способы проведения переписи (онлайн-заполнение листов, использование данных из административных источников). В целях обеспечения сопоставимости результатов с предыдущими исследованиями используется оценка среднего размера семьи в **2,38** человек

22% семей задумываются о рождении ребенка в ближайшие 5 лет – 13,7 млн семей



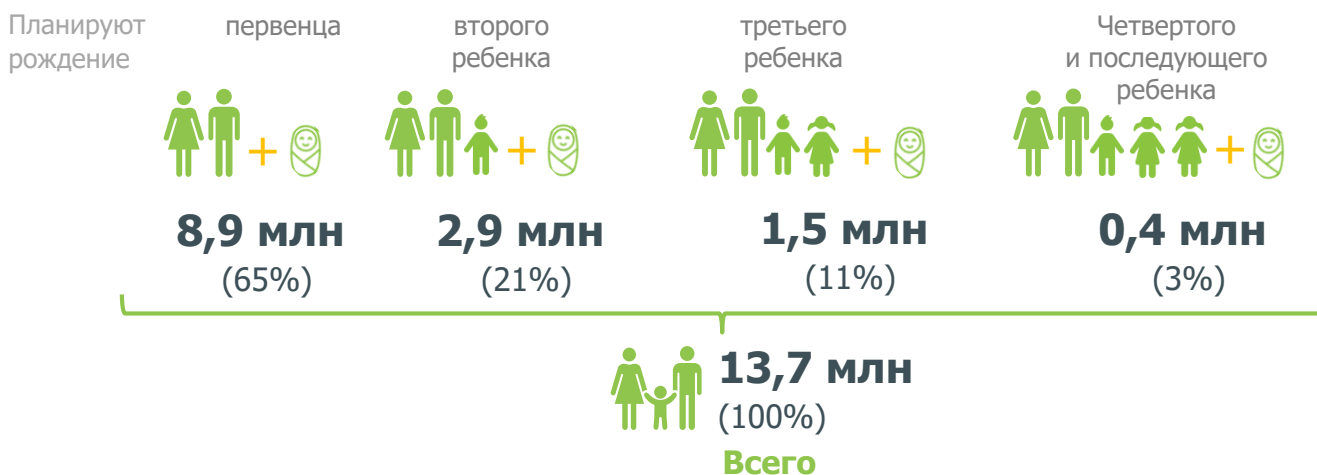
Молодые семьи **в 2,1 раза чаще** рассматривают возможность рождения ребенка, чем россияне в целом (**47%** всех молодых семей – 8,7 млн семей)



Ключевые причины нежелания иметь детей:*

- Желание жить для себя или строить карьеру – для семей, которые **не хотят детей**
- Материальная необеспеченность и **стесненные жилищные условия** – для семей, которые **откладывают рождение** детей на 5 и более лет

1 Семьи, задумывающиеся о рождении детей в 5-летней перспективе



2 Основные причины нежелания иметь детей*

60,1 млн человек (41%) в России – население репродуктивного возраста

Не хотят детей**



Нет детей и не хотят

(2,4 млн человек репродуктивного возраста)

- Цель жизни – карьера/жить для себя
- Здоровье не позволяет родить ребенка
- Нет желания иметь детей



Есть дети, больше не хотят

(10,8 млн человек репродуктивного возраста)

- Возраст (уже много лет)
- Здоровье не позволяет родить ещё ребенка
- Материальные возможности не позволяют
- Стесненность / отсутствие жилья**

Не планируют детей в 5-летней перспективе**



Откладывают рождение

(28,2 млн человек репродуктивного возраста)

- Отсутствие супруга(ги)
- Материальные возможности не позволяют
- Стесненность / отсутствие жилья**
- Возраст (мало лет для рождения ребенка)

*Опрос ДОМ.РФ и ВЦИОМ 2-4 мая 2024 г., 1600 респондентов

** Среди населения фертильного возраста

Обеспеченность жильем россиян постепенно растет, но 7% семей до сих пор живут в стесненных условиях

В среднем на россиянина приходится **27,6 кв. м**

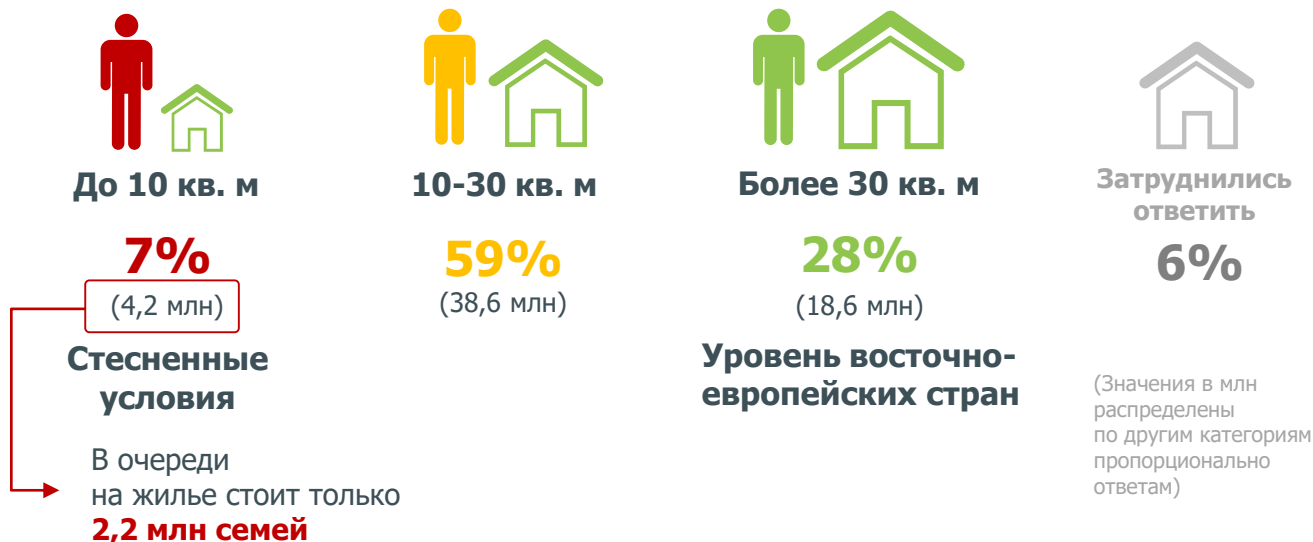
- Это на **4%** ниже показателя обеспеченности жильем по Росстату (28,8 кв. м на чел.), который рассчитывается по всему жилищному фонду и включает не только основное жилье, но и вторые квартиры, и пустующий жилищный фонд



С 2020 года ежегодная средняя обеспеченность жильем выросла на 2,1 кв. м (+8%, данные Росстата)

Ключевые факторы: высокие объемы ввода жилья и постепенное выветывание ветхого и аварийного фонда

Обеспеченность семей жильем, кв. м на человека/%



64 кв. м

Средняя площадь жилья



43-49%*

Доля семей, у которых недостаточно комнат

(среди семей с детьми – **60%**)



С 2020 года на 62% сократилось количество семей, проживающих в квартирах до 30 кв. м (соответствует 1-комнатной квартире) (с 7,7 млн до 2,9 млн семей)

Расчет проведен на основе методики ОЭСР: у семьи недостаточно комнат, если фактическое число комнат меньше расчетного, определенного исходя из расчета 1 комнаты:

- на семью (гостиня)
- на супругов
- на 2 однополых детей 12-17 лет
- на 2 детей до 12 лет
- на 1 прочего члена семьи

https://webfs.oecd.org/Els-com/Affordable_Housing_Database/HC2-1-Living-space.pdf

В связи с отсутствием данных про пол детей и родственных связей приведена оценка диапазона: в одном варианте считается что 1 комната требуется на каждого взрослого/ребенка от 12 лет, во втором - на 2 взрослых/детей от 12 лет

С 2020 года значительно выросла доля семей, удовлетворенных состоянием своего жилья

Удовлетворены состоянием своего жилья **48,4 млн семей**, в т.ч. **23,2 млн семей** хотели бы сделать косметический ремонт дома

С 2020 года доля удовлетворенных состоянием жилья россиян выросла на **4,3 млн семей** (с **20,8** до **25,1**)

В ветхом и аварийном жилье, признанном официально или являющимся таковым по оценкам респондентов, проживают **1,4 млн семей** (-2,5 млн семей к 2020 году)

Степень изношенности жилья по оценкам респондентов,*

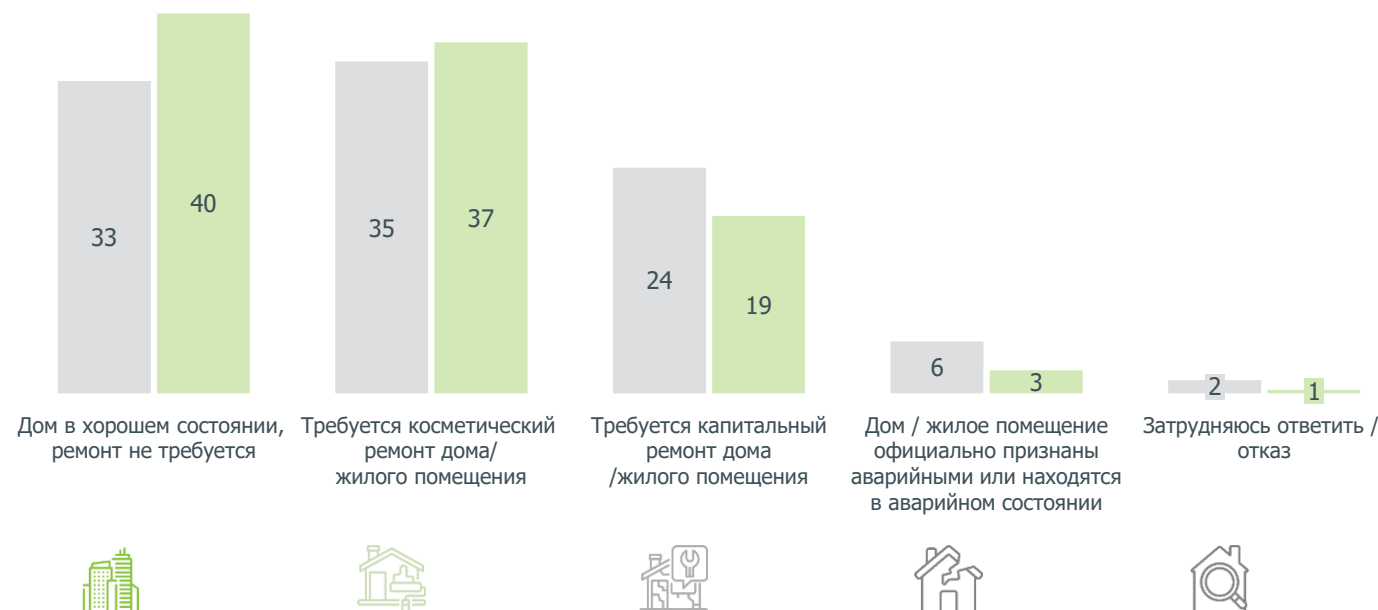
% по годам

Динамика с 2020 г.,
млн семей

	Удовлетворены состоянием жилья	25,1 млн семей	+4,3
	Требуется косметический ремонт дома / жилого помещения	23,2 млн семей	+1,2
	Требуется капитальный ремонт дома / жилого помещения	11,7 млн семей	-3,2
	Дом / жилое помещение официально признаны аварийными или находятся в аварийном состоянии	1,4 млн семей	-2,5

*Значение «Затруднившиеся ответить» распределены по другим категориям пропорционально ответам

2020 2024



Количество квартир на человека в России соответствует среднемировым уровням, но площадь и количество комнат на человека уступают показателям ведущих стран в 2-3 раза

Обеспеченность жильем

	Квартир на человека	Кв. м на человека	Комнат на человека	Доля семей с недостаточным количеством комнат, %
 Россия*	0,49	29	1,12	43-49
 Франция	0,54	51	2,17	7
 Германия	0,52	48	2,27	9
 Япония	0,49	42	2,18	2
 Швеция	0,49	42	2,05	16
 Нидерланды	0,46	54	2,32	3
 Великобритания	0,44	43	2,26	1
 Канада	0,44	72	2,44	1
 США	0,43	74	3,09	4

*Данные Росстат, по состоянию на 01.01.2024
Источники: OECD, сайты стат. ведомств стран.

Рынок аренды все еще остается непрозрачным

87% российских семей (**53,5 млн**) живет в собственном жилье. Это – результат бесплатной приватизации жилья, которая длится более 30 лет (с 1991 года):

– **более 90%** жилищного фонда – **в собственности граждан**

• **13%** (8,0 млн) живут в арендном жилье, из них **9%** – снимают его на рыночных условиях

Структура рынка арендного жилья, % и млн семей¹



 **5,6 млн семей** (9%)

 **251 млн кв. м**
(6,4% от общей площади жилищного фонда)

→ **В Европе и США** в арендном жилье живет в среднем **34% семей**, а в крупнейших мировых городах – **до 80%**



В отличие от европейского и американского рынка аренды, российский рынок крайне непрозрачен: треть арендаторов живут без договоров, договор на срок более 1 года, по данным Росреестра, ежегодно заключается около 10 тыс. (9,4 тыс. договоров в 2023 г., 10,2 тыс. договоров в 2024 году, + 9%). Арендное жилье в основном принадлежит физическим лицам (95% всего жилья)

Для учета возможной погрешности в ответах респондентов, оценка объемов рынка аренды включает не только семьи, арендующие на рыночных условиях (6,6% или 4,1 млн), но и семьи, заявившие о том, что они снимают жилье у родственников или друзей бесплатно (3,9% или 2,4 млн).

¹ Значение «Затруднившиеся ответить» распределены по другим категориям пропорционально ответам



2. Потребность и планы по улучшению жилищных условий

39% российских семей хотят улучшить жилищные условия

- Среди **семей с детьми** эта потребность **выше в 1,7 раз**, чем среди семей без детей
- Наибольшая потребность в улучшении жилищных условий у россиян **25-44 лет**
 - Более половины** испытывают потребность в улучшении своих жилищных условий

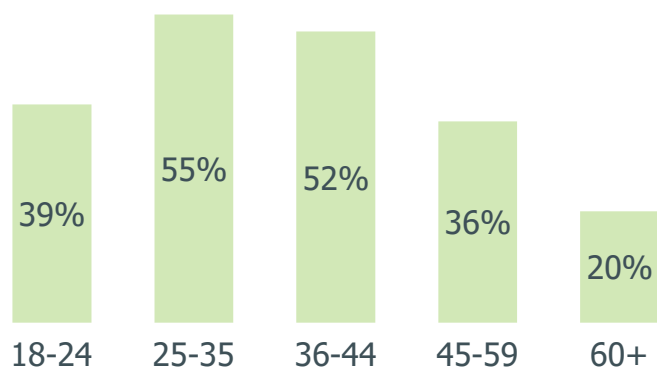


Динамика потребности в улучшении жилищных условий, млн семей

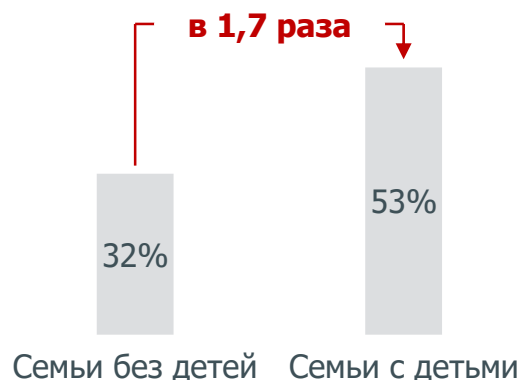
	2017	2019	2021	2023	2024
Доля всех семей	45%	40%	37%	39%	39%

Наличие потребности, %

По возрастам



По наличию детей



В ближайшие 5 лет планируют улучшить жилищные условия 15,6 млн семей

- Это **3,1 млн семей** в год в среднем
- В т.ч. **4,5 млн семей** текущее жилье устраивает, но есть планы по переезду, покупке дополнительного жилья или ремонту существующего жилья



Всего семей

61,4 млн

(27,6 млн – семьи с детьми*)

15,6
млн

(10,3 млн – семьи с детьми*)

Планируют в ближайшие 5 лет улучшить свои жилищные условия

12,5
млн

(6,1 млн – семьи с детьми*)

Хотят улучшить, но нет возможности

6,3
млн

(3,8 млн – семьи с детьми*)

Собираются улучшить через 5 лет и более

27,0
млн

(7,4 млн – семьи с детьми*)

Не собираются улучшать

Основной способ решения «квартирного вопроса» в ближайшие 5 лет



7,2
млн семей

Покупка квартиры в многоквартирном доме



5,5
млн семей

Покупка/строительство индивидуального дома



0,6
млн семей
Аренда



2,3
млн семей

Наследство, служебное социальное жилье и др.

Рыночные способы

Нерыночные способы

11,1 млн

Есть потребность, хотят:

- увеличить площадь жилья
- повысить комфортность
- разъехаться с родителями

4,5 млн

Удовлетворены текущим жильем и хотят:

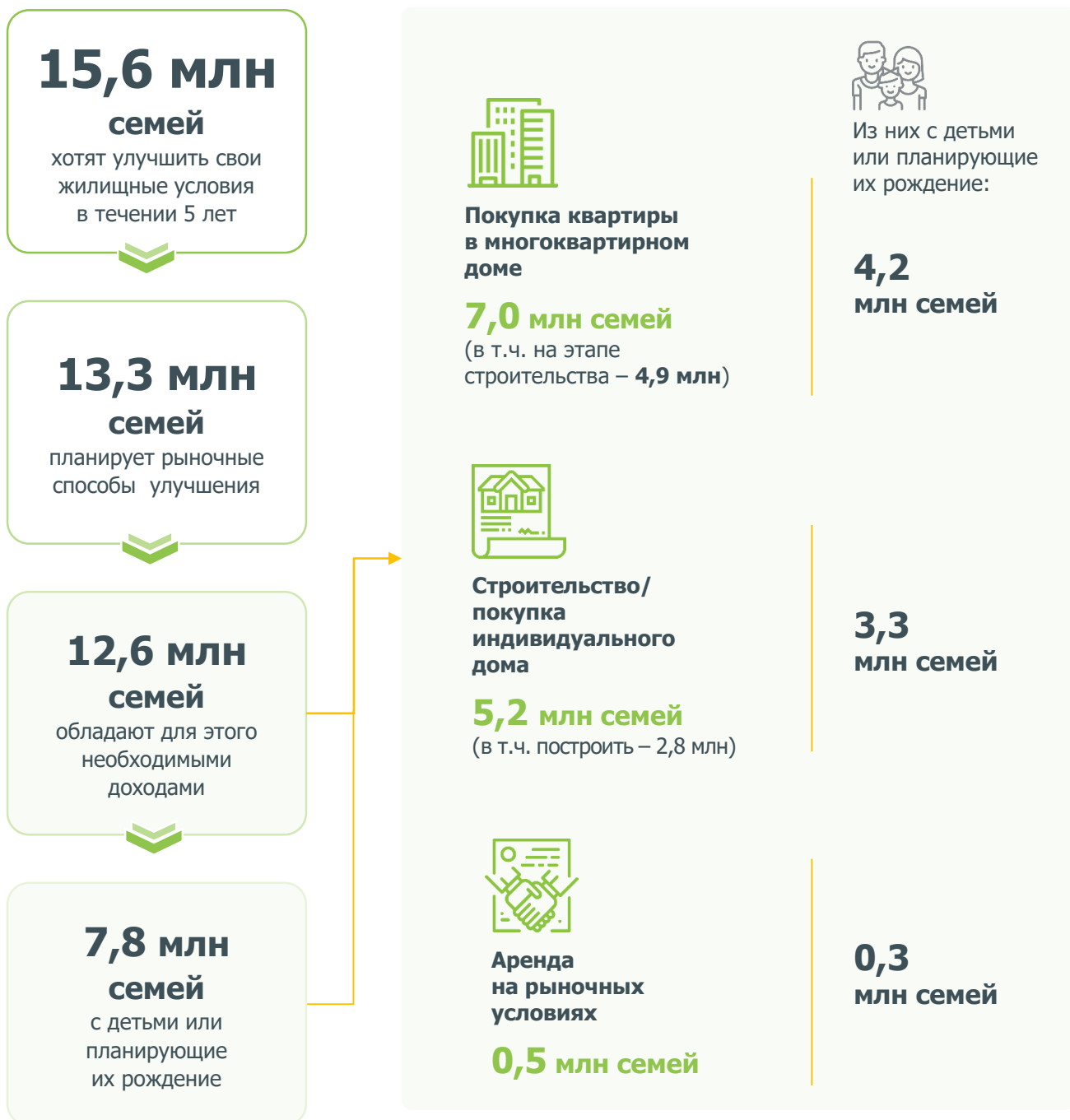
- переехать
- приобрести дополнительное жилье для себя или родственников
- отремонтировать существующее жилье



3. **Спрос населения на рыночные способы улучшения жилищных условий**

62% рыночного спроса – семьи с детьми или планирующие рождение (7,8 млн)

12,6 млн семей из 15,6 млн семей, планирующих улучшить свои жилищные условия, хотят воспользоваться рыночными способами улучшения жилищных условий и имеют достаточный доход – **совокупный спрос на 5 лет**



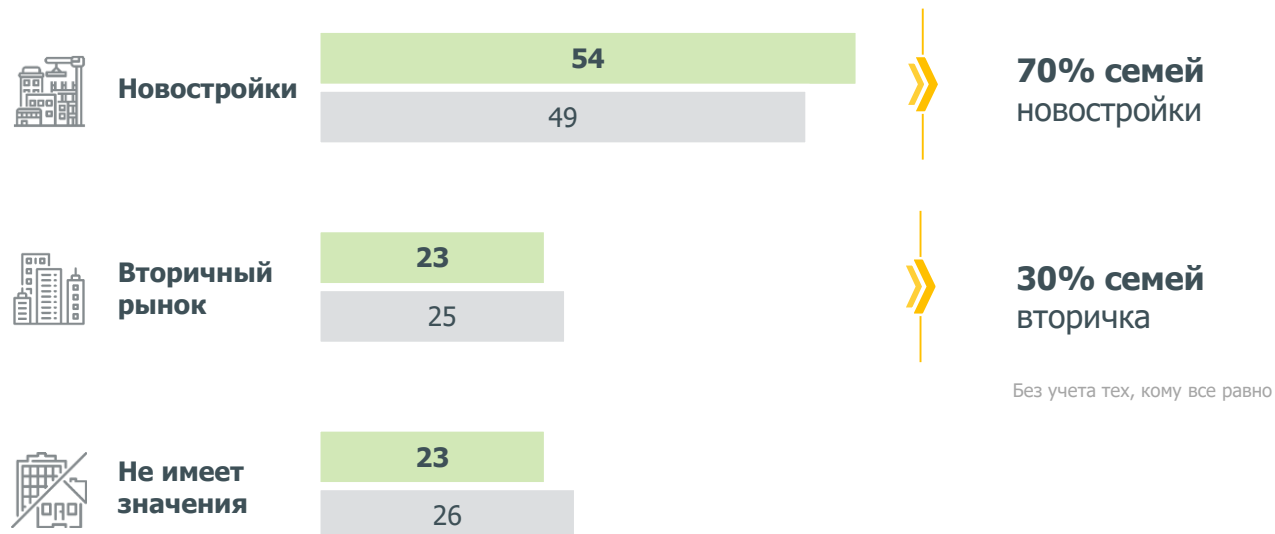
В 2 раза чаще население предпочитает покупку квартиры в новостройке, чем на вторичном рынке

Эта структура спроса сохраняется на протяжении последних лет и поддерживается реформой жилищного строительства (переход отрасли на счета эскроу и проектное финансирование), снявшей с дольщиков финансовые риски

- За 4 года в 2 раза выросла доля семей, которые в пятилетней перспективе, готовы приобретать квартиры на самых начальных стадиях строительства (с 12% до 22%)

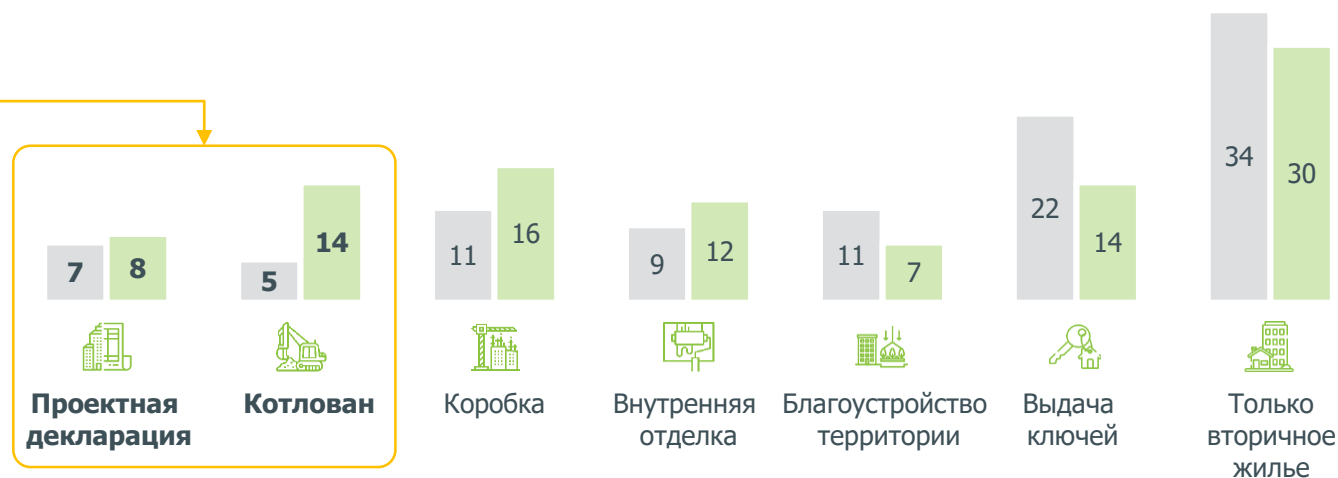
Структура спроса на жилье, % от спроса на квартиры

■ 2024 г. ■ 2020 г.



Структура спроса на МКД по стадиям, %

■ 2020 г. ■ 2024 г.





4. Характеристики желаемого жилья

Россияне хотят жить в просторных квартирах, но их строится мало

Самый популярный формат квартиры в России – двух- или трехкомнатное жилье

81% респондентов указали именно этот тип квартир как наиболее предпочтительный для приобретения

- Площадь желаемой двухкомнатной квартиры – **50-60 кв. метров**
- Площадь желаемой трехкомнатной квартиры – **62-89 кв. метров**

9% семей рассматривают как наиболее предпочтительный вариант квартиры с четырьмя и более комнатами площадью 90-120 кв. м

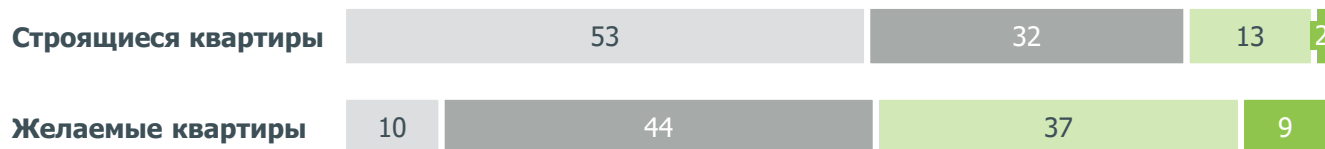
10% опрошенных заявили о желании приобрести однокомнатную квартиру площадью 30-40 кв. м



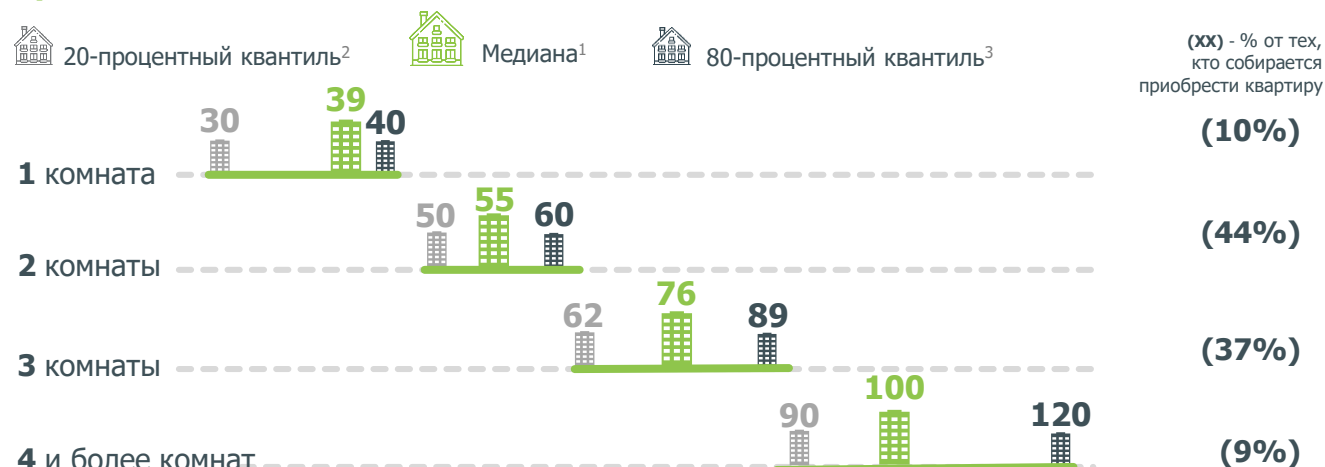
Платежеспособный спрос населения на квартиры не соответствует текущей квартирографии жилищного строительства: квартир с тремя и более комнатами, которые хотели бы купить **46%** семей, строится только **14%** от общего количества. Сохранение текущей структуры строительства не позволит удовлетворить запрос на увеличение площади квартир

Количество комнат в квартире, % по группам

■ 1 комната ■ 2 комнаты ■ 3 комнаты ■ 4+ комнат



Предпочтительная площадь жилья в зависимости от количества комнат, кв. м



¹ Медиана – показатель, отражающий, что половина респондентов выбрали более низкое значение, а другая половина – более высокое.

² 20-процентный квантиль – показатель, отражающий, что 20% респондентов выбрали более низкое значение.

³ 80-процентный квантиль – показатель, отражающий, что 80% респондентов выбрали более низкое значение.

*Расчеты на данной странице приведены для семей, планирующих улучшить жилищные условия в 5-летней перспективе и обладающих необходимыми доходами (по самооценке)

Самый востребованный формат в сегменте частных домов – дом 100-120 кв. метров из кирпича, пено/газобетона или дерева



73% семей, желающих купить/построить дом в течение 5 лет и обладающих достаточными для этого доходами, хотят дом с 4 и более комнатами

Население предпочитает компактные дома: средняя площадь дома, который хотят россияне, – **100-120 кв. метров**

- Компактные дома обладают преимуществом перед большими домами: они легче в обслуживании, ремонте, а расходы на них ниже как при строительстве, так и при эксплуатации

1 Желаемая этажность



1 этаж

49%



2 этажа

48%



3+этажа

3%

2 Желаемый материал стен индивидуального дома



Кирпич (47%), пено/газобетон (41%), дерево (37%)

Предпочтение по материалу стен зависит от местоположения строящегося дома и более доступных ресурсов для региона

3 Площадь



Средняя площадь дома

100-120 м²

Предпочтительная площадь дома в зависимости от количества комнат, кв. м



20-процентный квантиль²



Медиана¹



80-процентный квантиль³

(xx) - % от тех, кто собирается приобрести инд. дом

2 комнаты

42

70

100

(3%)

3 комнаты

70

100

120

(24%)

4 комнаты

97

100

120

(35%)

5 и более комнат

100

150

200

(38%)

¹ Медиана показывает, что половина респондентов выбрали более низкое значение, а другая половина – более высокое.

² 20-процентный квантиль указывает на то, что 20% респондентов выбрали более низкое значение.

³ 80-процентный квантиль указывает на то, что 80% респондентов выбрали более низкое значение.

Большинство россиян готовы привлекать к строительству частного дома профессиональных застройщиков

Спрос на строительство индивидуальных домов



2,8 млн семей готовы сформировать спрос в 5-летней перспективе, еще **2,1 млн семей**, желающих купить готовый дом, могут рассмотреть строительство дома при определенных условиях



Ежегодный спрос – 560 тыс. в год, что примерно **в 1,2 раза выше** текущего объема ввода индивидуальных домов (в 2024 году было введено 461 тыс. домов)



42% семей (2,2 млн), среди планирующих или рассматривающих возможность строительства дома в пятилетней перспективе, **готовы воспользоваться услугами профессиональных застройщиков для строительства дома «под ключ»**, ещё **43% семей (2,2 млн)** готовы привлечь профессионалов к части работ



4,9 млн семей

В 5-летней перспективе планируют или рассматривают возможность построить дом



42%
обратятся к застройщикам для строительства дома «под ключ»
(2,0 млн)



58%
самостоятельно будут строить дом
(2,9 млн)



31%
индивидуальный проект
(1,5 млн)



11%
типовой проект
(0,5 млн)



43%
с привлечением к части работ строителей
(2,1 млн)



15%
полностью самостоятельно, не привлекая никого за деньги
(0,8 млн)

Большинство россиян готовы привлекать к строительству частного дома профессиональных застройщиков

Спрос на строительство индивидуальных домов



2,8 млн семей готовы сформировать спрос в 5-летней перспективе, еще **2,1 млн семей**, желающих купить готовый дом, могут рассмотреть строительство дома при определенных условиях



Ежегодный спрос – 560 тыс. в год, что примерно **в 1,2 раза выше** текущего объема ввода индивидуальных домов (в 2024 году было введено 461 тыс. домов)

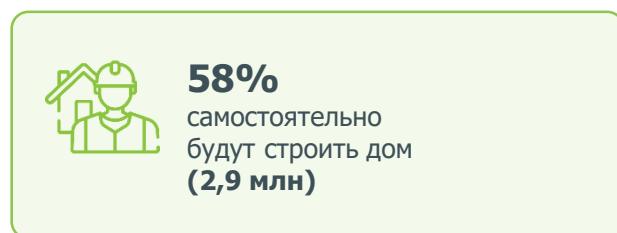
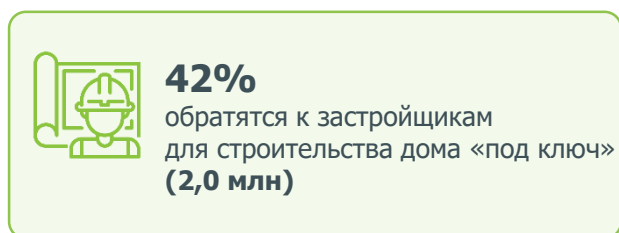


42% семей (2,2 млн), среди планирующих или рассматривающих возможность строительства дома в пятилетней перспективе, **готовы воспользоваться услугами профессиональных застройщиков для строительства дома «под ключ»**, ещё **43% семей (2,2 млн)** готовы привлечь профессионалов к части работ



4,9 млн семей

В 5-летней перспективе планируют или рассматривают возможность построить дом



Механизм эскроу в ИЖС обеспечивает защиту от основных рисков строительства

- **Основные риски строительства по мнению россиян:**
 - Превышение первоначальной стоимости строительства
 - Несоблюдение технологий/проблемы при эксплуатации
 - Нарушение обязательств/гарантий/сроков
- Механизм защиты от таких рисков **уже действует в МКД**: счета эскроу обеспечивают безопасность средств граждан, прозрачность процессов строительства и приобретения жилья: **61% россиян слышали про этот механизм**, в т.ч. **23%** в нем разбираются
- Уровень знания о механизме эскроу на ИЖС пока ниже, чем эскроу на МКД – **28%** знают или что-то слышали о нем (по сравнению с **61%** на МКД), причем хорошо знают только **10%** россиян (на МКД – **23%**)

Основные опасения при строительстве дома, % всех опрошенных, несколько вариантов ответов



Знание механизма счетов эскроу, % россиян

■ Знают ■ Что-то слышали



Основной запрос на аренду – у молодых семей (до 35 лет)

1 Текущий запрос на аренду



7,0 млн семей могут в 5-летней перспективе арендовать жилье на рыночных условиях (**11%**):

- **5,6 млн** уже живут в арендном жилье, которое им нравится
- **1,4 млн** хотят улучшить жилищные условия и готовы рассматривать аренду
 - Из них **79%** планируют заключить договор на аренду

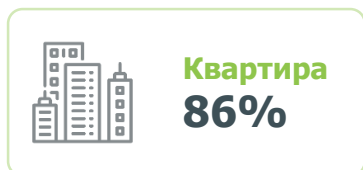
Планы по заключению официального договора аренды

■ Точно да
 ■ Скорее да
 ■ Скорее нет
 ■ Точно нет
 ■ Зависит от обстоятельств



2 Желаемое жилье

Тип жилья



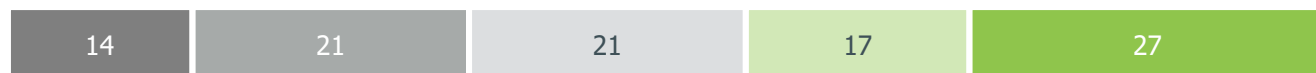
Количество комнат

■ 1 комната
 ■ 2 комнаты
 ■ 3 комнаты
 ■ 4+ комнат



Площадь жилья

до 30 кв. м
 31-40 кв. м
 41-50 кв. м
 51-60 кв. м
 более 60 кв. м



3 62% семей, готовых на рыночную аренду, – в возрасте до 35 лет, а средний возраст арендатора – 34 года

Средний возраст арендатора, лет

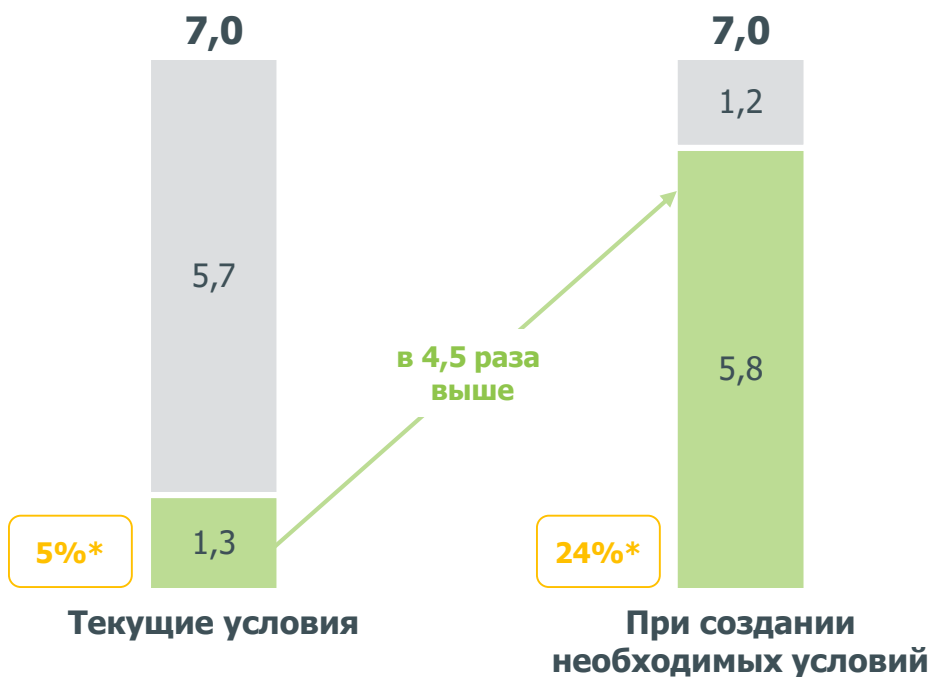


Готовность на долгосрочную аренду может вырасти в 4,5 раза при создании необходимых условий

1,3 из **7,0** млн семей готовы на аренду более 5 лет при текущих условиях. Спрос на нее может вырасти **в 4,5 раз** (до **5,8** млн семей) при создании необходимых условий

Текущая и потенциальная готовность на долгосрочную аренду, млн семей

■ Краткосрочная аренда ■ Долгосрочная аренда



*От семей, желающих улучшить жилищные условия

Необходимые условия

- Гарантия срока аренды и цены
- Высокое качество жилья
- Официальный договор
- Скидка по арендной плате



Из **24,1** млн семей, желающих улучшить жилищные условия, каждая четвертая семья потенциально готова рассмотреть долгосрочную аренду

Ключевые факторы выбора жилья

- **Ключевые факторы (топ-3)** при покупке или аренде жилья: **близость к социальной и торгово-бытовой инфраструктуре**
- **Дополнительно учитываются:**
 - Для покупающих квартиры или арендующих – **доступность общественного транспорта**
 - Для желающих купить дом: **хорошая экологическая обстановка**
- **91% россиян**, планирующих в пятилетней перспективе купить квартиру или дом, **готовы тратить на дорогу до работу и иных ключевых объектов не более часа**

Топ характеристик, важных при выборе места для проживания,
множественный ответ, % по группам опрошенных

	 Квартиры	 Дом	 Аренда
Территориальная близость к социальной инфраструктуре	1	2	2
Наличие общественного транспорта в пешей доступности	2	5	1
Наличие поблизости торгово-бытовых объектов	3	3	3
Хорошая экологическая обстановка	4	1	4

Какое максимальное время готовы тратить на дорогу от жилья, которое планируют купить, до работы (или иной ключевой объект, например, школа),
% по группам опрошенных, один ответ

	Работа/ ключевые объекты	
Время на дорогу в одну сторону	 Квартиры	 Дом
До 0,5 часа	56	64
До 1 часа	35	27
До 1,5 часов	4	4
До 2 часов	1	1
Время не важно	3	2
Затрудняюсь ответить	2	2



5. Спрос на ипотеку

56% потенциальных ипотечных заемщиков – семьи с детьми или планирующие их рождение

9 из 10 семей, желающих купить или построить жилье, готовы рассмотреть ипотеку (**11,1 млн семей**)

- В том числе **58% семей** уже запланировали взять ипотеку (**7,1 млн семей**)

Категорически не готовы брать ипотеку только **9% (1,1 млн) семей**

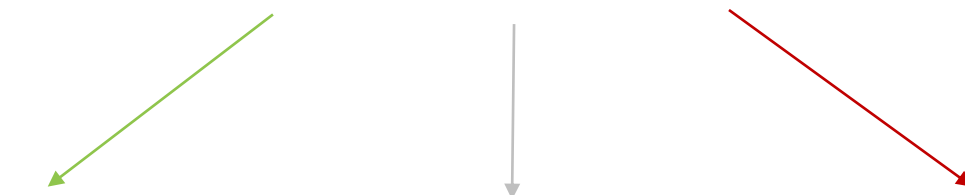
- Более чем **в 2 раза за два года** снизилась доля семей, не рассматривающих ипотеку для покупки или строительства жилья (с 19% в 2022 году до 9% в 2024 г.)



12,2 млн семей

**Спрос на покупку или строительство жилья
в 5-летней перспективе**

Отношение к ипотеке



**Планируют
оформить**

**7,1 млн семей
(58%)**



**Могут взять
при определённых
условиях**

(нерыночные ставки,
низкий первоначальный взнос)

**4,0 млн семей
(33%)**



**Не готовы
оформить**

**1,1 млн семей
(9%)**

Более половины потенциальных ипотечных заемщиков — молодые семьи (не старше 35 лет)

1 Спрос на ипотеку в разрезе возрастных групп



37,2 лет*

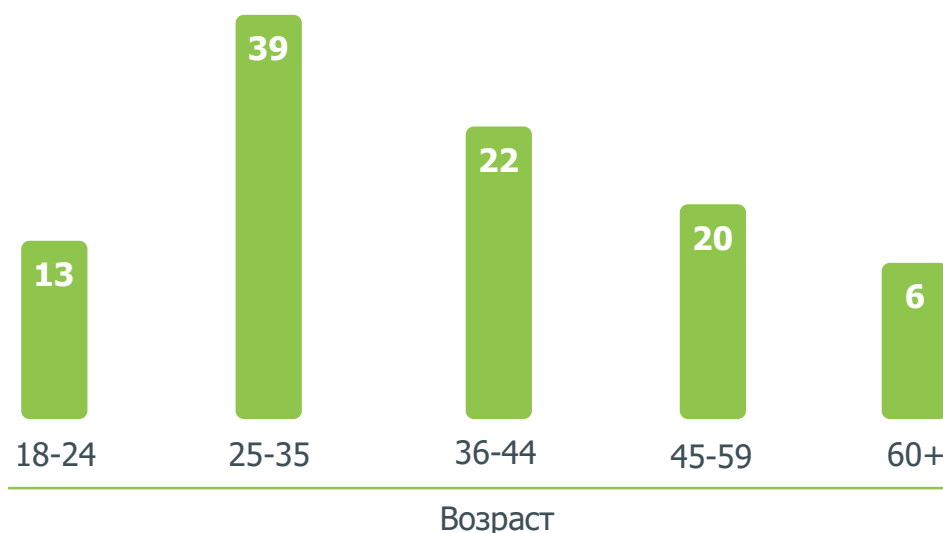
средний возраст потенциальных ипотечных заемщиков



52%*

молодые семьи (не старше 35 лет)

Структура спроса на ипотеку по возрасту, %



*Расчеты на данной странице приведены для семей, планирующих улучшить жилищные условия в 5-летней перспективе и обладающих необходимыми доходами (по самооценке)

2 Опыт оформления кредитов



Непогашенные кредиты есть у **25,6 млн семей (42% всех российских семей)**,

в т.ч. **ипотечные кредиты есть примерно у 9-10 млн семей (15-16%)**

2,48 млн руб. — средний размер остатка непогашенной задолженности по ипотеке в 2024 году (по расчетам ДОМ.РФ)

Льготные условия становятся ключевым фактором в конкуренции банков за заемщиков

- При выборе кредита ключевыми критериями стали процентная ставка, первоначальный взнос и впервые за несколько лет – **сумма ежемесячного платежа**
 - Впервые данный критерий поднялся на 3 место
 - За год размер комфортного ежемесячного платежа значительно вырос: с **16-20 тыс. рублей** до **30-50 тыс. рублей**
- При выборе банков **характеристики кредитного продукта** – наиважнейший критерий (**71%**). При этом, для **35%** потенциальных заемщиков важна возможность получить ипотеку на льготных условиях



Комфортная ставка, по мнению респондентов, всегда ниже ставок предложения, однако она меняется вслед за изменением рыночных условий:

- В 2023 году комфортная ставка была **7-8%** при ставках предложений **11-14%***
- В 2024 комфортная ставка выросла до **10-11%** при ставках предложения **20-22%***

*на момент опроса

ТОП-3 критерия

I

II

III

Выбора ипотечного продукта



86%
Процентная ставка



72%
Первоначальный взнос



61%
Сумма ежемесячного платежа

Выбора банка для ипотечного кредита



71%
Характеристики кредитного продукта
(+16 п.п. за год)



50%
Надежность банка
(+3 п.п. за год)



35%
Наличие льготных условий для отдельных категорий
(+4 п.п. за год)

Комфортные параметры ипотеки



Ставка **10-11%**



Первоначальный взнос **20-30%**



Ежемесячный платеж **30-50 тыс. руб.**



6. Приложение

Семьи с детьми
и планирующие их рождение

Семьи с детьми или планирующие их рождение формируют 61% всей потребности в улучшении жилищных условий

У семей с детьми в **1,7 раза чаще**, чем у семей без детей, наблюдается нехватка комнат (60% против 36%)



Опрос свидетельствует о потенциале роста рождаемости еще на 1-1,3 млн детей в год: ежегодно в стране, по данным Росстата, рождается около 1,5 млн детей, а задумывающихся о рождении – порядка 2,7 млн в год. Важным фактором реализации станет поддержка в улучшении жилищных условий семей, планирующих рождение детей.

1 Потребность в улучшении жилищных условий



14,6 млн семей с детьми

имеют потребность в улучшении жилищных условий – **61% всей потребности российских семей в улучшении жилищных условий (14,6 млн из 24,1 млн)**

7,1 млн

Не планируют рождение ребенка, есть дети

7,5 млн семей

планируют* рождение ребенка (в т.ч. **4,6 млн** – первенцев)



Доля семей, у которых недостаточно комнат

36%

Семьи без детей

в 1,7 раз выше

60%

Семьи с детьми

* В пятилетней перспективе.

Планы по улучшению жилищных условий в 5-летней перспективе есть у 37% семей с детьми и планирующих их рождение

Это составляет **10,3 млн** семей (около **2 млн** семей в год)

- Среди них **2,7 млн семей** текущее жилье устраивает, но они хотят переехать, купить дополнительное жилье или отремонтировать текущее



Всего семей с детьми

27,6 млн

10,3
млн

Планируют
в ближайшие
5 лет улучшить
свои жилищные
условия

6,1
млн

Хотят
улучшить,
но нет
возможности

3,8
млн

Собираются
улучшать
через 5 лет
и более

7,4
млн

Не собираются
улучшать

7,6 млн семей с детьми

Не удовлетворены текущим жильем, хотят:

- увеличить площадь жилья
- повысить комфортность
- разъехаться с родителями

2,7 млн семей с детьми

Удовлетворены текущим жильем, но собираются:

- переехать
- приобрести дополнительное жилье для себя или родственников
- отремонтировать существующее жилье

Семьи с детьми и планирующие их рождение составляют 54% платёжеспособного рыночного спроса на жилье и 57% спроса на ипотеку

6,8 млн семей с детьми обладают доходами, достаточными для реализации планов по улучшению жилищных условий рыночным способом в пятилетней перспективе (**54% от всего рыночного спроса на жилье**):



4,2 млн семей уже есть дети



2,6 млн семей планируют первенца

1 Отношение к ипотеке



6,3 млн семей с детьми

готовы рассматривать ипотеку как способ улучшения жилищных условий при покупке или строительстве жилья – **57% всего потенциального спроса на ипотеку (11,1 млн семей)**



4,1 млн

Уже запланировали воспользоваться ипотекой



2,2 млн

Не планировали брать ипотеку для покупки жилья, но готовы рассмотреть возможность оформления кредита при определенных условиях

Аналитический центр ДОМ.РФ

Москва

Email: research@domrf.ru

Методология

Личный опрос 5700 респондентов (лиц, участвующих в принятии важных финансовых решений в домохозяйстве) в 150 населенных пунктах 50 регионов всех федеральных округов. Опрос проведен в сентябре 2024 года.

Выборка обеспечивает репрезентативность полученных результатов по России в целом и в разрезе федеральных округов.

Максимальная статистическая погрешность не превышает 1,4%.



Новости и исследования о развитии жилищной сферы, анализ мирового опыта на нашем сайте



Подпишитесь на наш Telegram канал

Самая свежая аналитика по рынку жилья и ипотеки



ДОМ.РФ

125009, Россия, Москва, ул. Воздвиженка, д. 10

Бизнес-центр «Воздвиженка Центр»

Тел.: +7 (495) 775-47-40

<https://дом.рф>

Настоящий аналитический обзор подготовлен Аналитическим центром АО "ДОМ.РФ" и может использоваться только в качестве информации общего характера. Данные, приведенные в настоящем документе, не являются рекомендацией о вложении денег. Информация предоставлена исключительно в ознакомительных целях. АО "ДОМ.РФ" не берет на себя никакой ответственности за любые прямые или косвенные убытки, затраты или ущерб, понесенные в связи с использованием информации, изложенной в настоящем документе, включая представленные данные. Информация также не может быть рассмотрена в качестве рекомендации по определенной инвестиционной политике или в качестве любой другой рекомендации.

Информация не может рассматриваться как гарантия, обещание или оферта. АО "ДОМ.РФ" не должно нести ответственность за последствия, возникшие у третьих лиц при использовании информации, изложенной в настоящем документе. АО "ДОМ.РФ" вправе в любое время и без уведомления изменять информацию, изложенную в настоящем документе.

Третьи лица (клиенты, инвесторы, акционеры и пр.) должны самостоятельно оценить экономические риски и выгоды от сделки (услуги), налоговые, юридические, бухгалтерские последствия, свою готовность и возможность принять такие риски. АО "ДОМ.РФ" не дает гарантии точности, полноты, адекватности воспроизведения информации третьими лицами и отказывается от ответственности за ошибки и упущения, допущенные ими при воспроизведении такой информации.

Информация, изложенная в настоящем документе, не может быть интерпретирована как предложение, оферта, рекомендация или консультация по инвестиционным, юридическим, налоговым, банковским и другим вопросам. В случае возникновения потребности в получении подобных консультаций следует обратиться к специалистам.