



Национальное агентство  
финансовых исследований

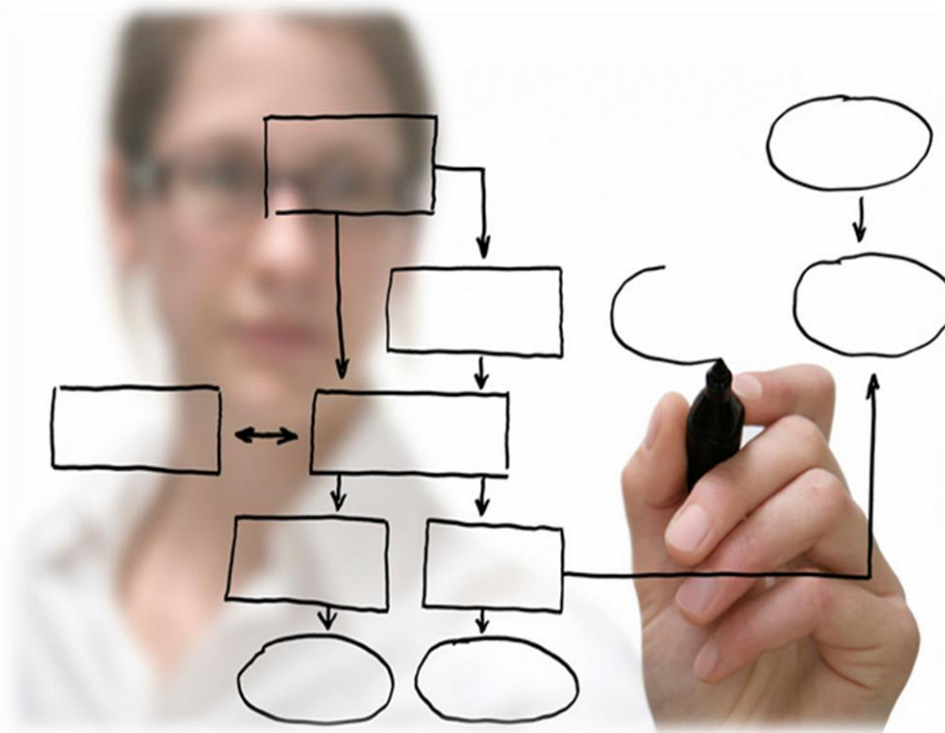


## КАК КРИЗИС ИЗМЕНИЛ ПОРТРЕТ ПОКУПАТЕЛЯ ЖИЛЬЯ

Презентация по результатам количественных  
исследований

[www.nacfin.ru](http://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

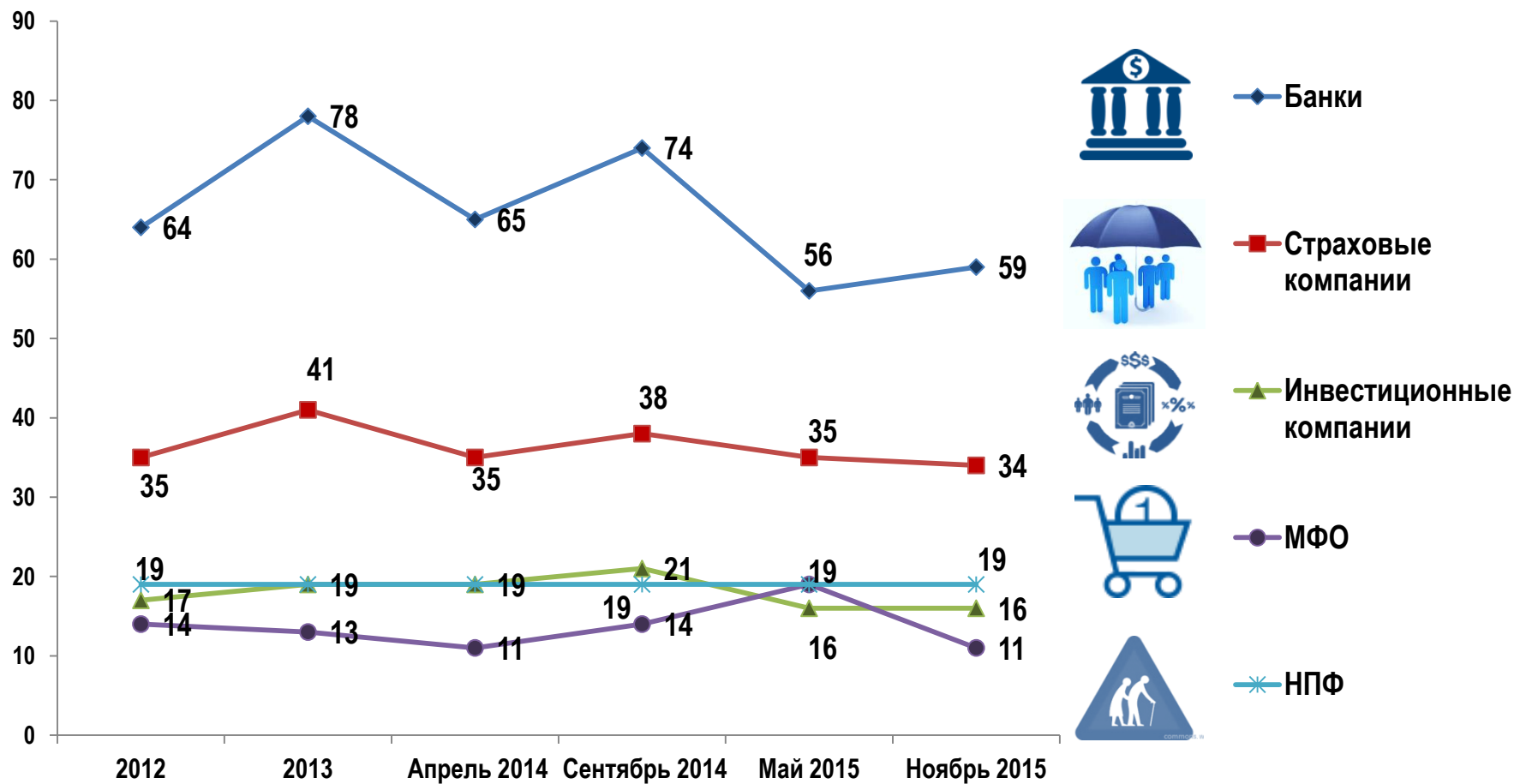
Число субъектов РФ, в которых реализуется выборка – не менее 52

Число населенных пунктов – не менее 150

Погрешность выборки – 3,4%

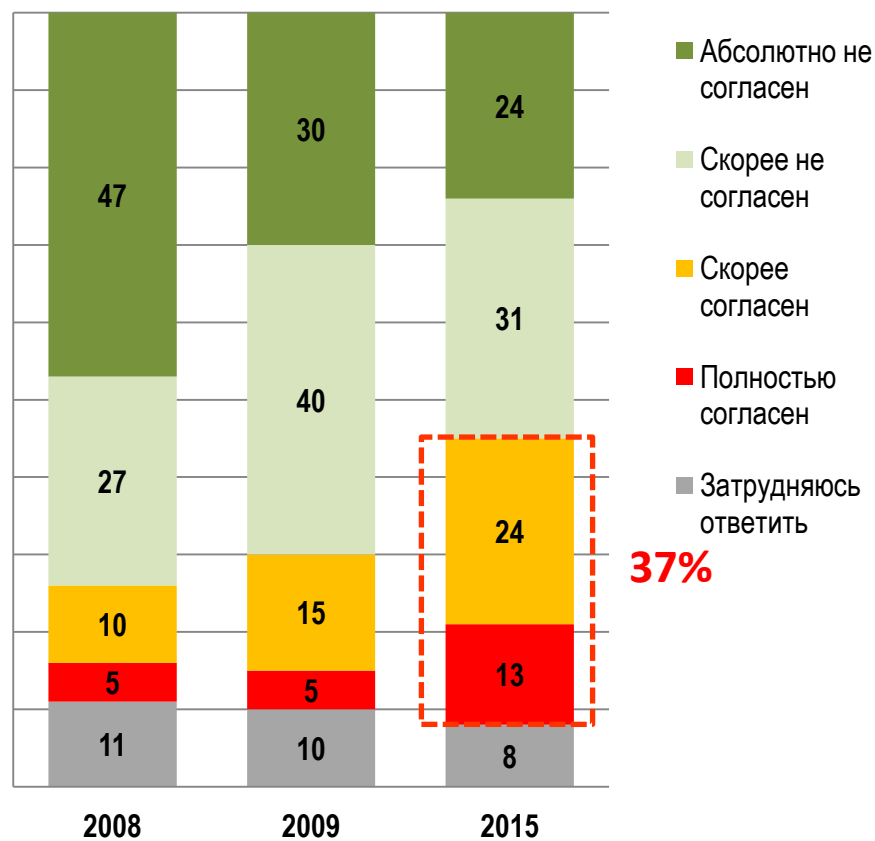
# ВОСПРИЯТИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ

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

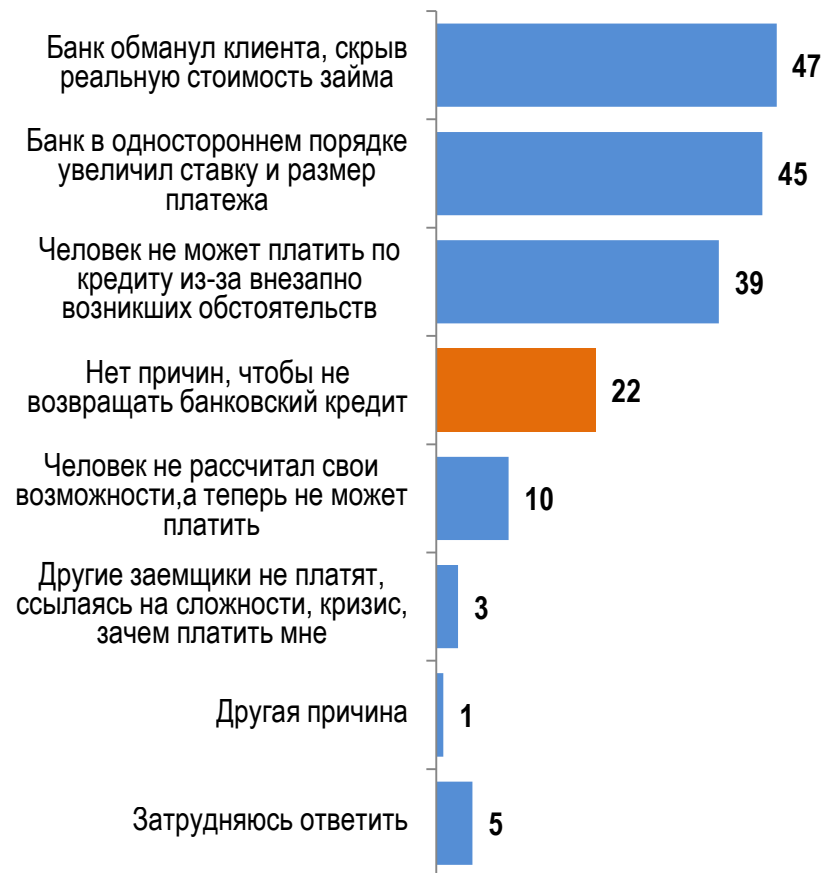


## Изменение финансовых стратегий в нестабильных условиях внешней среды

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?



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

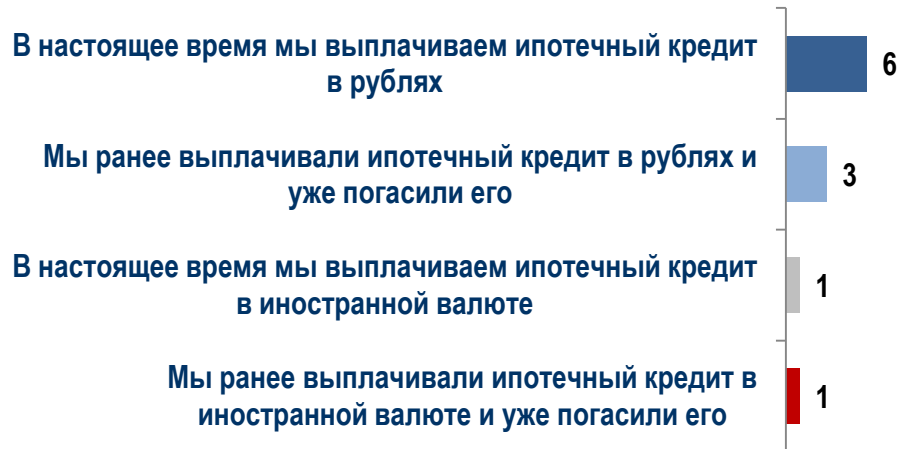
Предпринимаете ли Вы какие-либо действия, чтобы финансово обезопасить себя от несчастного случая или неблагоприятного стечения обстоятельств (напр., потери трудоспособности, пожара, кражи)? в % от всех опрошенных

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

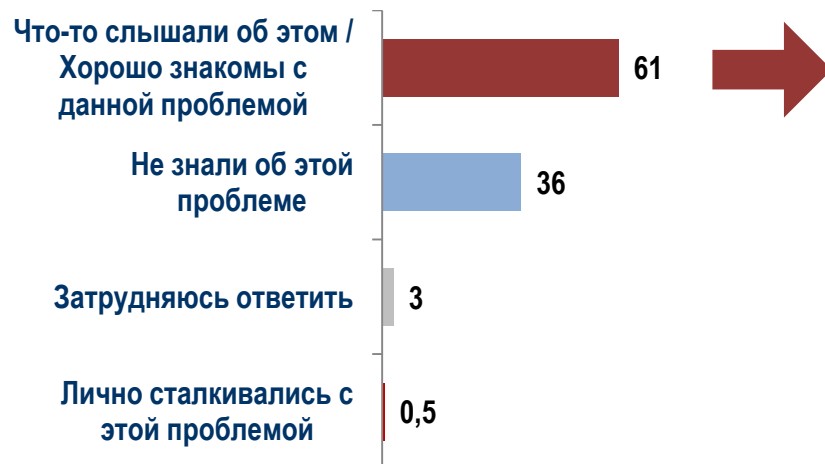


# ПРОБЛЕМА ВАЛЮТНЫХ ИПОТЕЧНЫХ ЗАЁМЩИКОВ

«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

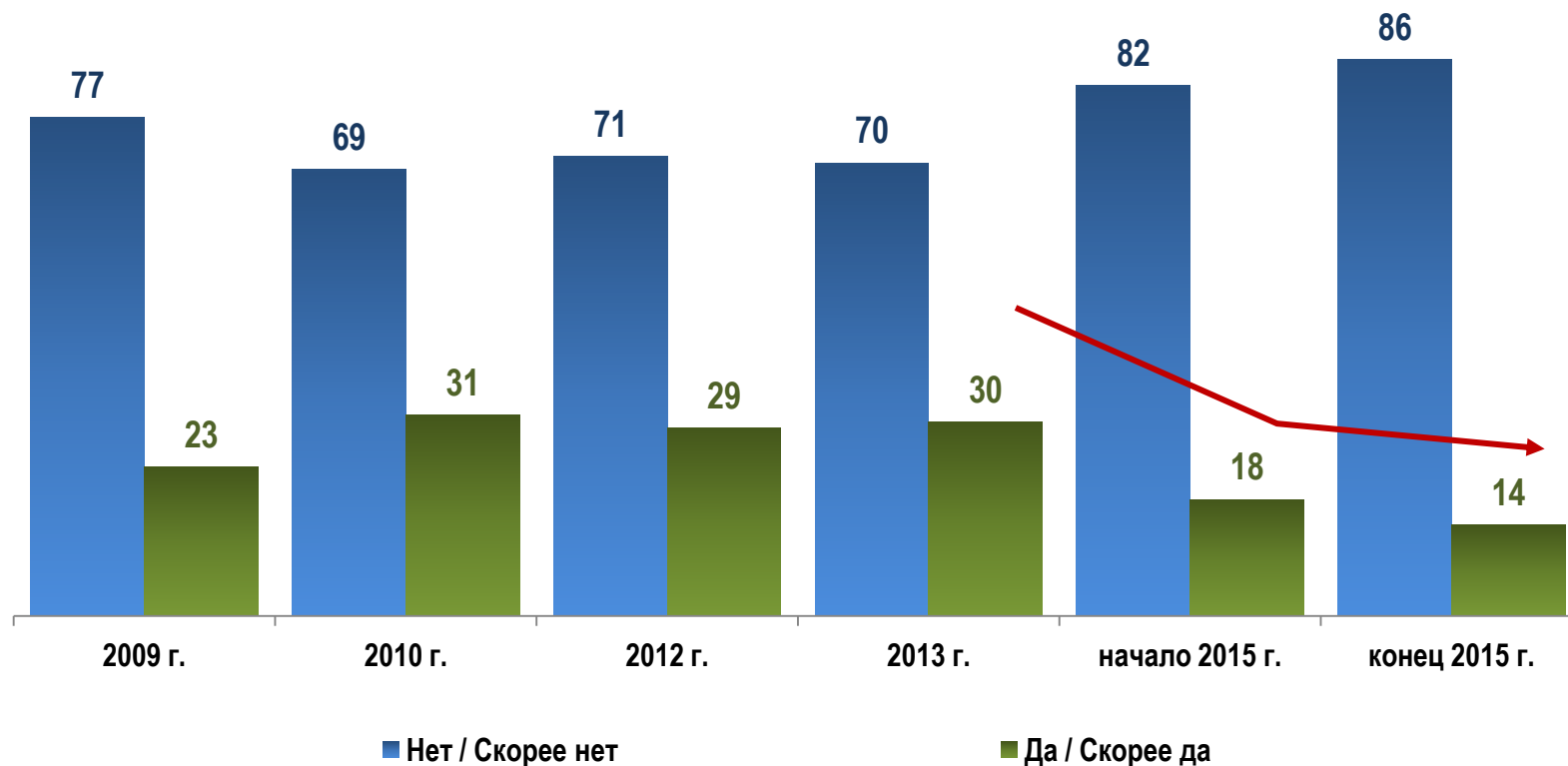
Как Вы думаете, кто несет ответственность за создавшуюся ситуацию?, % респондентов



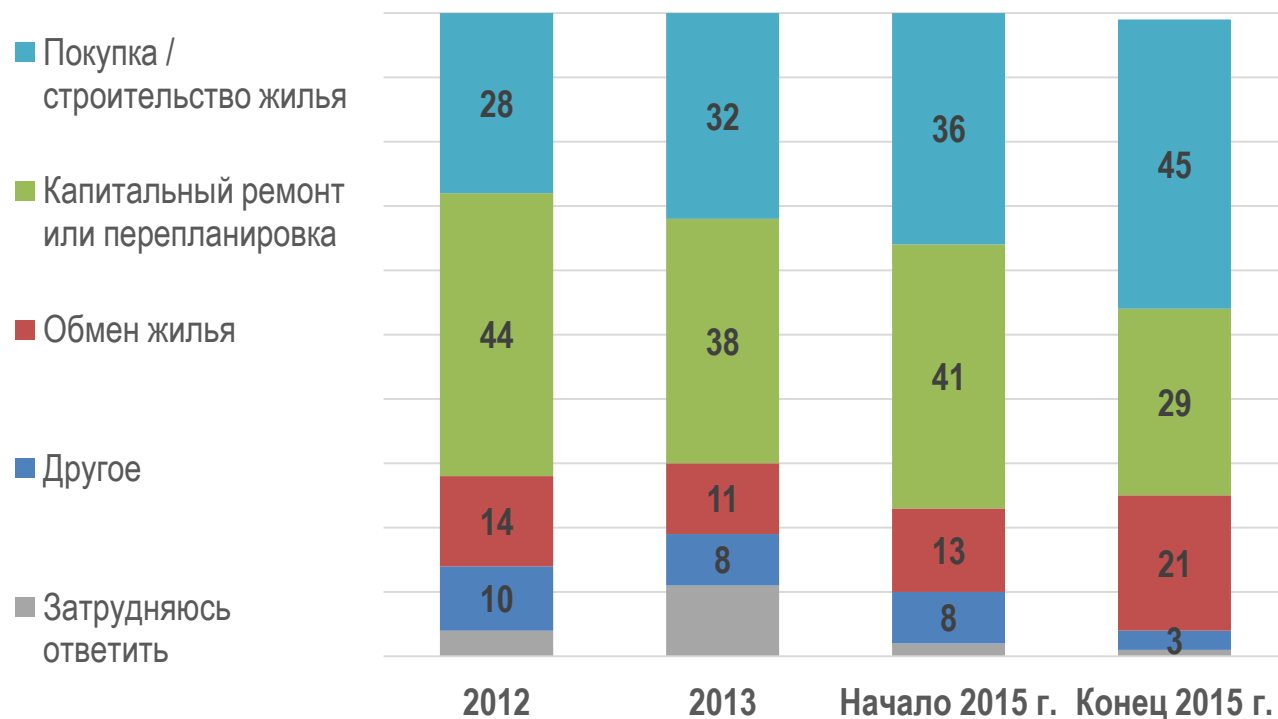
Как Вы думаете, кто в данной ситуации должен оказать поддержку заемщикам, оформившим кредит в валюте?, % респондентов



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

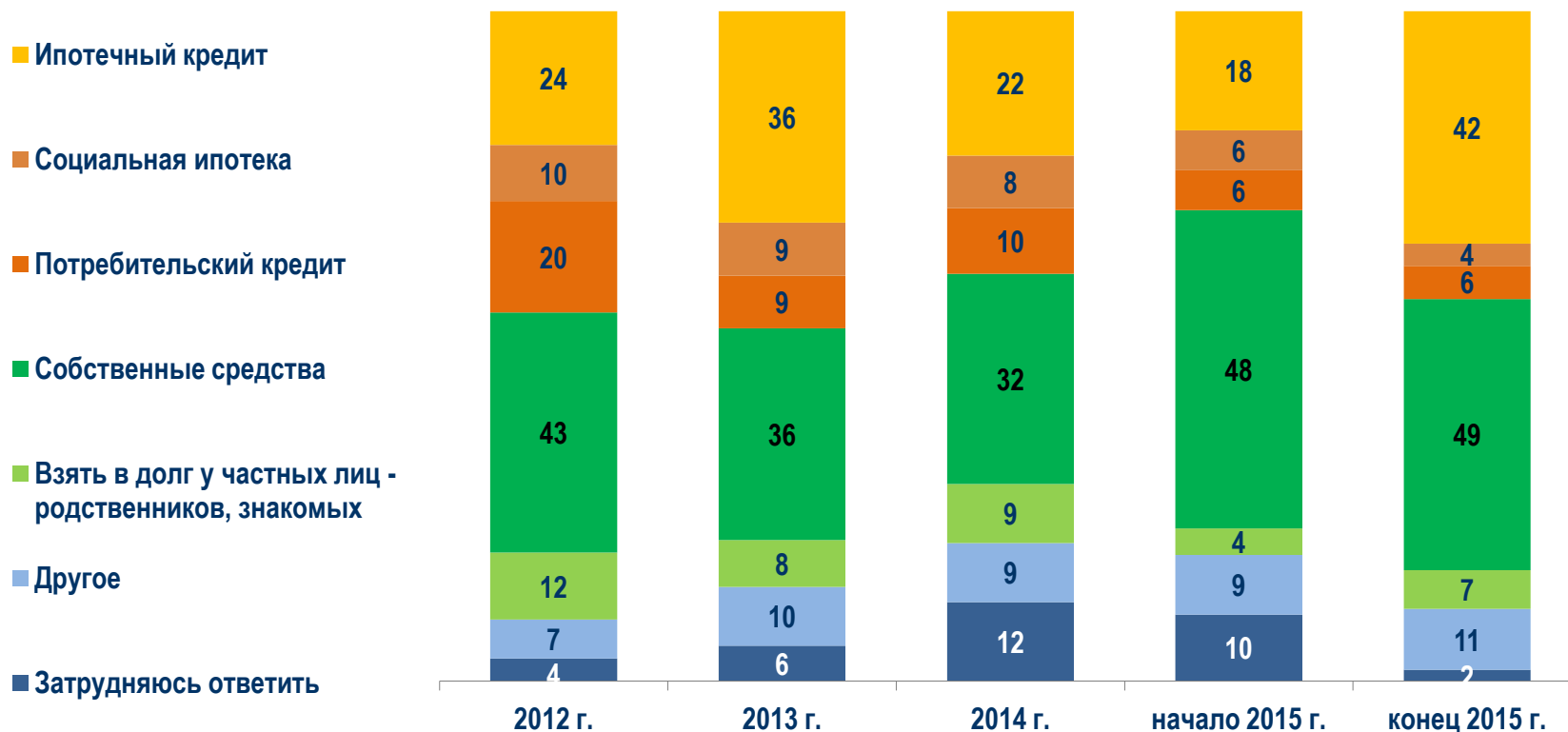


Как именно Вы планируете улучшить жилищные условия?, в % от тех, кто планирует улучшение жилищных условий



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

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

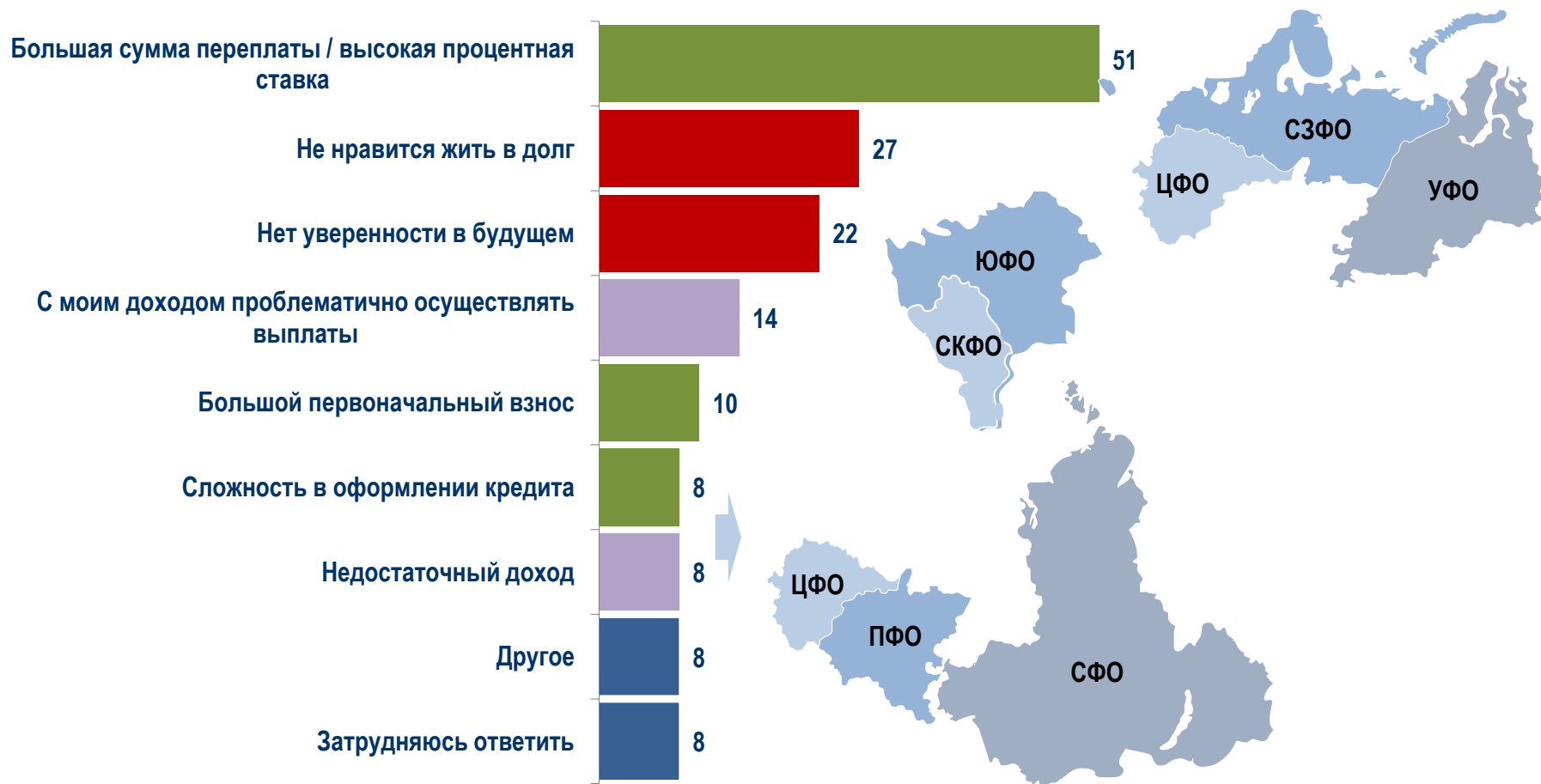


# ПОРТРЕТ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ЗАЕМЩИКА

## Изменение портрета потенциального заемщика

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

**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](mailto:info@nacfin.ru)

Интернет-сайт: <http://www.nacfin.ru>