



Национальное агентство
финансовых исследований

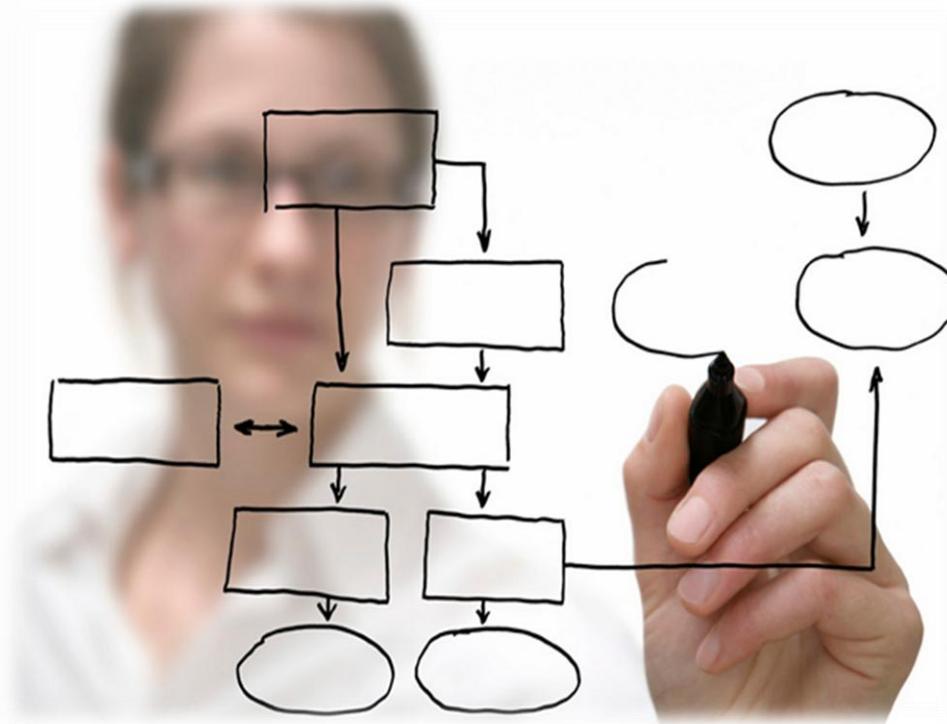


КАК КРИЗИС ИЗМЕНИЛ ПОРТРЕТ ПОКУПАТЕЛЯ ЖИЛЬЯ

Презентация по результатам количественных
исследований

www.nacfin.ru

- I. МЕТОДОЛОГИЯ И ДИЗАЙН ИССЛЕДОВАНИЯ
- II. ВОСПРИЯТИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ
- III. КРИЗИСНЫЕ СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ
- IV. ВАЛЮТНЫЕ ИПОТЕЧНЫЕ ЗАЁМЩИКИ
- V. ДИНАМИКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ
- VI. ПОРТРЕТ ПОТРЕБИТЕЛЯ
- VII. БАРЬЕРЫ К ИПОТЕЧНОМУ КРЕДИТОВАНИЮ



МЕТОДОЛОГИЯ И ДИЗАЙН ИССЛЕДОВАНИЯ

Описание характеристик целевой аудитории, география полевых работ

Всероссийская репрезентативная выборка

Личные формализованные интервью в квартире респондента

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

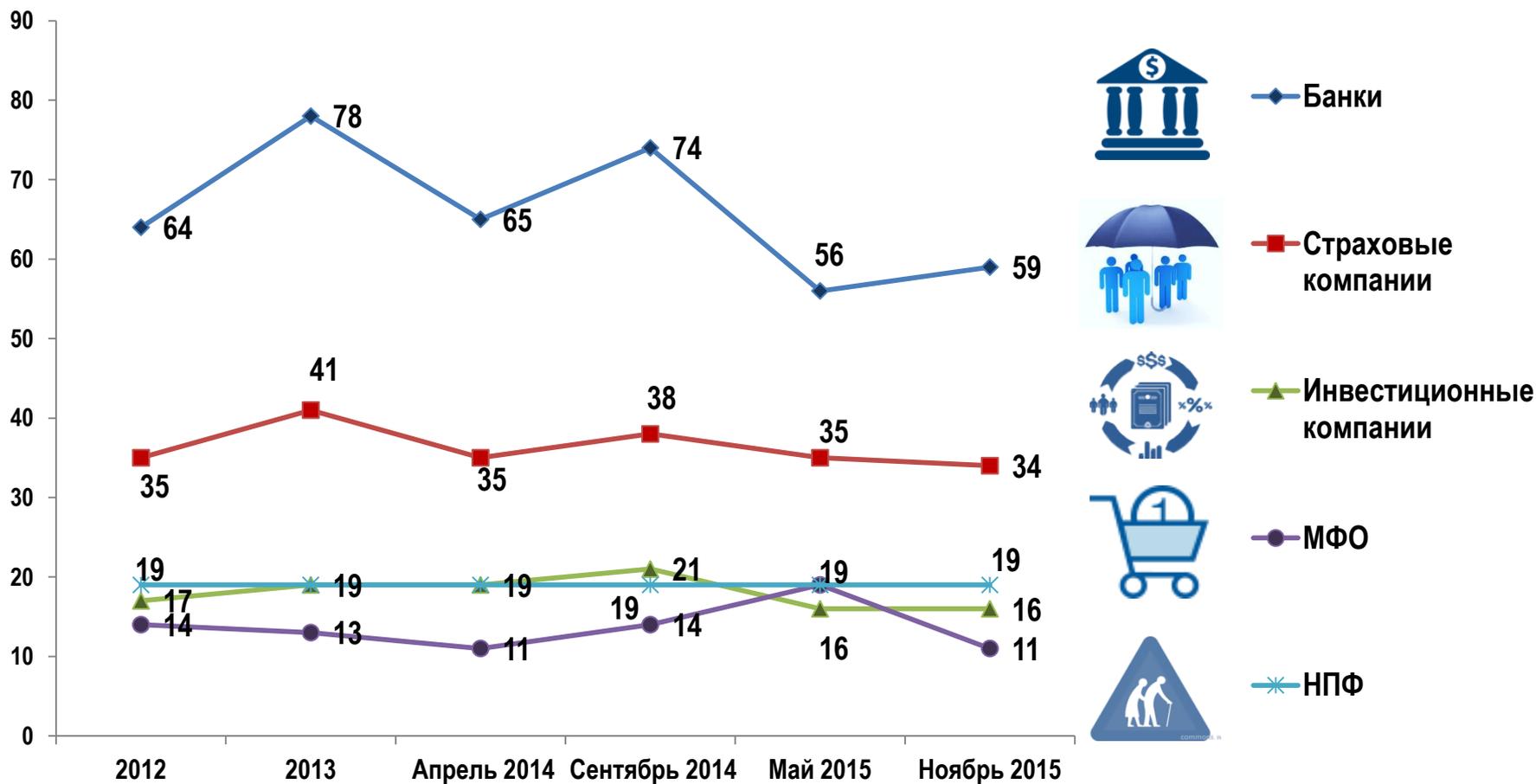
Число субъектов РФ, в которых реализуется выборка – не менее 52

Число населенных пунктов – не менее 150

Погрешность выборки – 3,4%

ВОСПРИЯТИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ

Скажите, насколько Вы доверяете следующим финансовым организациям?, в % от группы
«полностью доверяют/скорее доверяю»



Банки



Страховые
компании



Инвестиционные
компании



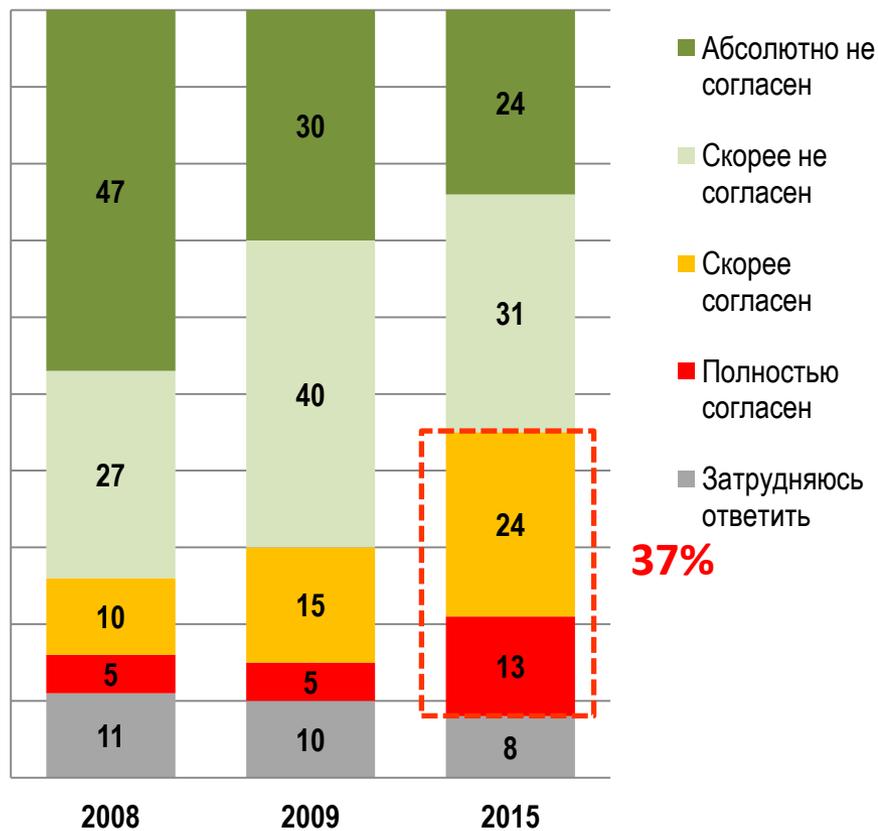
МФО



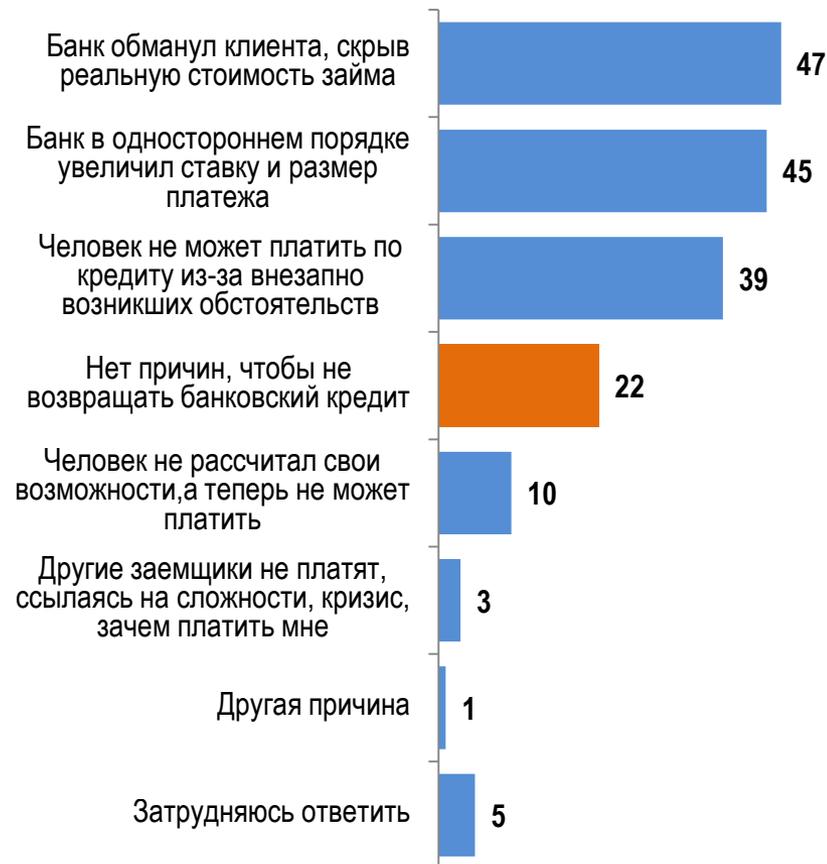
НПФ

Изменение финансовых стратегий в нестабильных условиях внешней среды

Насколько Вы согласны с мнением о том, что возвращать взятый в банке кредит не обязательно, если для этого есть веские основания?, % респондентов



Какие из них Вам кажутся достаточно вескими для того, чтобы решение не возвращать банковский кредит было оправданным?



ОПЫТ ФИНАНСОВЫХ ЗАТРУДНЕНИЙ И СТРАТЕГИИ ИХ РЕШЕНИЯ

Вспомните, приходилось ли Вам, вашим родственникам или знакомым сталкиваться с финансовыми затруднениями при выплате кредитов?, % респондентов



Вы взяли кредит в банке, но через полгода ваше финансовое положение ухудшилось и Вы не в состоянии выплатить его. Куда Вы обратитесь за помощью?, % респондентов



ФИНАНСОВАЯ ПОДУШКА БЕЗОПАСНОСТИ

Инструменты обеспечения финансовой безопасности

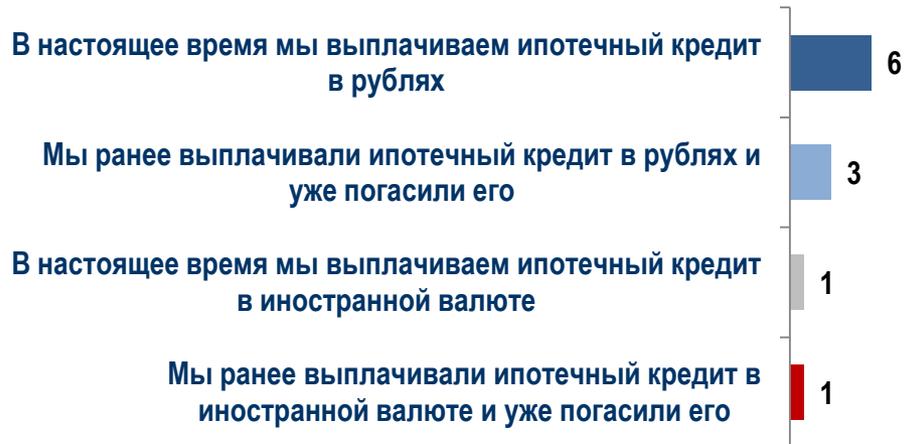
Предпринимаете ли Вы какие-либо действия, чтобы финансово обезопасить себя от несчастного случая или неблагоприятного стечения обстоятельств (напр., потери трудоспособности, пожара, кражи)? *в % от всех опрошенных*

	%
Ничего не делаю	38
Я откладываю денежные средства «на черный день», храню их дома	21
Надеюсь на поддержку и помощь родственников	18
Я откладываю денежные средства «на черный день», вкладываю их в различные финансовые продукты	14
Имею кредитную карту про запас, воспользуюсь ей	10
Я оформил(а) страховой полис специально для таких случаев	8
Планирую взять кредит наличными (потребительский кредит) при возникновении какой-либо проблемы	8
Вкладываю денежные средства в недвижимость	7
Затрудняюсь ответить	3
Вкладываю денежные средства в антиквариат или драгоценные металлы/камни	1
Другое	1



ПРОБЛЕМА ВАЛЮТНЫХ ИПОТЕЧНЫХ ЗАЁМЩИКОВ

«Скажите, относится ли Ваша семья к одной из следующих категорий?», % респондентов



Слышали ли Вы о проблеме валютных ипотечных заемщиков?, % респондентов



Откуда Вы узнали о данной проблеме?, % респондентов



ПРОБЛЕМА ВАЛЮТНЫХ ИПОТЕЧНЫХ ЗАЁМЩИКОВ

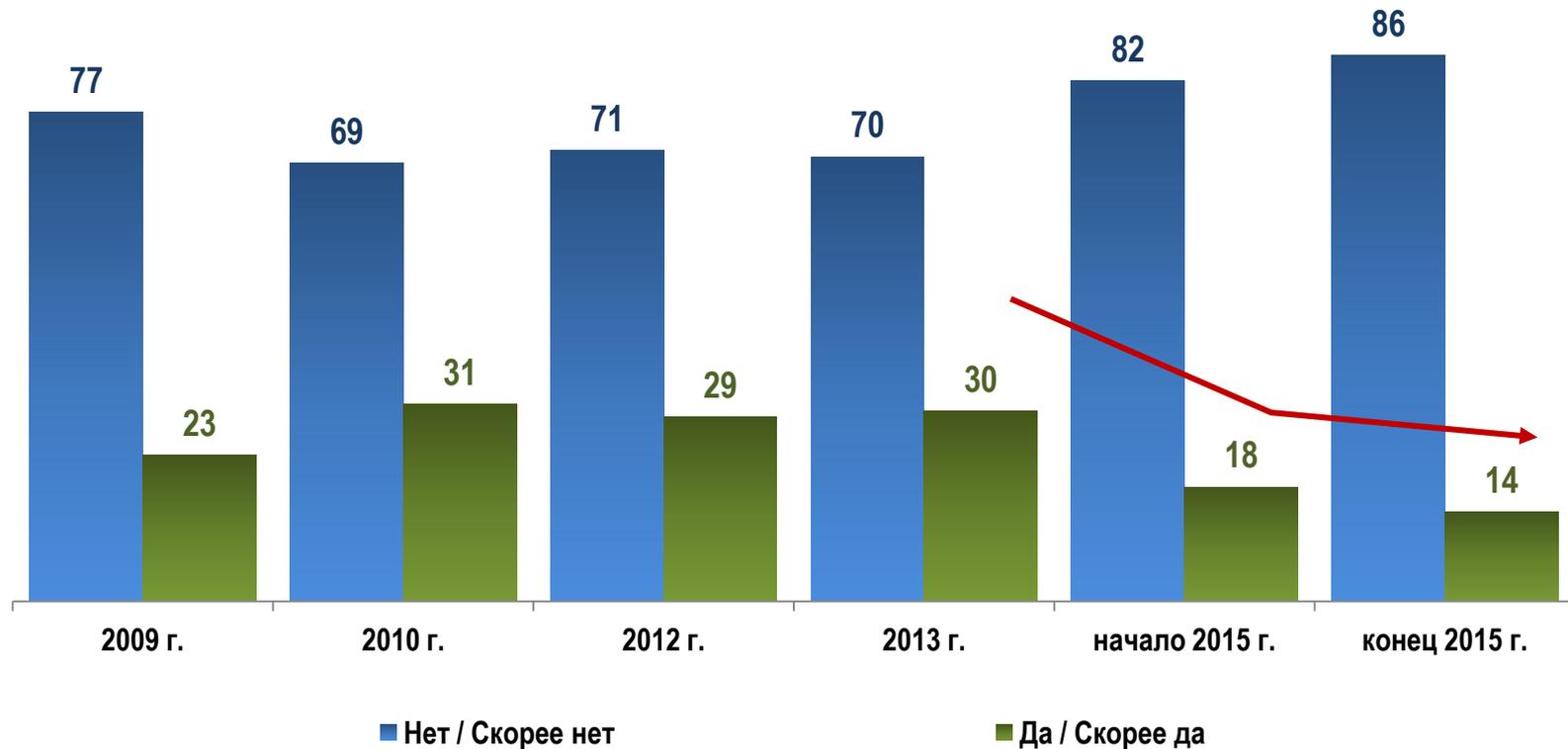
Как Вы думаете, кто несет ответственность за создавшуюся ситуацию?, % респондентов



Как Вы думаете, кто в данной ситуации должен оказать поддержку заемщикам, оформившим кредит в валюте?, % респондентов

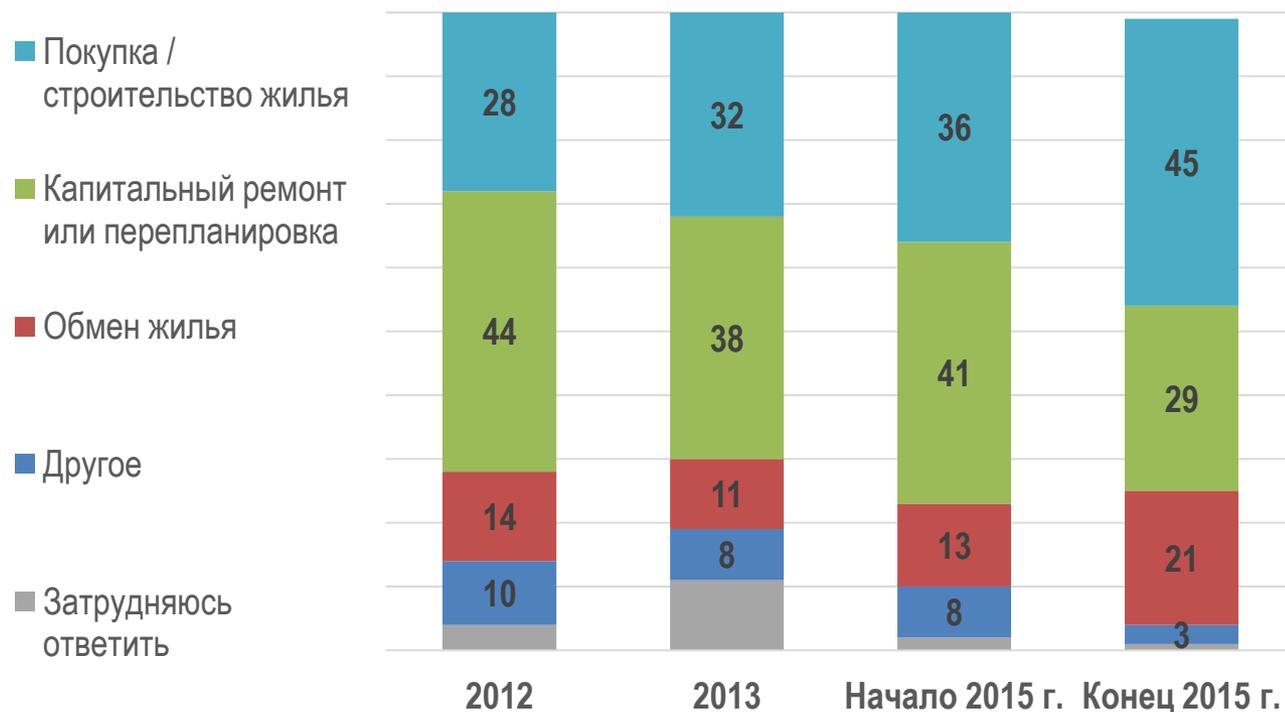


Вы (Ваша семья) собираетесь предпринять что-либо в ближайшие три года для улучшения Ваших жилищных условий?, в % от всех опрошенных



СПОСОБЫ УЛУЧШЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ

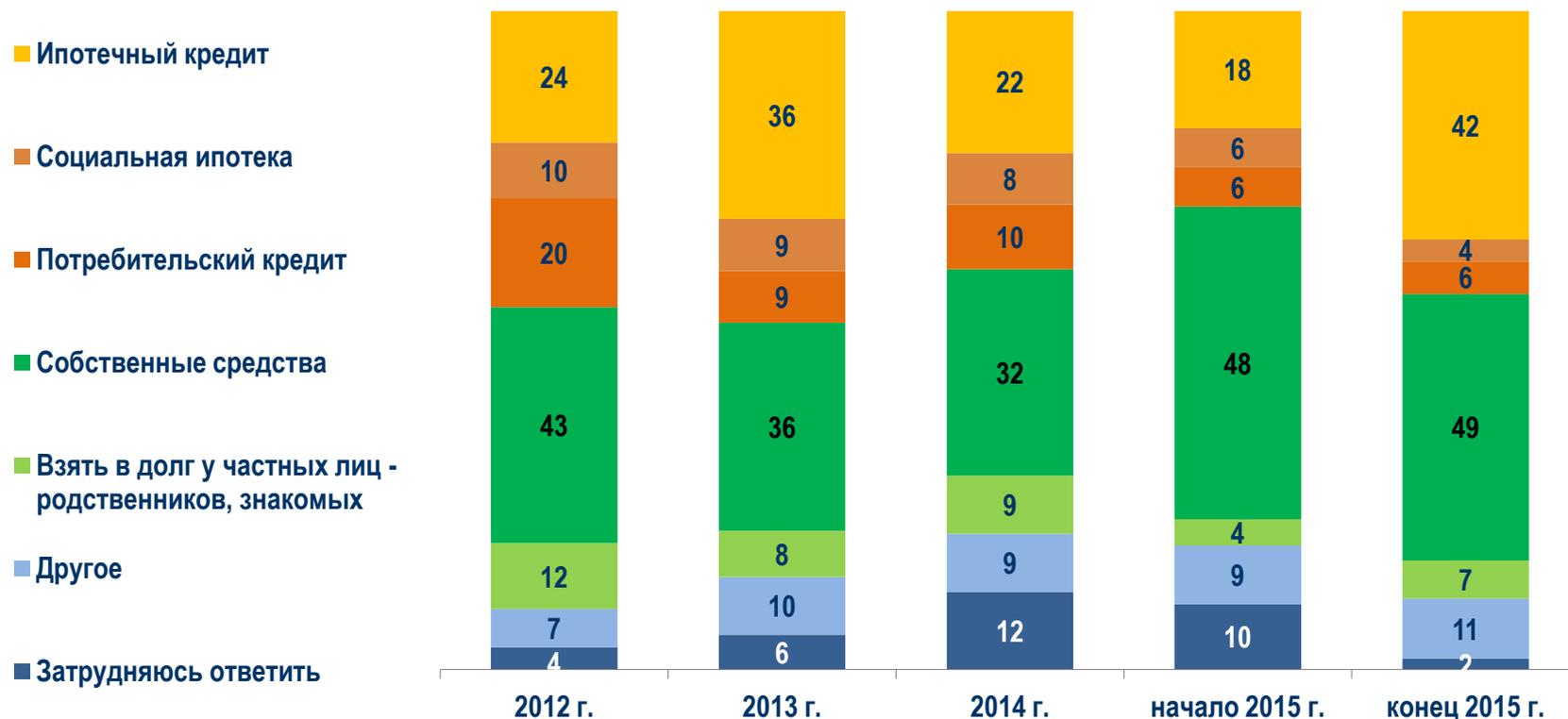
Как именно Вы планируете улучшить жилищные условия?, в % от тех, кто планирует улучшение жилищных условий



- ✓ Возраст: 25-34 года
- ✓ Города 500 тыс.+ 1 млн. человек
- ✓ Высокий доход
- ✓ Среднее профессиональное образование
- ✓ Служащие без ВО, частные предприниматели

ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ

За счет каких средств Вы планируете улучшить Ваши жилищные условия?, %
респондентов, планирующих улучшение жилищных условий за счет покупки,
строительства жилья или обмена



ПОРТРЕТ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ЗАЕМЩИКА

Изменение портрета потенциального заемщика

Пол	<ul style="list-style-type: none"> И мужчины и женщины
Возраст	<ul style="list-style-type: none"> От 18 до 34 лет От 35 до 44 лет !
Образование	<ul style="list-style-type: none"> Высшее Неоконченное высшее
Субъективная оценка благосостояния	<ul style="list-style-type: none"> Выше среднего ! Высокая
География	<ul style="list-style-type: none"> Чаще жители городов-миллионников и городов 500 тыс. +, СЗФО, ЦФО, ЮФО, ПФО, ДФО
Уровень социального оптимизма	<ul style="list-style-type: none"> Высокий ! Средний

Почему Вы не планируете брать ипотеку?, в % от всех опрошенных, намеренных улучшить жилищные условия за счет приобретения жилья, но не планирующих брать ипотеку



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

**Национальное Агентство Финансовых Исследований
(НАФИ)**

119270, г. Москва, Мясницкая ул., д. 35, стр. 2

тел./факс +7 (495) 982-50-27.

e-mail: info@nacfin.ru

Интернет-сайт: <http://www.nacfin.ru>