

ПОРТРЕТ ИПОТЕЧНОГО ЗАЕМЩИКА 2024 Г.

Портрет ипотечных заемщиков, оформивших ипотеку в 2024 г.

Характеристики ипотечного заемщика



Возраст заемщика
37,5 лет*
 (молодых семей до 35 лет – **43%**)



Состав семьи
3 человека
 (супруг (-а), 1 ребенок)



Образование
Высшее



Медианные доходы семьи
120–150 тыс. руб. в мес.



Сфера занятости
Промышленность и строительство, торговля, образование и медицина



Должность
Специалист с высшим образованием, руководитель среднего звена

Характеристики жилья и кредита



5,2** млн руб. на первичном рынке
2,9** млн руб. на вторичном рынке
 Средняя сумма кредита



30-40% на первичном рынке**
40-50% на вторичном рынке
 Первоначальный взнос



8,7%**
 в т.ч. **6,2%** на первичном рынке
 Ставка по ипотечному кредиту



30-40%
 Доля платежа по ипотеке
 в совокупном доходе семьи



40–54 тыс. руб. в мес.
 Средний платеж по ипотеке

*Минимальный возраст одного из супругов (либо единственного члена семьи).

** Расчет по данным Банка России

Ключевые выводы

Платежеспособность заемщиков все ещё сохраняется на высоком уровне, хотя долговая нагрузка растет:



Только **6%** заемщиков рассматривают возможность не платить по кредиту в случае возникновения проблем



У **55%** заемщиков нет других действующих кредитов, однако уже у **16%** заемщиков есть еще 2 действующих кредита (+6 п.п. за год)



У **52%** заемщиков ежемесячный платеж не превышает 30% семейного дохода. Однако у каждого **третьего** заемщика долговая нагрузка превышает 50% семейных доходов (+8 п.п. за год)



Только **16%** не имеют крупных активов - дополнительного жилья, дачи, машины – это на 3 п.п. меньше, чем год назад



19% планируют погасить ипотеку в ближайшие 3 года хотя бы частично. В первую очередь рассчитывая на увеличение дохода за счет подработок (**44%**), увеличения зарплаты (**31%**), а также а счет продажи ценного имущества и недвижимости (**24%**)



Менее **3%** заемщиков оформили ипотеку с первоначальным взносом до 10% – это на 3 п.п. меньше, чем год назад

В 2024 году средняя доля первоначального взноса выросла как на первичном, так и на вторичном рынках



45% семей приобрели жилье на первичном рынке с первоначальным взносом выше 30% (+5 п.п. за год)



65% семей оплатили не менее трети стоимости за жилье на вторичном рынке (+15 п.п. за год)



Это результат высоких рыночных ставок и желание минимизировать объем заемных средств, а также принятых Банком России мер по ограничению высокорискового кредитования

Ключевые выводы

Ключевые причины выбора типа жилья:



При выборе дома ключевым фактором стала возможность купить жилье подходящей площади (**41%**)



При выборе новостройки ключевым стало наличие льготной ипотеки (так сказали **74%** купивших новостройки)



При выборе квартиры на вторичном рынке – более низкая стоимость (**46%** покупателей квартиры на «вторичке»)

- **33%*** ипотечных кредитов были взяты на покупку квартир в новостройке, но по опросу потенциальных покупателей квартир, 66% были бы готовы рассмотреть новостройку. Фактически половина из них выбрала вторичное жилье из-за более низкой стоимости и необходимости быстрого заселения

Во II полугодии 2024 года в 2 раза выросла доля заемщиков, оформивших сделку позже, чем собирались



В I полугодии 2024 года **9%** ипотечных заемщиков ускорили свои планы, чтобы успеть до завершения «Льготной ипотеки» и/или опасаясь роста цен и ставок



Почти **в 2 раза** выросла доля заемщиков, оформивших ипотеку позже запланированного (с 13% в I полугодии до 23% во II полугодии)

2/3 заемщиков оценивают условия своего кредита как хорошие



Среди заемщиков с льготной ставкой эта доля **в 1,4 раза** выше – **85%** заемщиков, оформивших ипотеку на льготных условиях, оценили их как хорошие



Во II полугодии на фоне роста ставок и ужесточения условий выдач доля таких заемщиков снизилась до **56%** (с 62% в I полугодии)



Заемщики, оценившие условия как плохие, взяли кредит, опасаясь, что дальше ситуация будет ухудшаться или удовлетворили срочную потребность в собственном жилье

Ключевые выводы

При выборе кредита заемщики рассматривали в среднем **3** банка, но заявки подавали в **2** из них

Ключевые критерии при выборе банка:



Надежность банка



Характеристики ипотечного продукта



Наличие зарплатного проекта

Большинство ипотечных заемщиков положительно относятся к оформлению ипотеки онлайн и готовы порекомендовать такой способ своим друзьям и знакомым (**85%** от воспользовавшихся)

Ключевое преимущество – сокращение времени и затрат на посещение офиса банка:



При оформлении ипотеки офлайн потребовалось **2 визита** в банк, а при онлайн оформлении **75%** заемщиков посетили банк **не более 1 раза** для оформления электронной цифровой подписи

Чем выше ставка кредита, тем больше ипотечных заемщиков хотят досрочно погасить ипотеку



В ближайшие 3 года досрочно погасить кредит собираются **19%** ипотечных заемщиков, оформивших его в 2024 г.

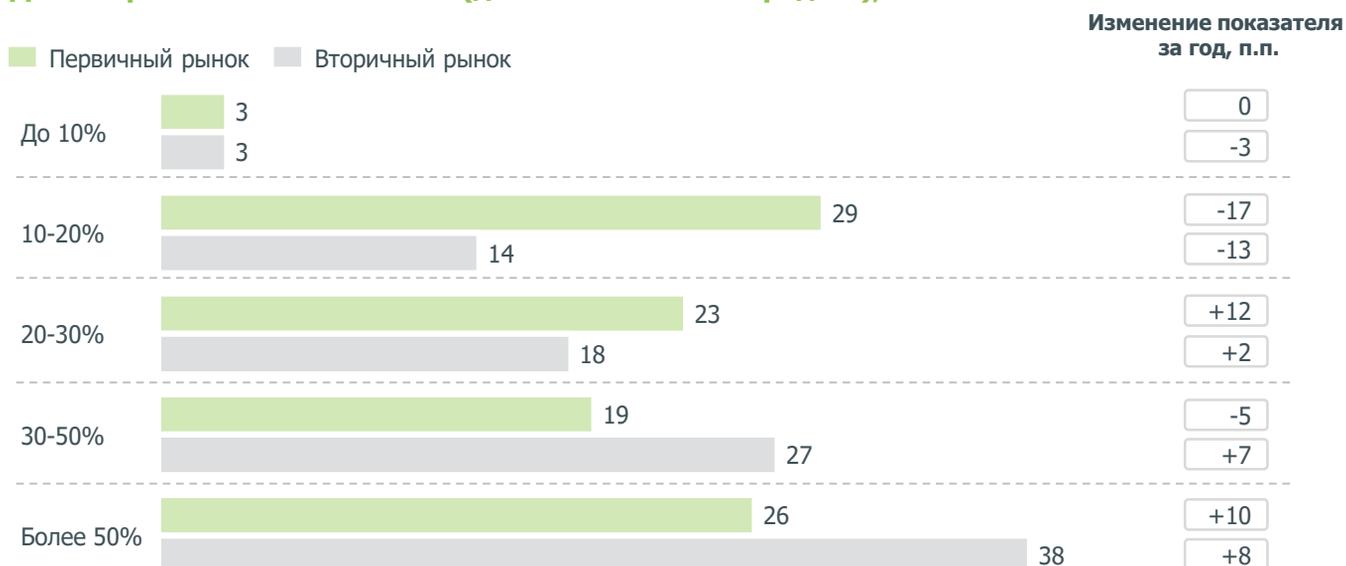


Среди заемщиков, взявших ипотеку по льготным ставкам не выше **8%**, желающих погасить ипотеку за короткий период в 2 раза меньше – **10%**

В 2024 году средняя доля первоначального взноса выросла как на первичном, так и на вторичном рынках

- Средний первоначальный взнос на первичном рынке ниже, чем на вторичном
 - **30%** от стоимости жилья **на первичном рынке** (с 20% в 2023 году)¹
- 50%** от стоимости жилья **на вторичном рынке** (с 30% в 2023 году) ¹
- Средняя доля первоначального взноса за год **выросла**
 - **45%** семей приобрели жилье на первичном рынке с первоначальным взносом выше **30%** (**+5 п.п. за год**)
 - **65%** семей оплатили **не менее трети** стоимости за жилье на вторичном рынке (**+15 п.п. за год**)
 - это результат **высоких рыночных ставок и желание минимизировать объем заемных средств**, а также принятых Банком России мер по ограничению высокорискового кредитования

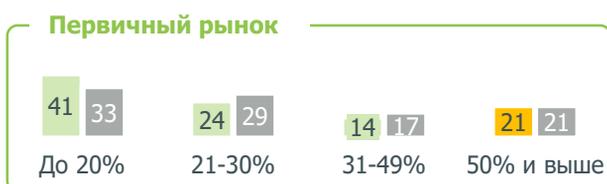
Доля первоначального взноса (доля собственных средств), %



- У 52%** семей **ежемесячный платеж не превышает 30% от семейного дохода**
 - На вторичном рынке, где жилье приобреталось по рыночным ставкам, за год **выросла кредитная нагрузка**
- На первичном рынке, где большая часть жилья приобреталась по льготным ставкам, **роста нагрузки не произошло**
- Высокая долговая нагрузка** у **33%** ипотечных заемщиков
 - Они платят по кредиту не менее **50%** от совокупного дохода семьи
 - В 1,5 раза выросла доля таких заемщиков среди покупателей на вторичном рынке, а на первичном – не изменилась

Доля платежа по ипотеке в текущем совокупном доходе семьи, %

■ 2024 ■ 2023



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

У 55% ипотечных заемщиков нет других кредитов

- Доля ипотеки в семейном доходе заемщика, выплачивающего только ипотеку, не превышает **1/3 дохода семьи**
- За последние 2 года долговая нагрузка таких заемщиков существенно не увеличилась: заёмщики, оформившие ипотеку в 2022-2023 гг. и выплачивающие только кредит за жилье, платили **33-34%** от дохода семьи
- При наличии у ипотечного заемщика другого кредита его общая долговая нагрузка возрастает на **6-26 п.п.**
- **Высокую долговую нагрузку** имеют заемщики, выплачивающие одновременно с ипотекой **еще 2 кредита**
 - **Доля таких заемщиков за год выросла с 10% до 16%**
 - В 2024-2025 гг. Банк России ужесточил макропруденциальное регулирование для **ограничения выдач кредитов** заемщикам с **высокой долговой нагрузкой**

Наличие других кредитов у ипотечных заемщиков, % , возможно несколько вариантов ответов

	Изменение показателя за год, п.п.	Средняя долговая нагрузка 2024 г.	
		Изменение за год, п.п.	Изменение за год, п.п.
Нет других кредитов	55	36%	+2
Потребкредит	11	42%	-4
Кредитная карта	9	48%	+7
Потребкредит + кред.карта	8	56%*	-5
Еще одна ипотека	6	49%	+1
Еще одна ипотека+ потреб/кред.карта	4	58%*	-3
Автокредит + потребкредит/кред.карта	4	61%*	-4
Автокредит	3	62%	+17
Отказ/затруднился	1	—	—

*Заемщики с 3 и более действующими кредитами

В случае ухудшения материального положения заемщики в первую очередь будут полагаться на свои силы

Ипотечные заемщики, оформившие кредит в 2024 году, будут стараться **не пропускать платежи по ипотеке** при ухудшении материального положения

Основные способы решения проблемы выплат по кредиту:

- **20%** заемщиков обратятся за **помощью к друзьям или родственникам**
- **16%** **продадут свое имущество**
- **Каждый десятый** заемщик **попыруется обратиться за государственной поддержкой**

Только **5%** ипотечных заемщиков будут готовы пропустить платежи по ипотеке или увеличат кредитную нагрузку, фактически ухудшая свое материальное положение

- **3%** заемщиков обратятся в банк за дополнительным кредитом
- **2%** заемщиков **не отрицают возможности невыплат по кредиту** до тех пор, пока их материальное положение не улучшится (в случае если не сработают их основные способы решения проблемы поиска финансов)

Как планируют выплачивать ипотечный кредит в случае ухудшения материального положения семьи (приоритетный способ), %

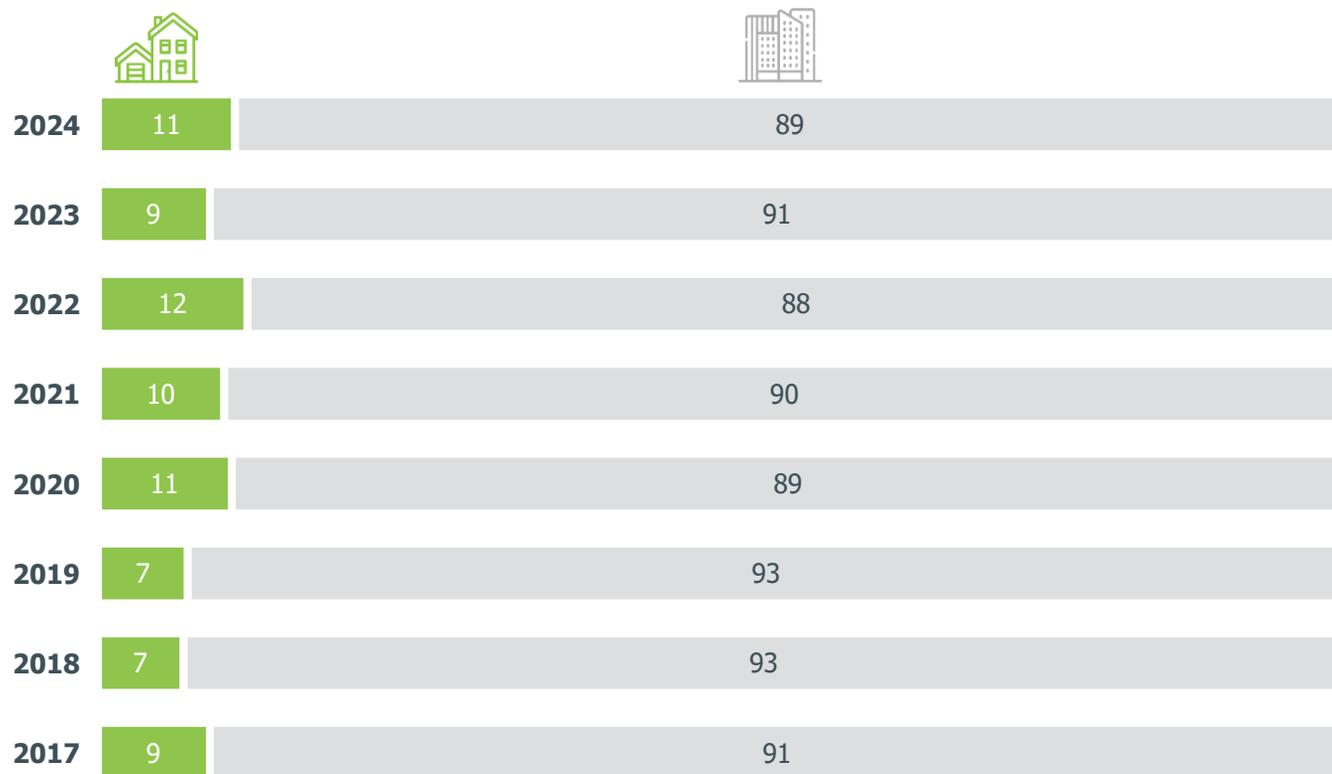


Почти все заемщики купили жилье в регионе своего проживания

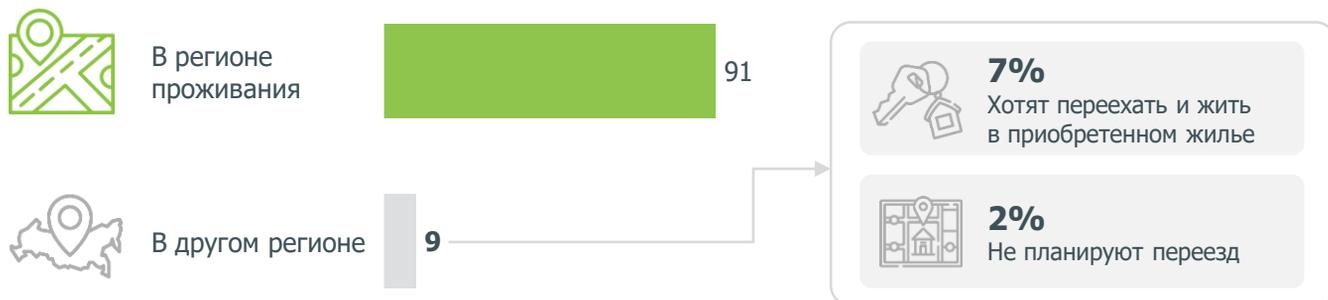
- **89%** ипотечных кредитов 2024 года оформлено на покупку квартиры
- **11%** всех ипотечных кредитов оформлено на покупку частного дома или земельного участка
- **91%** всех ипотечных кредитов оформлено на покупку жилья в регионе проживания – показатель устойчив последние 5 лет
- **9%** всех заемщиков приобрели **жилье в другом регионе**, в т.ч. **7%** собираются переехать туда для постоянного проживания

Тип недвижимости, на который брали кредит, % по году оформления кредитов

■ Дом ■ Квартира



Расположение жилья, %



Льготные программы стимулировали покупку второго жилья «на вырост»

- 97% ипотечных заемщиков берут ипотечный кредит для улучшения своих жилищных условий
 - За год выросла доля покупок дополнительных квартир для разъезда с родственниками (с 26% до 31%), а по «Семейной ипотеке» с 40% до 53%
- 11% в рамках льготных программ – **инвестиционное жилье** (сдача в аренду, продажа в будущем), в сегменте рыночной ипотеки доля таких сделок сохраняется на уровне прошлого года

Цель покупки недвижимости, % по году оформления кредита

- Основное жилье
- Дополнительное жилье для себя/родственников
- Инвестиции, в т. ч. для аренды



	Всего	Рыночные условия	Программа «Семейная ипотека»
 Основное жилье	66	72	36
Дополнительное жилье для себя/родственников	31	26	53
 Второе жилье для себя «на вырост»	21	14	48
 Жилье для родственников	10	12	5
 Инвестиции	3	2	11

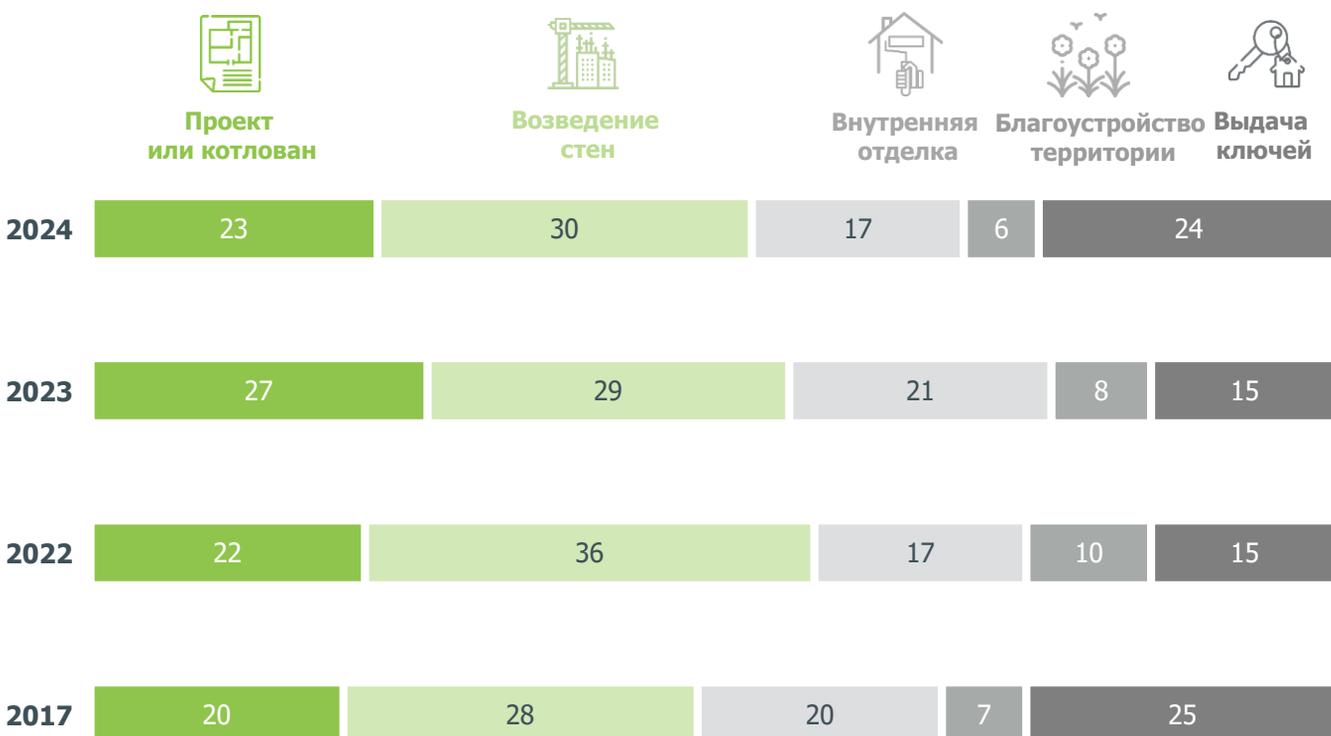
В 2024 году выросла доля покупателей жилья на высоких стадиях готовности

- **33%** ипотечных кредитов были взяты на покупку квартир в новостройке
- По опросу потенциальных покупателей, **66%** были бы готовы рассмотреть **новостройку**
 - фактически **половина** из них выбрала вторичное жилье из-за более низкой стоимости и необходимости быстрого заселения
- **30%** ипотечных заемщиков 2024 г. купили квартиру в **высокой стадии готовности** (уже идет благоустройство территории или выдача ключей) (+6 п.п. за год)

Рынок приобретения жилья, %

	Первичный рынок (новостройка или строящийся дом)	Вторичный рынок	Всего
 Квартира	33%	55%	88%
 Дом	2%	10%	12%
 Итого	35%	65%	100%

Стадия строительства, на которой была приобретена квартира в ипотеку, % по году оформления кредита



Ключевые причины выбора типа жилья

▪ Ключевая причина выбора жилья:

- При выборе новостройки ключевым стало **наличие льготной ипотеки (74% купивших новостройки)**
- При выборе квартиры на **вторичном** рынке – **более низкая стоимость (46%)**
- При выборе дома ключевым фактором стала возможность **купить жилье подходящей площади (41%)**

Топ-3 причин выбора типа жилья, % по группам опрошенных, два ответа



Льготная ипотека
74%



Более низкая стоимость
29%



Более подходящий район
17%



Более низкая стоимость
46%



Возможность сразу въехать
36%



Более подходящий район
30%



Более подходящая площадь жилья
41%



Отсутствие соседей
31%



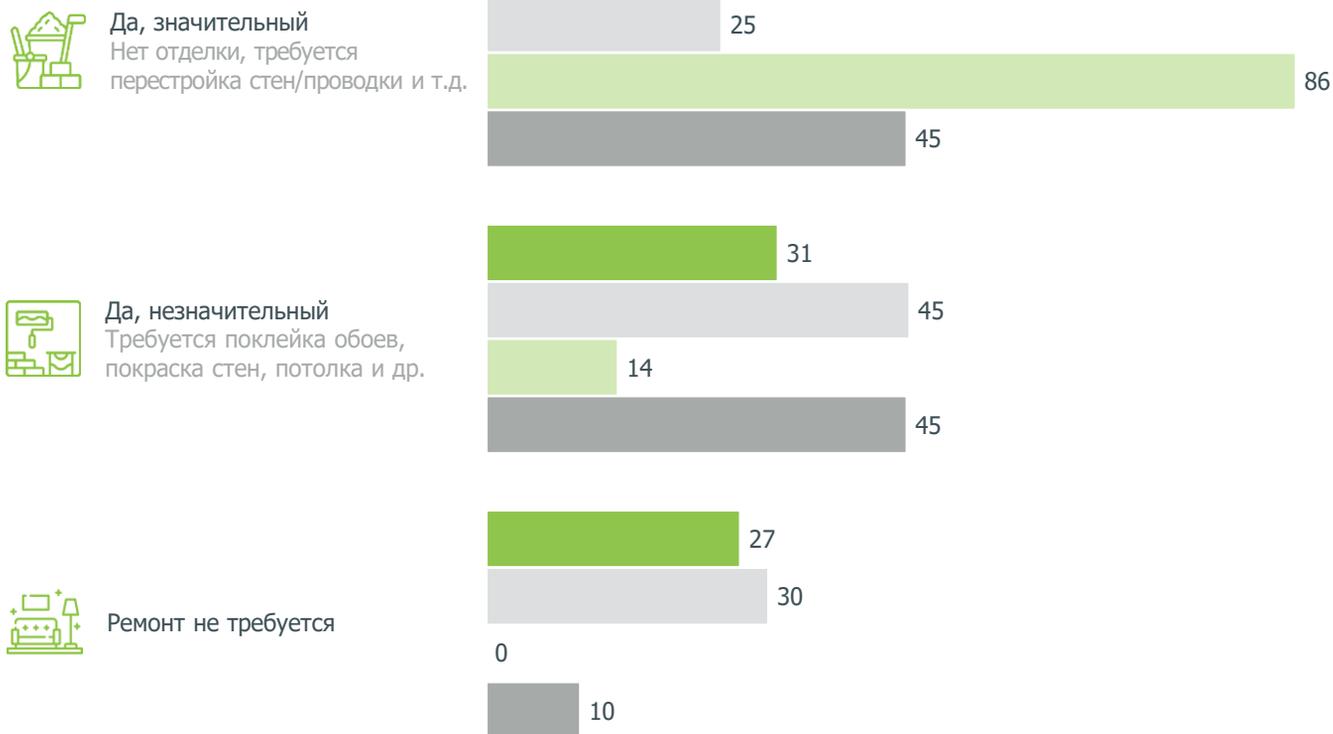
Лучше экологическая ситуация
30%

Треть покупателей индивидуальных домов взяли кредит на ремонт

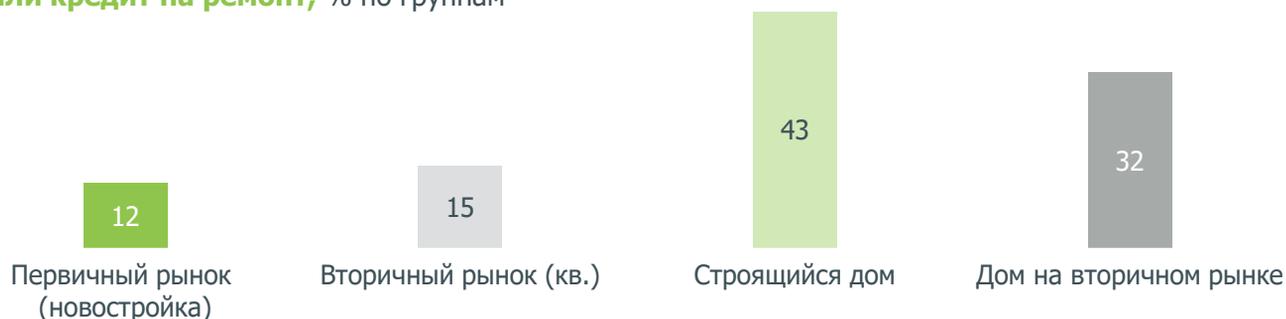
- 50%** приобретенных в ипотеку домов требуют значительного ремонта
 - Часто дома не обладают необходимой инфраструктурой или требуют серьезных вложений в ремонт
 - Значительный ремонт в новостройке требуется в 1,7 раз чаще, чем покупателям квартир на вторичном рынке (42% против 25%)
- Покупатели домов в 2 раза чаще берут кредит на ремонт, чем покупатели квартир (33% против 12%-15%)

Необходимость ремонта квартиры, % по группам

■ Новостройка
 ■ Вторичный рынок (кв.)
 ■ Строящийся дом
 ■ Дом на вторичке



Взяли кредит на ремонт, % по группам



Чаще всего ипотечные заемщики искали информацию про ипотеку на банковских ресурсах

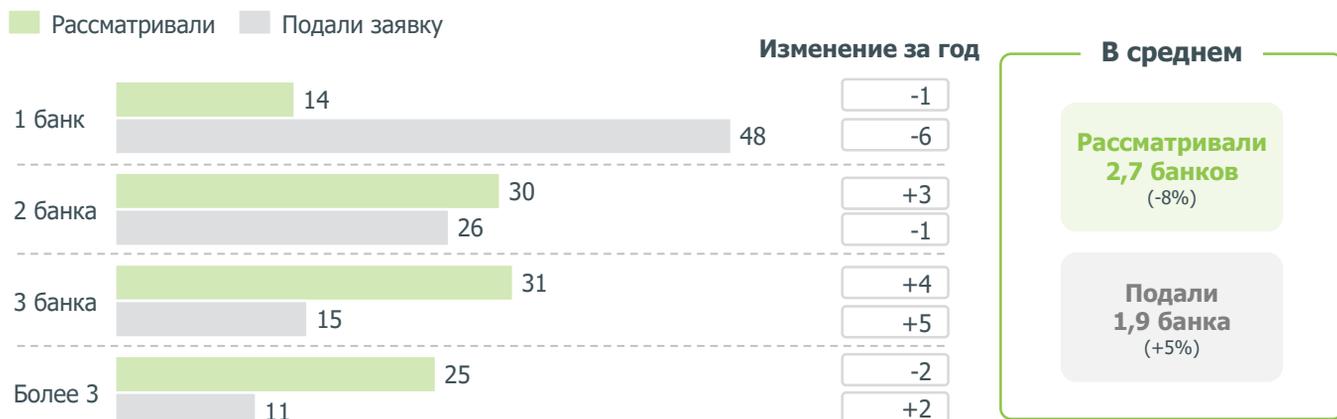
- Информацию об ипотеке заемщики предпочитают искать на **профессиональных ресурсах или с помощью профессионалов (риелторов, агентств, брокеров)**
 - Ищут на сайтах банков и специализированных ресурсах (**48%**)
 - Обращаются к экспертам (**46%**)
- Банковские продукты, включая специальные проекты, **позволяют оценить ситуацию на рынке ипотеки и выбрать наиболее подходящий ипотечный продукт самостоятельно**
 - 3** банка в среднем рассматривали заемщики при выборе ипотеки
 - 2** банка в среднем были выбраны для подачи заявки на ипотеку
- За год доля обратившихся только в один банк **снизилась на 6 п.п.** (с 54% до 48%), что связано с повышением требований банков к оценке заемщиков и недвижимости, а также фрагментации рынка

Какими ресурсами пользовались для выбора ипотеки в 2024 году, %, возможно несколько вариантов ответов

Изменение популярности источника информации относительно **2023** года



Среднее количество банков, которые рассматривали заемщики и в которые подали заявку, %

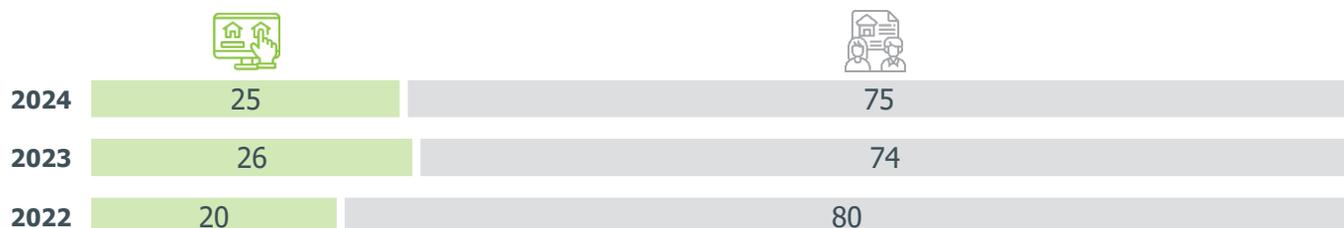


Каждый четвертый заемщик оформил ипотеку онлайн

- 71% всех заемщиков положительно относятся к оформлению ипотеки онлайн
- 85% заемщиков, оформивших ипотеку онлайн, порекомендовали бы своим друзьям и знакомым этот способ оформления ипотечного кредита
- Основной довод против оформления ипотеки онлайн – отсутствие уверенности в безопасности сделки
- Процесс оформления ипотеки упрощается
 - В среднем только **2,1 раза** понадобилось посетить офис тем, кто оформлял ипотеку в офисе (**2,5 раза** – в 2023 году)
 - Каждый седьмой заемщик**, оформивший ипотеку онлайн, **ни разу не посетил офис банка**

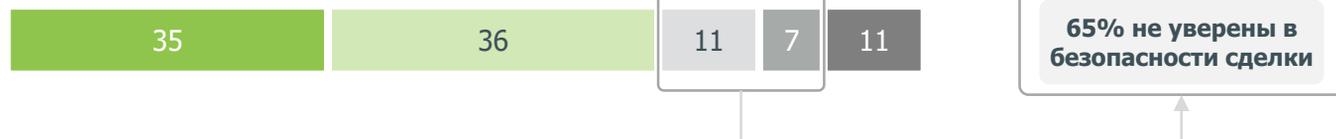
Способ оформления ипотеки, %

■ Онлайн (без посещения офиса банка) ■ Офлайн (в офисе банка)



Отношение к оформлению онлайн, %

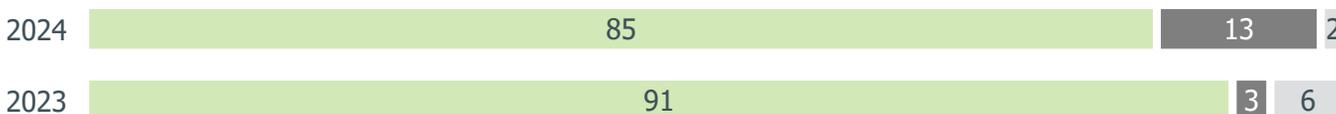
■ Очень положительно ■ Скорее отрицательно ■ Затрудняюсь ответить
 ■ Скорее положительно ■ Очень отрицательно



Из них:
65% не уверены в безопасности сделки

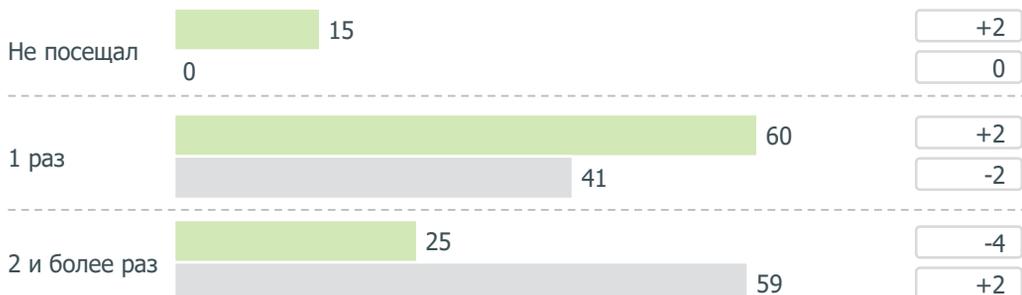
Порекомендуют ли оформление онлайн, % среди оформивших ипотеку онлайн

■ Порекомендуют ■ Не порекомендуют ■ Затруднились ответить



Среднее количество посещений офиса в зависимости от способа оформления, %

■ Онлайн ■ Офлайн



В среднем

Онлайн
1,2 раза
(без изменений)

Офлайн
2,1 раз
(-16% г/г)

Ключевые критерии выбора кредита – надежность банка и уровень ставки

- При выборе банка **самыми важными характеристиками** являются:
 - **Надежность банка**
 - **Наличие зарплатной карты в банке**
 - **Характеристики ипотечного продукта**
 - Развитие онлайн-банкинга и услуг онлайн становится все более популярным критерием (с 22% до 25% за год), что снижает важность наличия **отделения банка поблизости** (с 19% до 14%)

Характеристики банка, на которые ипотечные заемщики обращают внимание

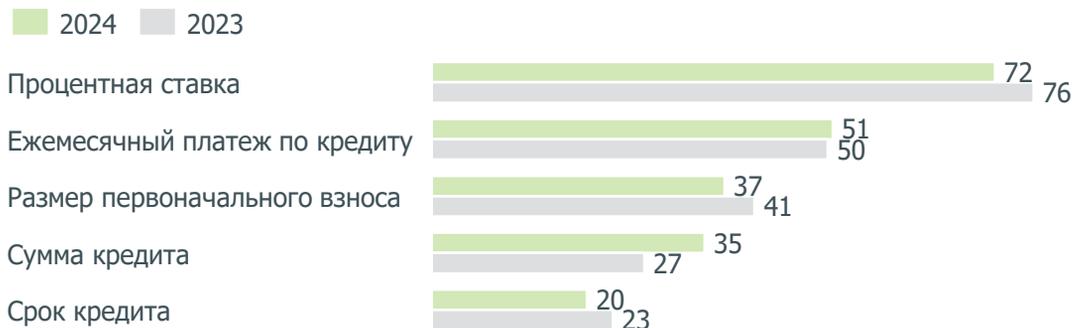
в первую очередь, % по году оформления кредитов
(доля поставивших данные характеристики на **1-3 место по важности**)



- При выборе кредитов **самыми важными характеристиками** являются:
 - Процентная ставка
 - Ежемесячный платеж по кредиту
 - Размер первоначального взноса
- Эти характеристики ипотеки **неизменно лидируют при выборе кредита** последние 6 лет
- В связи с ростом цен на недвижимость важность суммы кредита, которую готовы представить банки, **выросла на 8 п.п.**

Топ-5 характеристик ипотеки, на которые заемщики обращают внимание

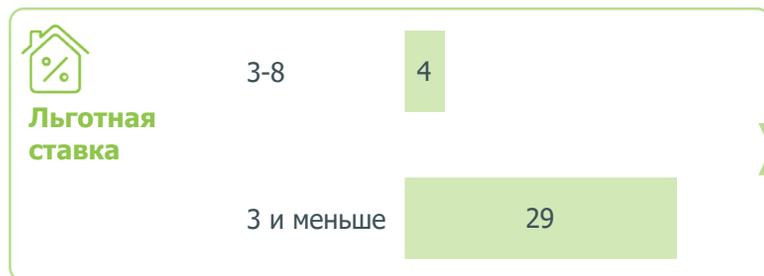
в первую очередь, % по году оформления кредитов
(доля поставивших данные характеристики на **1-3 место по важности**)



Без льготных программ могли не состояться около четверти всех ипотечных сделок 2024 года

- **33%** заемщиков оформили ипотеку по льготным ставкам до 8%
- **78%** из них сказали, что без льготных условий не купили бы жилье - это около **25%** всех сделок **2024 года**
- **40%** заемщиков считают, что они смогли бы купить свое жилье дешевле, если бы покупали за наличный расчет, еще **45%** считают, что цена осталась бы точно такой же

Размер ипотечной ставки, по которой был оформлен ипотечный кредит в 2024 г., % всех заемщиков, оформивших кредит в 2024 г. (без учета рефинансировавших свой кредит)



Как вы считаете, при покупке такого же жилья, как вы купили, за наличные его стоимость была бы такой же, больше или меньше, % всех заемщиков

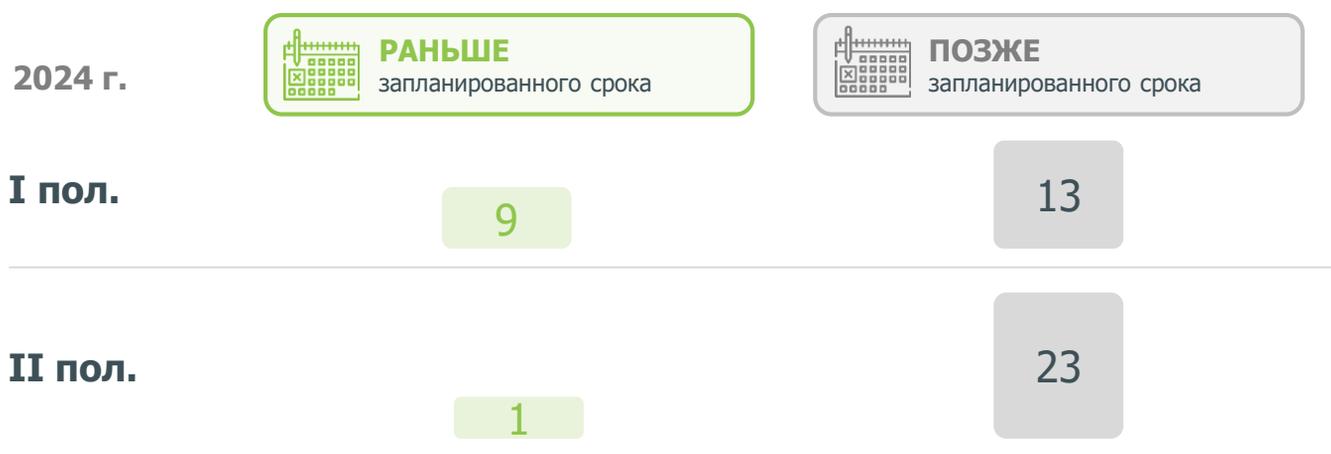
- Больше
- Такая же
- Меньше
- Затрудняюсь ответить



Во II полугодии 2024 года в 2 раза выросла доля заемщиков, оформивших сделку позже, чем собирались

- В I полугодии 2024 года 9% ипотечных заемщиков ускорили свои планы, чтобы успеть до завершения «Льготной ипотеки» и/или опасаясь роста цен и ставок
- Почти в 2 раза выросла доля заемщиков, оформивших ипотеку позже запланированного (с 13% в I полугодии до 23% во II полугодии)

Доля заемщиков, оформивших ипотеку раньше или позже запланированного срока, % по разным полугодиям



Основные причины оформления ранее запланированного срока,

% от тех, кто оформил ипотеку раньше запланированного срока



Основные причины оформления позже запланированного срока,

% от тех, кто оформил ипотеку позже запланированного срока



Каждый пятый заемщик, оформивший ипотеку в 2024 г., хочет погасить ее в ближайшие 3 года

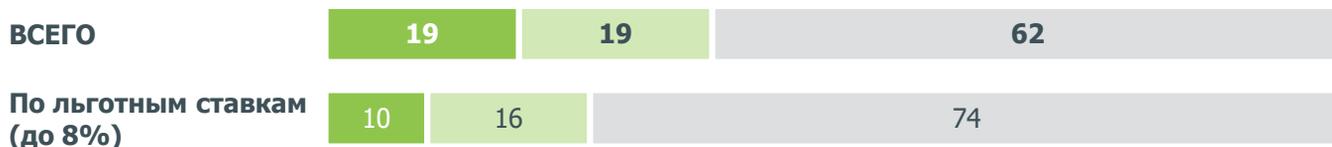
- **Чем выше ставка кредита, тем больше** ипотечных заемщиков хотят **досрочно погасить ипотеку**
 - в ближайшие 3 года досрочно погасить кредит собираются **19%** ипотечных заемщиков, оформивших его в 2024 г.
 - среди заемщиков, взявших ипотеку по льготным ставкам не выше 8%, желающих погасить ипотеку за короткий период **в 2 раза меньше – 10%**
- Основная цель досрочной выплаты – **желание не быть должником и экономия на платежах**

Заемщики в первую очередь рассчитывают досрочно гасить кредит за счет увеличения дохода

- **Больше половины** ипотечных заемщиков планируют досрочно погасить ипотеку за счет дополнительной работы, премии или увеличения заработной платы
- **8%** заемщиков планируют использовать текущий банковский вклад (по его окончании)

Наличие планов на досрочное погашение кредита в зависимости от ставки, %

■ В ближайшие 3 года ■ В течение 4-5 лет ■ Не ранее чем через 5 лет или не планирует

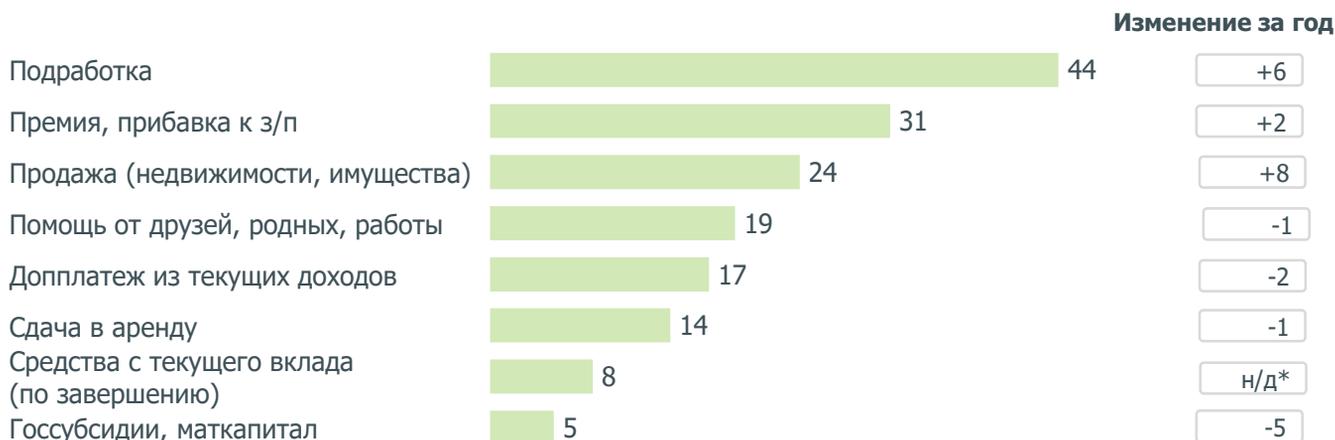


Причины досрочного погашения кредита, %, заемщики, планирующие досрочное погашение, возможно несколько вариантов ответов



Планируемые источники доходов для досрочного погашения кредита,

%, заемщики, планирующие досрочное погашение, возможно несколько вариантов ответов



* вариант ответа добавлен в 2024 г

Примерно 2/3 заемщиков оценивают условия своего кредита как хорошие

- Среди заемщиков с льготной ставкой эта доля в **1,4 раза выше – 85%** заемщиков, оформивших ипотеку на льготных условиях, оценили их как хорошие
- Во II полугодии** на фоне роста ставок и ужесточения условий выдач **доля таких заемщиков снизилась** до **56%** (с 62% в I полугодии)
- Заемщики, оценившие условия как плохие, взяли кредит, опасаясь, что дальше ситуация будет ухудшаться или удовлетворили срочную потребность в собственном жилье

Оценка заемщиками условий текущего ипотечного кредита, % по разным группам

	Хорошие	Плохие	Затруднились ответить	Итого
Все заемщики	59	37	4	100
Заемщики с льготной ипотекой	85	12	3	100

Основная причина оформления ипотеки в 2024 году среди заемщиков, оценивающих условия ипотечного кредита как плохие, %

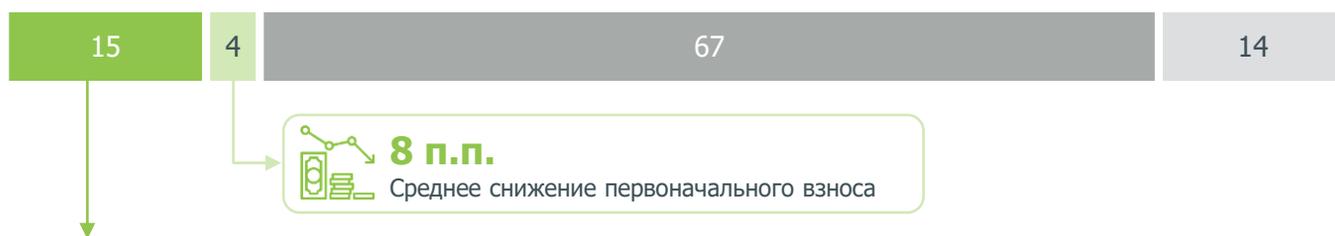
Опасались дальнейшего ухудшения ситуации	44
Нужно было срочно купить жилье	42
Была скидка на жилье	5
Планируют быстро погасить ипотеку	5
Другая причина	5

Каждый седьмой заемщик заплатил за снижение ставки

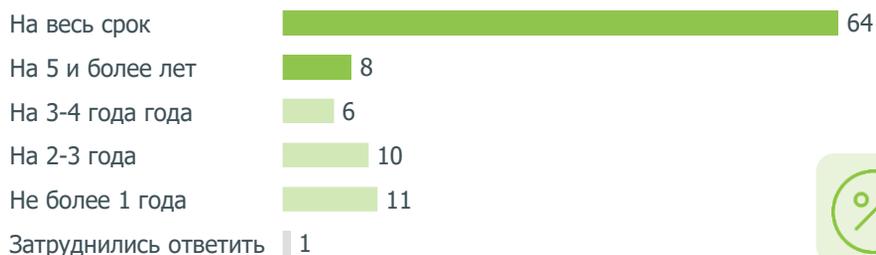
- **15%** заемщиков 2024 года заплатили за снижение ставки, в **среднем на 2,4 п.п.**
 - У **72%** из них льготная ставка зафиксирована на срок не менее 5 лет
- **4%** заплатили за снижение первоначального взноса, в **среднем на 7,7 п.п.**
- **9 из 10** комиссий за снижение ставки или ПВ заплатили **сами заемщики**
- Только **4%** всех кредитов были траншевыми

Комиссия за снижение ставки или первоначального взноса, % всех заемщиков

■ Да, за снижение ставки ■ Да, за снижение ПВ ■ Нет ■ Затруднились ответить



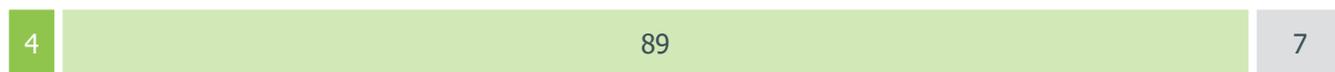
Срок, на который уменьшилась ставка, и средний размер снижения, % заемщиков, заплативших за снижение ставки



2,4 п.п.
Среднее снижение ставки

Вид ипотечного кредита, % всех заемщиков

■ Траншевый ■ Обычный ■ Затруднились ответить



Кто платил за снижение ставки или ПВ, % заемщиков, у которых была плата за снижение

■ Заемщик ■ Продавец/агентство недвижимости/застройщик



Спрос на рефинансирование вырастет в 2 раза в случае возможности снижения ставки на 2,5 п.п.

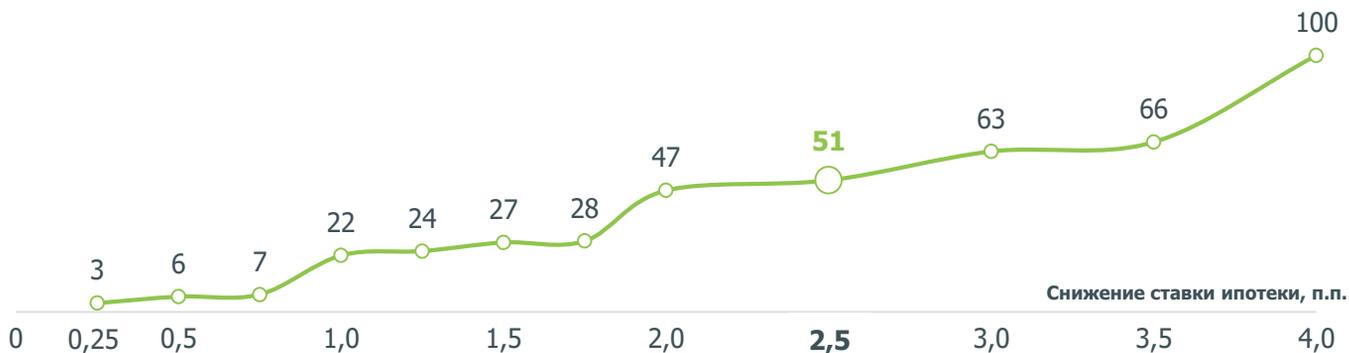
- **28%** заемщиков 2024 года планируют рефинансировать свой кредит
 - **17%** следят за изменениями условия кредитов во всех крупных ипотечных игроках или хотя бы у себя в банке
 - **11% не следят** специально за изменениями ставок, но **планируют** рефинансирование
- **23%** заемщиков **следят** за изменениями кредита, но **рефинансирование пока не входит в их планы**
- **Половина заемщиков** будут рассматривать возможность рефинансирования кредита при снижении ставки на **2,5 п.п.** и/или ежемесячного платежа более чем на **5 тыс. руб.**

Планы на рефинансирование ипотечного кредита, % заемщиков, не воспользовавшихся рефинансированием

- Следит за изменениями и планирует рефинансирование
- Не следит за изменениями, но планирует рефинансирования
- Следит за изменениями, но не планирует рефинансирование
- Не следит за изменениями и не планирует рефинансирование



Снижение ставки кредита, при котором заемщики готовы задуматься о рефинансировании, % среди ипотечных заемщиков, не воспользовавшихся рефинансированием



Снижение ежемесячного платежа, при котором заемщики готовы задуматься о рефинансировании, % заемщиков, не воспользовавшихся рефинансированием



Характеристики ипотечных заемщиков

% заемщиков

xx Изменение показателя за год, п.п.

Возраст заемщика / супруги



Количество детей

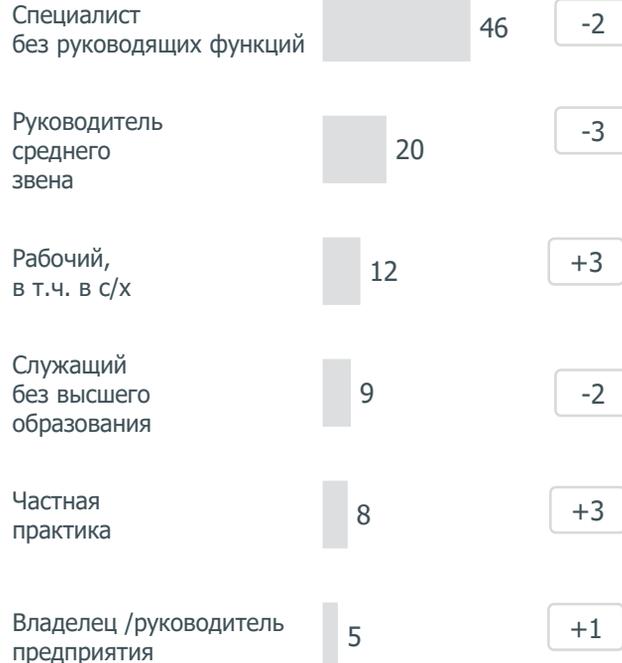


У 5,2% заемщиков родился ребенок в 2024 году

Образование



Должность



Приложение. Динамика характеристик ипотечного заемщика и ипотечного кредита за 6 лет

Характеристики ипотечного заемщика

	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023	2024
Возраст заемщика / созаемщика, лет	33,2	32,5	33,0	34,4	35,4	37,8	37,6	37,5
Доля заемщиков в возрасте до 35 лет, %	73	74	69	62	56	48	45	43
Состав семьи	3-4 человека (супруг (-а), 1-2 ребенка) 3 человека (супруг (-а), 1 ребенок)							
Образование	Высшее				Высшее			Высшее
Место работы (должность)	Специалист или руководитель							
Зарплата, тыс. руб. в мес. (квантили 40%-60%)	35 - 45	35 - 45	40 - 50	40 - 50	40 - 55	50 - 70	50 - 70	65 - 100
Медианный доход семьи, тыс. руб. в мес.	60 - 70	60 - 70	70 - 80	70 - 90	70 - 100	80 - 100	90 - 120	120 - 150

Характеристики квартиры и ипотечного кредита

Сумма кредита, млн руб., среднее	1,8	1,8	2,1	2,3	2,5-2,8	5,0 для первичного рынка* 3,0 для вторичного рынка*	4,9 для первичного рынка* 3,3 для вторичного рынка*	5,2 для первичного рынка* 2,9 для вторичного рынка*
Первоначальный взнос, %	20-30	20-30	15-20	15-20	25-40	15-20 для первичного рынка* 25-30 для вторичного рынка*	15-20 для первичного рынка* 25-35 для вторичного рынка*	30-40 для первичного рынка (30% по льготным ипотекам)* 40-50 для вторичного рынка*
Ставка по ипотечному кредиту, % годовых	10,3-11,2	9,4-10	9,5-10	7-8, *в т.ч. 5,5-7 для первичного рынка	7,7-8,1 *в т.ч. 6-6,5 для первичного рынка	7,2* *в т.ч. 4,3 для первичного рынка	8,2* *в т.ч. 5,9 для первичного рынка	8,7* *в т.ч. 6,2 для первичного рынка
Доля платежа по ипотеке в совокупном доходе семьи, %	25-30	25-30	25-30	25-30	30-33	25-30	30-35	30-40
Средний платеж по ипотеке тыс. руб. в мес.	20-21	19-20	21-22	20-21	23-24	26-28*	30-35	35-40

Аналитический центр ДОМ.РФ

Москва

Email: research@domrf.ru

Методология

Опрошено 500 респондентов, оформивших ипотечный кредит в 2024 году. Опрос проводился в декабре 2024 г.-январе 2025 г.

Выборка квотная, квоты распределены по федеральным округам Российской Федерации пропорционально количеству выданных в них ипотечных кредитов (по данным Банка России). Дополнительный контролируемый параметр – месяц выдачи кредита.

Максимальная статистическая погрешность не превышает 4,4%.



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.