

Жилье и ипотека

Социологический опрос
российских семей 2025 г.



61,4 млн
всего семей

26,4 млн
потребность в улучшении
жилищных условий

13,1 млн
платежеспособный
спрос

11,6 млн
ипотека

1/3

российских семей (18,8 млн) имеют детей

Каждая
5-я семья

задумывается о рождении детей в ближайшие 5 лет (13,6 млн)

30%

российских семей (18,1 млн) – молодые (один из супругов не старше 35 лет). У 39% из них есть дети (6,5 млн)

29,6
кв. метра

средняя обеспеченность жильем

Чем больше детей в семье, тем ниже обеспеченность жильем



- Если в семье с 1 ребенком на человека приходится 22 кв. метра, то у многодетных семей обеспеченность жильем снижается до 17 кв. метров
- У 19% многодетных семей жилищная обеспеченность ниже 10 кв.м/чел

52–63%

Семей с детьми не обеспечены достаточным количеством комнат. У семей без детей эта доля в 1,6 раз ниже (30–42)

61,4 млн
всего семей

26,4 млн
потребность в улучшении
жилищных условий

13,1 млн
платежеспособный
спрос

11,6 млн
ипотека

48,1
млн семей

удовлетворены состоянием своего жилья, из них 23,0 млн семей хотели бы сделать косметический ремонт дома

26,4
млн семей

имеют потребность в улучшении жилищных условий (43% всех семей, в 2017 г. – 45%)

57%

всей потребности в жилье приходится на семьи с детьми или планирующих их рождение (15,1 млн семей)

21%

семей, у которых есть необходимость в улучшении жилищных условий, не видят возможностей реализовать эти улучшения (12,7 млн)



С увеличением числа детей:

- Растет потребность в улучшении жилищных условий
- Растет доля семей, кто не может улучшить жилищные условия

Таким семьям нужна поддержка

61,4 млн
всего семей

26,4 млн
потребность в улучшении
жилищных условий

13,1 млн
платежеспособный
спрос

11,6 млн
ипотека

13,1
млн семей

планируют улучшить жилищные условия рыночным способом в пятилетней перспективе и имеют доходы не ниже средних (по самооценке)

57%

платежеспособного спроса на покупку/строительство жилья – семьи с детьми или планирующие их рождение (7,6 млн семей)

Характеристики
«идеальной»
желаемой
квартиры или дома



- 2-3 комнатная квартира площадью 55-75 кв. м
- 1-2 этажный дом площадью 100-120 кв. м из кирпича, пено/газобетона или дерева

До 67%

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

512
тыс. семей
в год

составит спрос на ИЖС. Предпочтительный способ строительства – «смешанный», где часть работ семьи хотят делать самостоятельно, а часть отдают бригадам/компаниям

31%

русских семей знают или что-то слышали про механизм эскроу на ИЖС, запущенный с 01.03.2025

В 6 раз

может вырасти спрос на долгосрочную аренду (с 1,0 млн до 6,0 млн семей) в случае создания необходимых условий: гарантий срока аренды, цены и высокого качества жилья

61,4 млн
всего семей

26,4 млн
потребность в улучшении
жилищных условий

13,1 млн
платежеспособный
спрос

11,6 млн
ипотека

У каждой
6-й семьи

есть непогашенная ипотека (~9 млн семей).
Всего какие-либо непогашенные кредиты есть у 42% семей (25,6 млн)

11,6
млн семей

рассматривают ипотеку как способ приобретения жилья
(89% от платежеспособного спроса)

65%

всего потенциального спроса на ипотеку формируют семьи с детьми
или планирующие рождение (6,9 млн семей)

39,5
лет

средний возраст потенциальных ипотечных заемщиков

44%

потенциальных ипотечных заемщиков – молодые семьи
(минимум один заемщик не старше 35 лет)

Комфортные параметры ипотеки



Ставка
9-10%



Первоначальный
взнос 20-25%



Ежемесячный платеж
40-50 тыс. руб.

Текущие жилищные условия



В России четверть семей – в браке и с детьми

Структура российских семей



По данным Росстата на начало 2025 г., население России составило

146,0 млн чел. – 61,4 млн семей (средний размер семьи – 2,38 чел.)*

Семья в текущем отчете – это совместно проживающие члены домохозяйства



46 лет средний возраст супругов

При этом 30% семей (18,1 млн) могут считаться молодыми – возраст одного из супругов не старше 35 лет (включительно)



30,1 млн всего детей до 18 лет в России

Несовершеннолетние дети есть в 31% семьях (18,8 млн), в том числе у 39% молодых семей (6,5 млн)



20,7 млн семей (34%)

Супружеские пары без детей



15,6 млн семей (26%)

Супружеские пары с детьми



21,8 млн семей (35%)

Одиночки



3,3 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 16% семей могут позволить себе взять ипотеку без дополнительной поддержки государства

Ниже среднего	Хватает на продукты и одежду	36
	Можем купить крупную бытовую технику и мебельный гарнитур	33
	Можем позволить себе многое, но в ближайшем будущем не смогли бы накопить на квартиру	11
Средние	Мы можем позволить себе практически все: машину, квартиру, дачу и многое другое	5
Высокие	Затрудняюсь ответить	2

Платежеспособный спрос

*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 – 13,6 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

Семьи, задумывающиеся о рождении детей в 5-летней перспективе

Планируют рождение

первенца

второго ребенка

третьего ребенка

четвертого и последующего ребенка



9,0 млн
(66%)



3,0 млн
(22%)



1,1 млн
(8%)



0,5 млн
(4%)



13,6 млн
(100%)

Всего

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)



Есть дети, больше не хотят

(10,8 млн человек репродуктивного возраста)



Откладывают рождение

(28,2 млн человек репродуктивного возраста)

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

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

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

Обеспеченность жильем россиян постепенно растет, но 6% семей до сих пор живут в стесненных условиях

В среднем на россиянина приходится **29,6 кв. м**

Справочно: учитывается только текущее жилье проживания без учета дополнительного жилья (например, жилья для сезонного проживания и иного жилья в собственности)

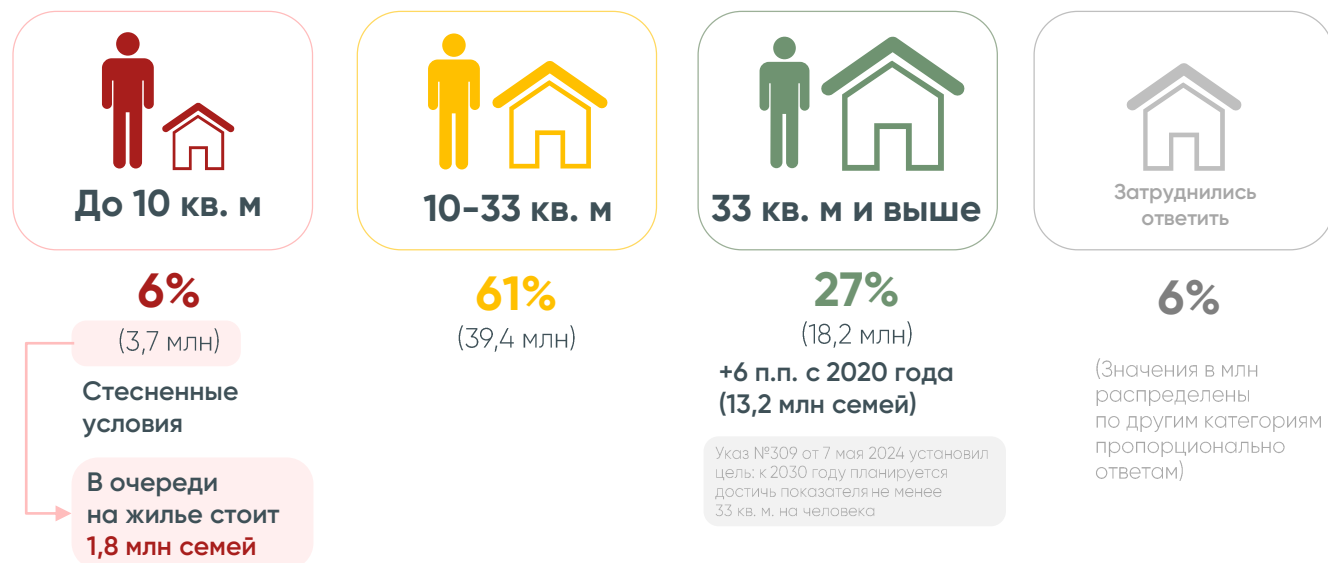


С 2020 года средняя фактическая обеспеченность жильем выросла на 5,2 кв. м (+21%)

Ключевые факторы:

высокие объемы ввода жилья и постепенное выбытие ветхого и аварийного фонда

Обеспеченность семей жильем, кв. м на человека, %



65 кв. м

Средняя площадь жилья



37–49%

Доля семей, у которых недостаточно комнат

Расчет проведен на основе методики ОЭСР: у семьи недостаточно комнат, если фактическое число комнат меньше расчетного, определенного исходя из расчета 1 комнаты: на семью (гостиная); на супругов; на 2 однопольных детей 12–17 лет; на 2 детей до 12 лет; на 1 прочего члена семьи
https://webfs.oecd.org/Elscsm/Affordable_Housing_Data_base/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 семью (гостиная) + на каждого взрослого/ребенка от 12 лет (кроме супругов, на которых считается 1 комната), во втором – на 2 взрослых/детей любого возраста

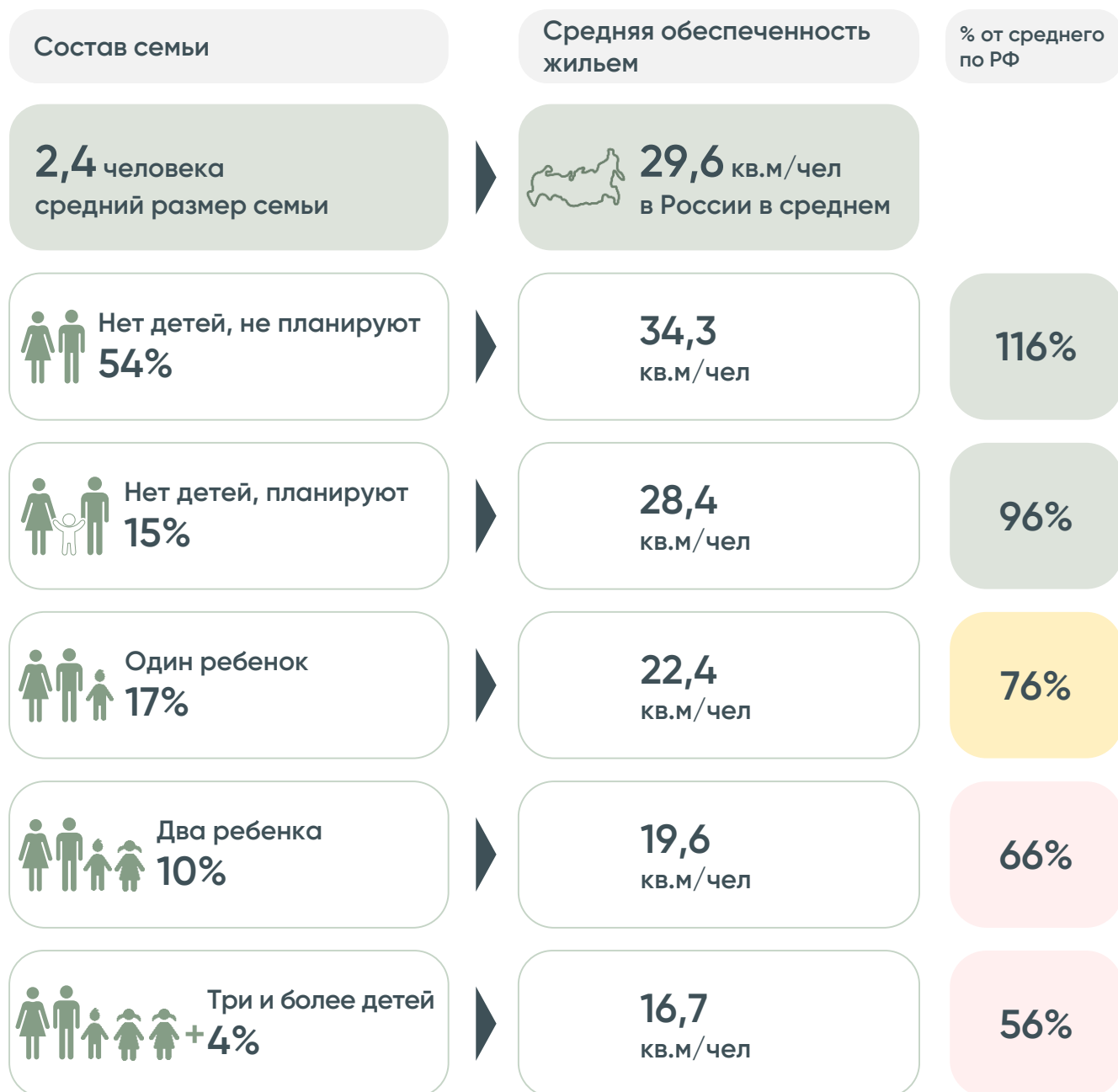
Число детей в семье	Доля семей, у которых недостаточно комнат, %
Нет и не планируют	27–40
Нет, но планируют	40–51
1 ребенок	53–63
2 ребенка	45–59
3 + детей	69–76

С ростом количества детей жилищные условия ухудшаются

Жилищная обеспеченность семей с детьми в 1,3–1,5 раз ниже средней обеспеченности жильем в России

Чем больше детей в семье, тем ниже обеспеченность жильем

- Если в семье с 1 ребенком на человека приходится 22 кв. метра, то у многодетных семей обеспеченность жильем снижается до 17 кв. метров
- У 19% многодетных семей жилищная обеспеченность ниже 10 кв.м/чел



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*	0,50	29	1,13	37-49
 Франция	0,54	51	2,17	7
 Германия	0,52	48	1,80	9
 Япония	0,45	41	1,90	2
 Швеция	0,49	42	2,05	16
 Нидерланды	0,46	54	2,32	3
 Великобритания	0,44	42	2,00	1
 Канада	0,42	65	2,60	1
 США	0,43	72	2,40	4

*Данные Росстат, по состоянию на 01.01.2025
Источники: OECD, сайты стат. ведомств стран.

Рынок арендного жилья постепенно растет

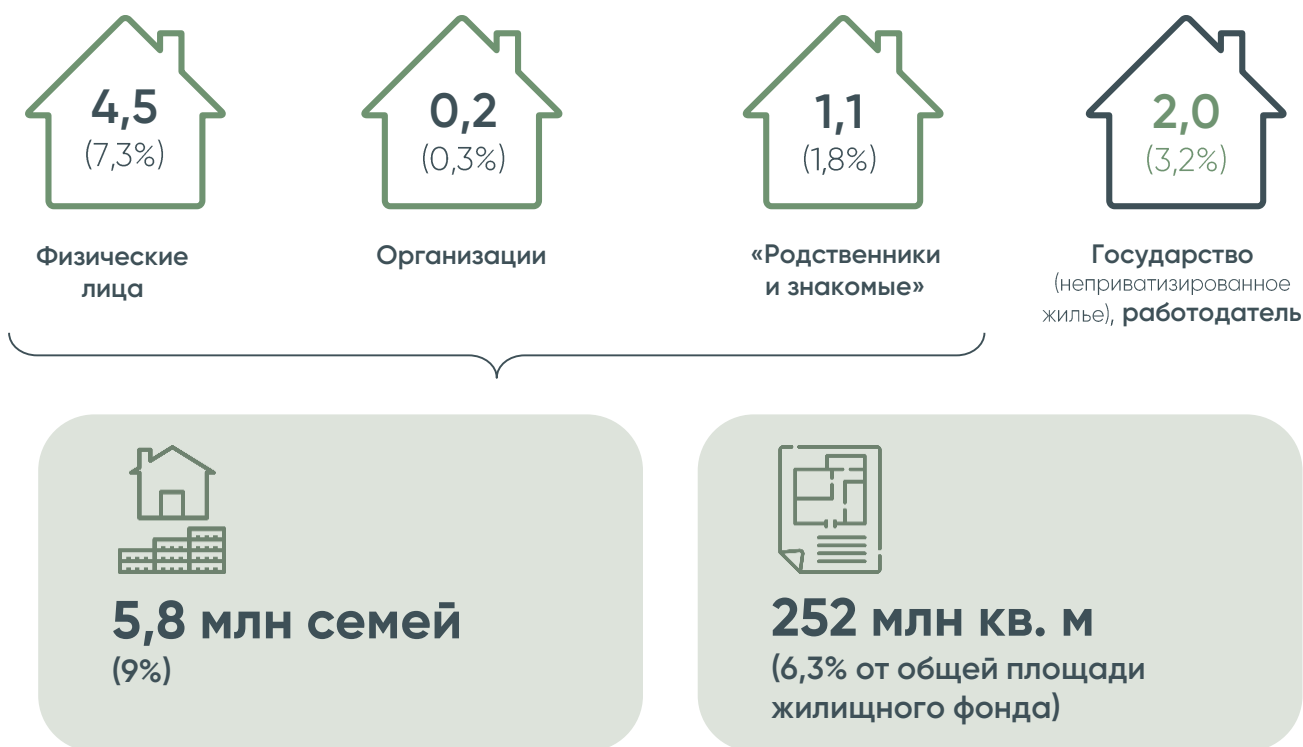
87% российских семей (53,5 млн) живет в собственном жилье. Это – результат бесплатной приватизации жилья, которая длится почти 35 лет (с 1991 года):

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

13% (7,8 млн) живут в арендном жилье, из них **9%** – снимают его на рыночных условиях

За 5 лет объем рынка аренды вырос на 13% (с 5,1 до 5,8 млн семей), в основном за счет аренды у физических лиц – это **+27% по площади** (с 198 до 252 млн кв. метров)

Структура рынка арендного жилья, %¹



Количество семей, арендующих жилье, млн семей



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

Треть текущих арендаторов, собирающихся продолжать арендовать жилье, живут по договору, заключенному более чем на год

Долгосрочный договор заключен у **34%** семей, арендующих жилье, в том числе среди арендующих у юридических лиц доля таких договоров – **88%**

Краткосрочные договоры заключены у **24%** текущих арендаторов

Без договора живут **42%** семей, арендующих жилье у физических лиц

- **32%** среди арендующих за оплату
- **87%** среди тех, кто указал, что живет у родственников или знакомых без оплаты

Заключение официального договора, % по группам (среди текущих арендаторов, которые хотят продолжить арендовать)



Арендодатель	Заключен договор более года	Договор менее года	Устный договор/другой вариант	Всего
 Физические лица	39%	29%	32%	100%
 Организации	88%	12%	0%	100%
 «Родственники и знакомые»	8%	5%	87%	100%

Потребность семей в улучшении жилищных условий



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

В целом удовлетворены состоянием своего жилья **48,1 млн семей**, в т.ч. **23,0 млн семей** хотели бы сделать косметический ремонт дома

С 2020 года количество семей, полностью удовлетворенных состоянием жилья, выросло на **4,8 млн семей (с 20,8 до 25,1 млн семей)**

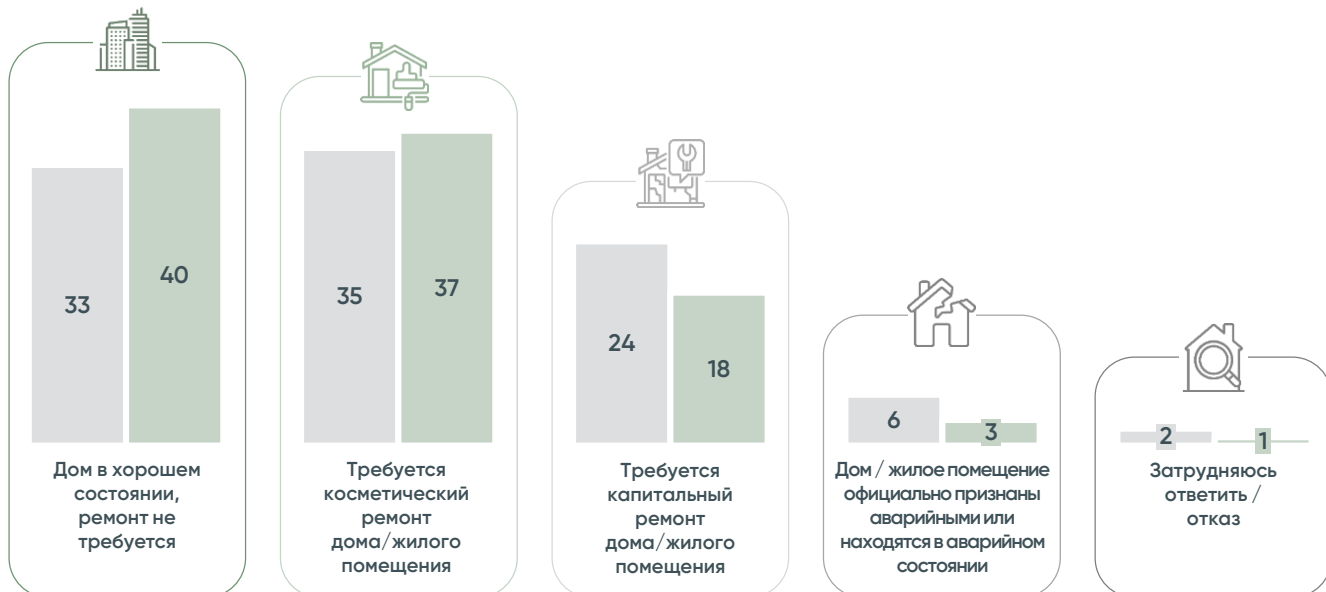
В ветхом и аварийном жилье, признанном официально или являющимся таковым по оценкам респондентов, проживают **1,7 млн семей (-1,9 млн семей к 2020 году)**

Состояние жилья по оценкам респондентов*

	Млн семей	Динамика с 2020 г., млн семей
 Удовлетворены состоянием жилья	25,1	+4,8
 Требуется косметический ремонт дома / жилого помещения	23,0	+1,8
 Требуется капитальный ремонт дома / жилого помещения	11,6	-4,0
 Дом / жилое помещение официально признаны аварийными или находятся в аварийном состоянии	1,7	-1,9

Состояние жилья по оценкам респондентов, % за 2020 и 2025 гг.

■ 2020 ■ 2025

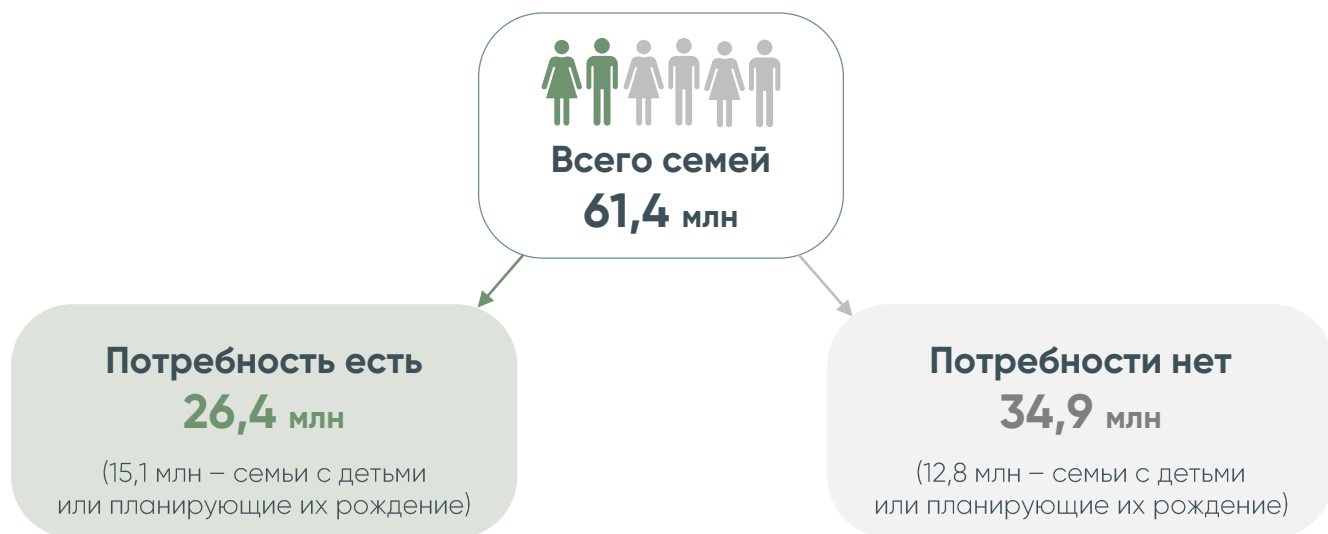


43% российских семей хотят улучшить жилищные условия

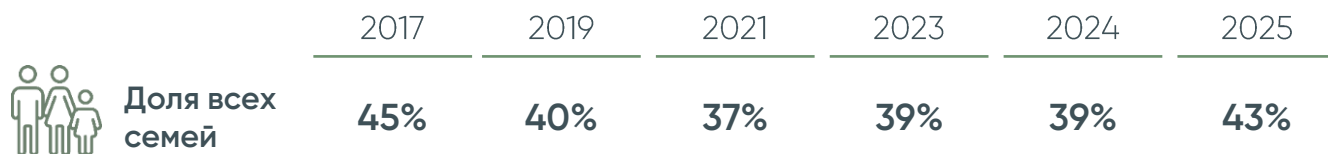
Среди семей с детьми или планирующих первенца эта потребность **выше в 1,6 раза**, чем среди семей без детей

Наибольшая потребность в улучшении жилищных условий у россиян **25-44 лет (55% семей)**

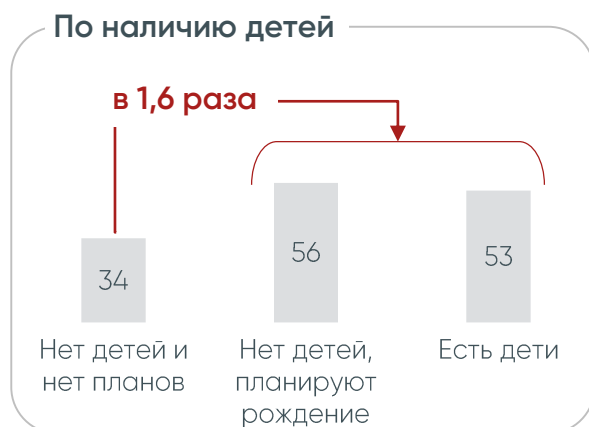
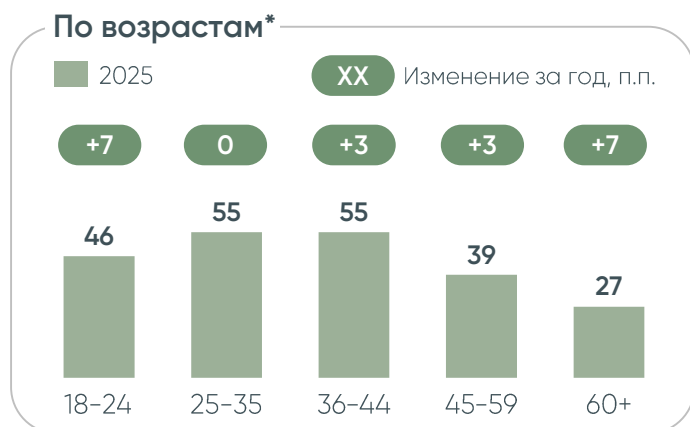
Выросла потребность в улучшении жилищных условий у молодежи до 25 лет (+7 п.п. за год) и старшего поколения (60 лет и старше)



Динамика потребности в улучшении жилищных условий, % семей



Наличие потребности, %



*Минимальный возраст супруга/супруги (при наличии)

В ближайшие 5 лет планируют улучшить жилищные условия 17,5 млн семей

3,5 млн семей в год в среднем

4,9 млн семей текущее жилье устраивает, но есть планы по переезду, покупке дополнительного жилья или ремонту существующего жилья



Всего семей

61,4 млн

(27,9 млн – семьи с детьми*)

17,5 млн

(10,7 млн – семьи с детьми*)

Планируют в ближайшие 5 лет улучшить свои жилищные условия

12,7 млн

(5,9 млн – семьи с детьми*)

Хотят улучшить, но нет возможности

6,7 млн

(3,9 млн – семьи с детьми*)

Собираются улучшить через 5 лет и более

24,2 млн

(7,3 млн – семьи с детьми*)

Не собираются улучшать

Основной способ решения «квартирного вопроса» в ближайшие 5 лет



9,4 млн семей

Покупка квартиры в многоквартирном доме



6,2 млн семей

Покупка/строительство индивидуального дома



0,8 млн семей

Аренда



1,1 млн семей

Наследство, служебное социальное жилье и др.

Рыночные способы

Нерыночные способы

12,6 млн

Есть потребность, хотят

увеличить площадь жилья

повысить комфортность

разъехаться с родителями

4,9 млн

Удовлетворены текущим жильем и хотят:

переехать

приобрести дополнительное жилье для себя или родственников

отремонтировать существующее жилье

*Семьи с несовершеннолетними детьми или планирующие их рождение

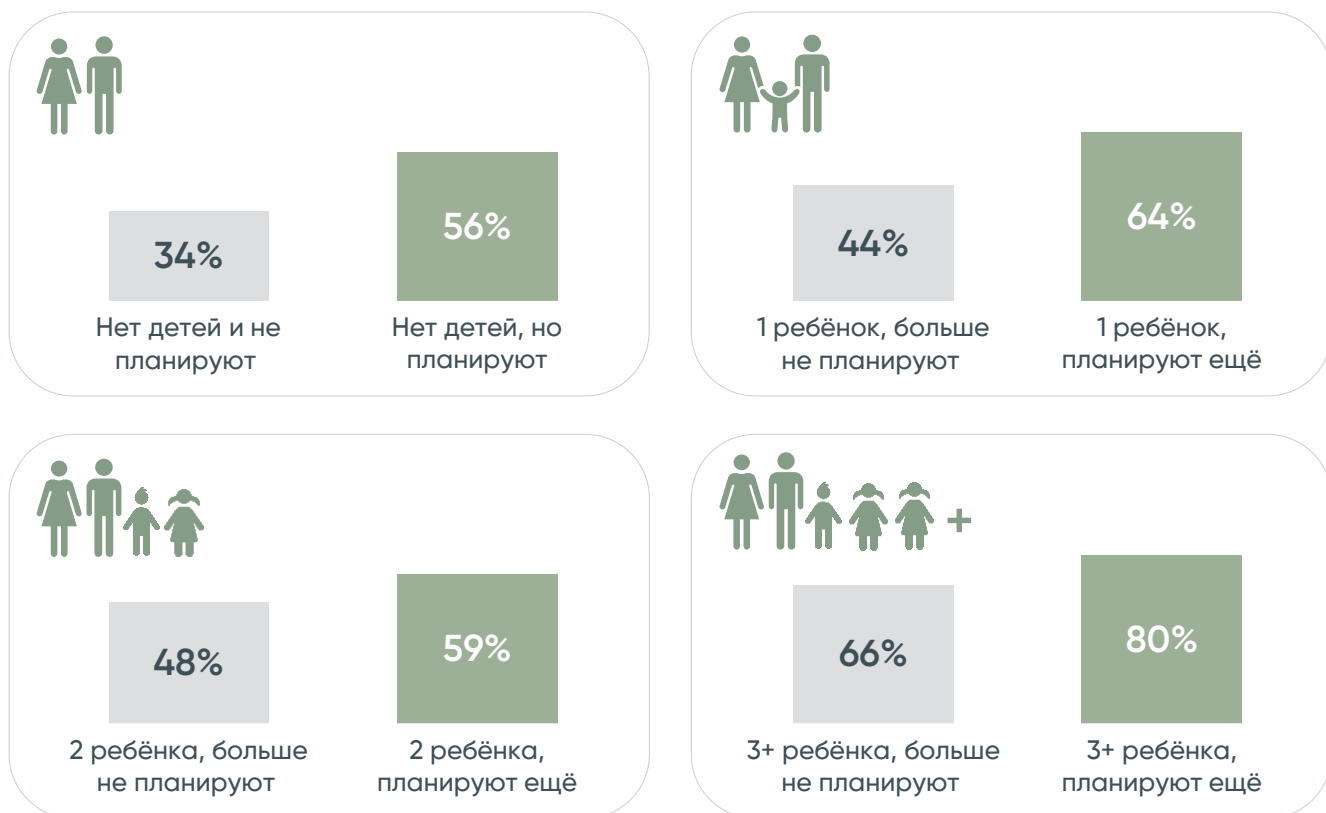
С ростом числа детей или планов на их рождение растёт потребность в улучшении жилья

Среди семей, где детей много, – наиболее высокая доля тех, кто хочет улучшить жилищные условия (80%)

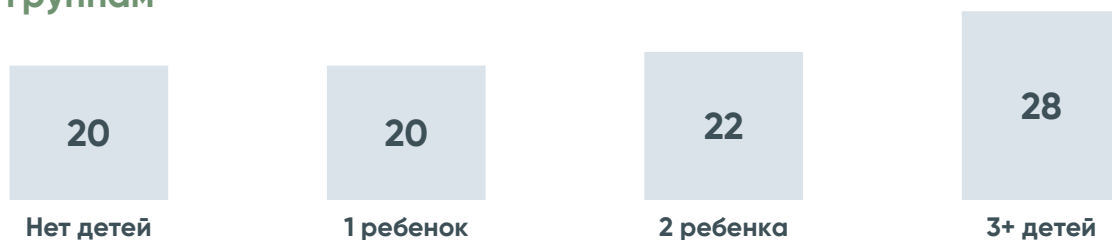
Среди семей, планирующих рождение детей, потребность в улучшении жилья выше, чем среди остальных

С ростом числа детей растёт доля тех, кто самостоятельно не может улучшить жилищные условия – таким семьям нужна поддержка

Доля семей, у которых есть потребность в улучшении жилищных условий, % в разных категориях семей



Доля семей, не видящих возможности улучшить свои жилищные условия, % по группам



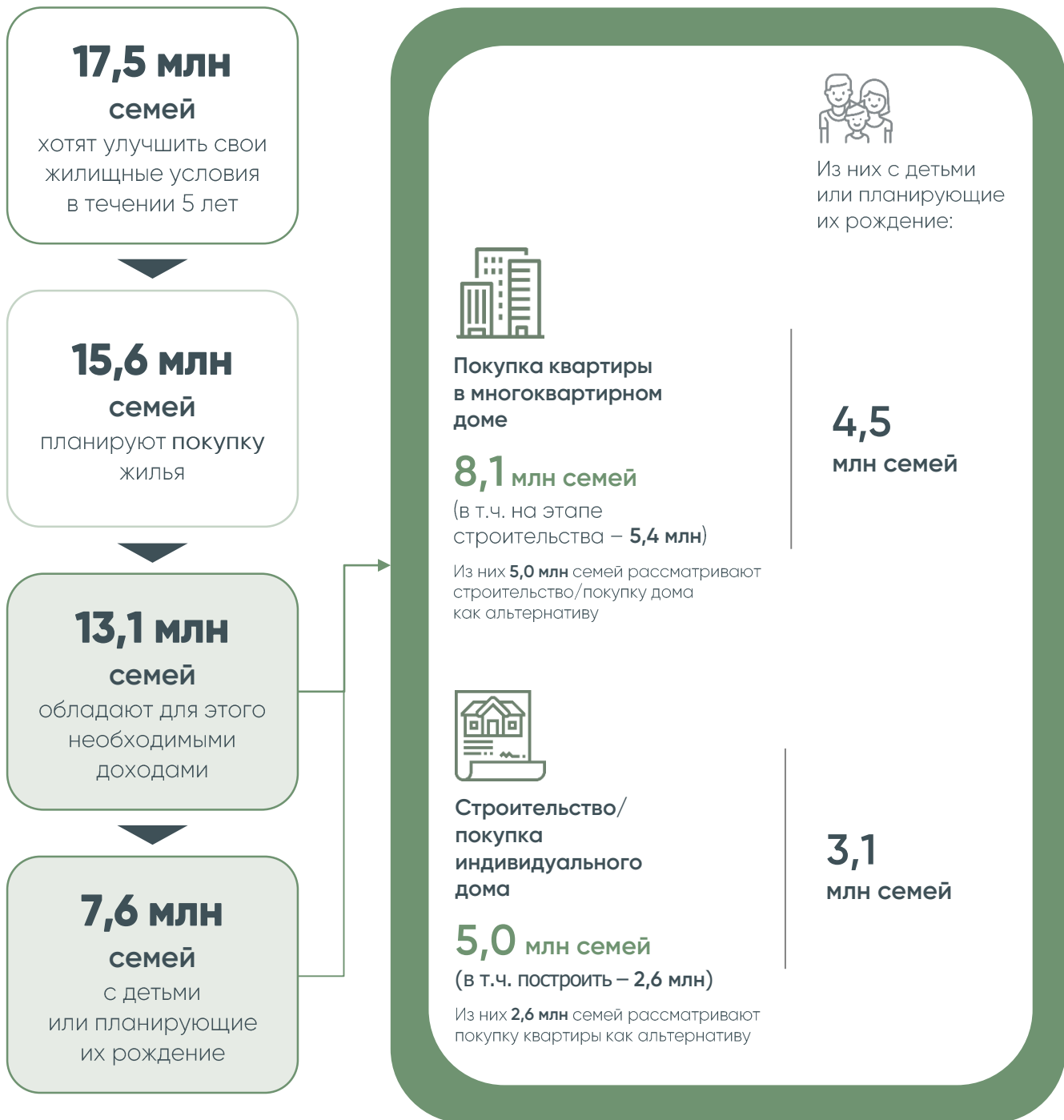
Спрос семей на покупку/ строительство жилья



58% семей, планирующих покупку жилья, – с детьми или планирующие их рождение (7,6 млн)

13,1 млн семей из 15,6 млн семей, желающих приобрести жилье в ближайшие 5 лет, имеют достаточный доход для этого – **совокупный спрос на 5 лет**

– 57% из них – с детьми или планирующие их рождение



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 – **доступность общественного транспорта**
- Для желающих купить дом: **хорошая экологическая обстановка**
- Для арендующих – **доступность общественного транспорта и наличие поблизости территории для прогулок**

Более 90% россиян, планирующих в пятилетней перспективе купить квартиру или дом, готовы тратить на дорогу до работы и иных ключевых объектов не более часа

Топ характеристик, важных при выборе места для проживания, множественный ответ, место в рейтинге по группам

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

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	
	 Квартиры	 Дом
Время на дорогу в одну сторону		
До 0,5 часа	61	61
До 1 часа	31	30
До 1,5 часов	2	3
До 2 часов	1	1
Время не важно	2	1
Затрудняюсь ответить	2	4

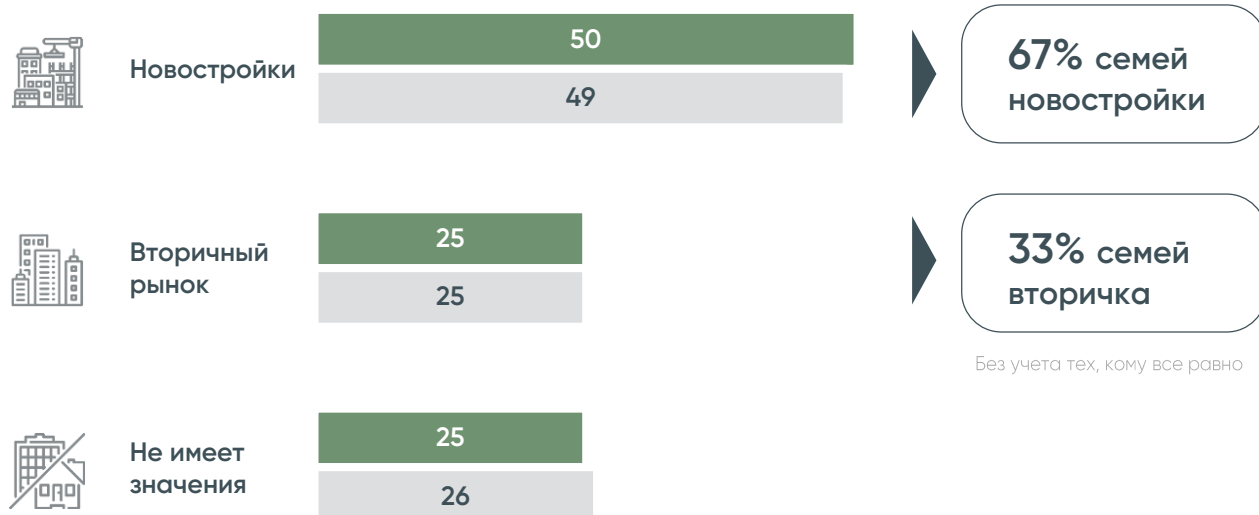
В 2 раза чаще семьи предпочитают покупку квартиры в новостройке, чем на вторичном рынке

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 5 лет в 2 раза выросла доля семей, которые в пятилетней перспективе, готовы приобретать квартиры на самых начальных стадиях строительства **(с 12% до 24%)**

Структура спроса на МКД, % от спроса на квартиры

■ 2025 ■ 2020 г.



Структура спроса на МКД по стадиям строительства, %

■ 2020 г. ■ 2025 г.



Россияне хотят жить в просторных квартирах, но их строится мало

Самый популярный формат квартиры в России – двух- или трехкомнатное жилье 85% респондентов указали именно этот тип квартир как наиболее предпочтительный для приобретения

- Площадь желаемой двухкомнатной квартиры – 48–60 кв. метров
- Площадь желаемой трехкомнатной квартиры – 65–90 кв. метров

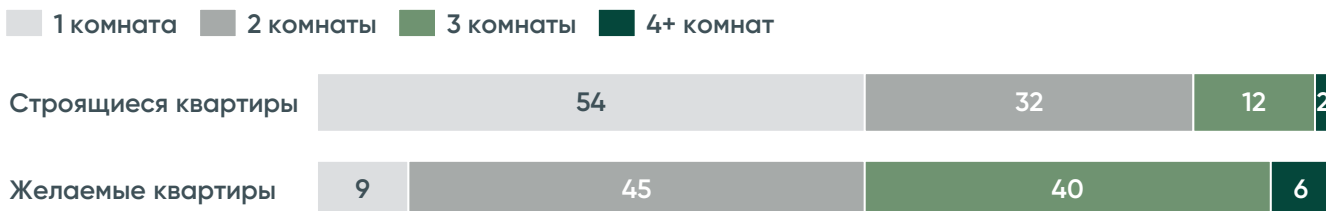
6% семей рассматривают как наиболее предпочтительный вариант квартиры с четырьмя и более комнатами

- Доля таких семей снизилась в 1,5 раза за год (с 9%)

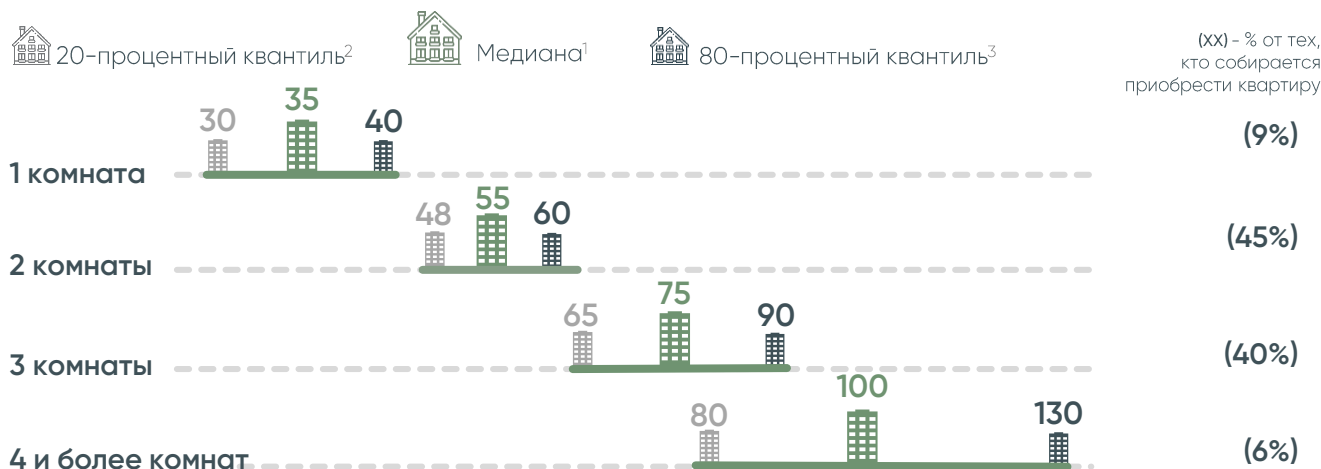
9% опрошенных заявили о желании приобрести однокомнатную квартиру площадью 30–40 кв. м

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



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



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

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

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

Самый востребованный формат индивидуального дома – 100–120 кв. метров из кирпича, пено/газобетона или дерева

72% семей, желающих купить/построить дом в течение 5 лет и обладающих достаточными для этого доходами, хотят дом с 4 и более комнатами

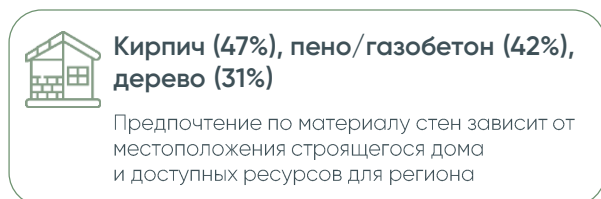
Население предпочитает компактные дома: средняя площадь дома, который хотят россияне, – **100–120 кв. метров**

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

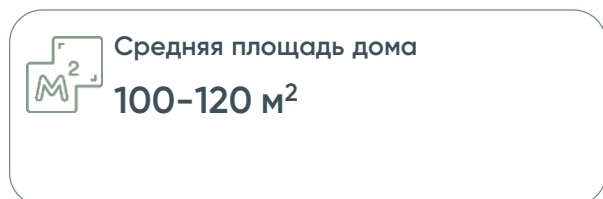
Желаемая этажность



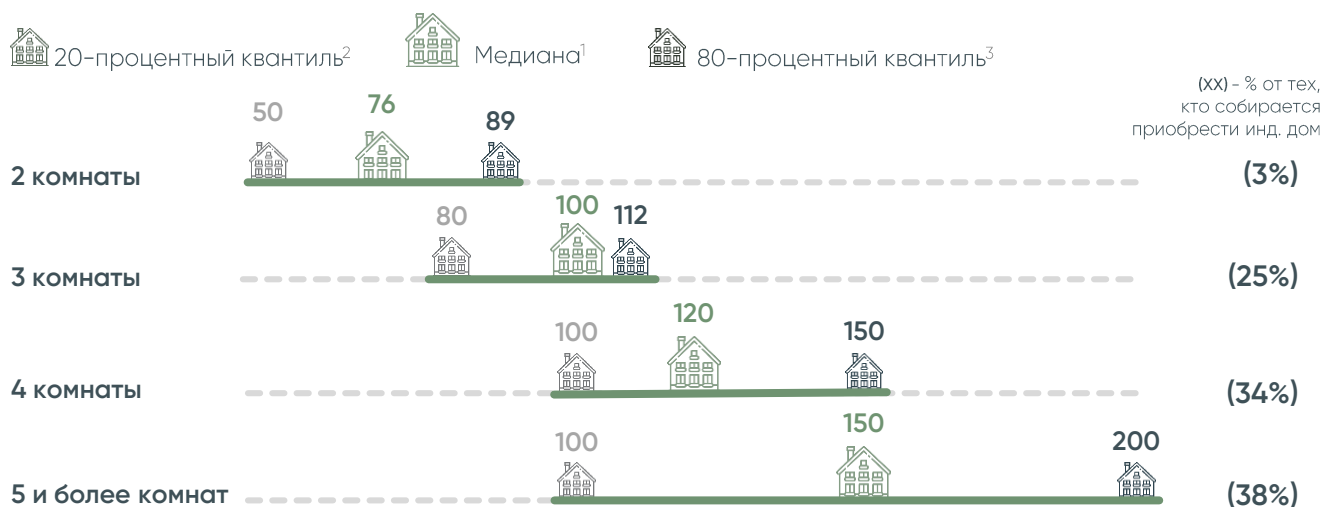
Желаемый материал стен индивидуального дома



Площадь



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



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.

Россияне предпочитают новые дома и готовы самостоятельно участвовать в их строительстве

84% семей, планирующих в 5-летней перспективе купить/построить в дом, хотели бы жить в новом доме

— В т.ч. **51%** семей хотели бы построить дом – это **2,6 млн семей**, готовых сформировать спрос на строительство в 5-летней перспективе

Ежегодный спрос – **512 тыс. в год**, что в 1,2 раза выше среднегодового объема ввода индивидуальных домов в 2023–2025 гг. (около 440 тысяч домов в год)

25% семей среди желающих построить дом, хотят сразу возвести дом «под ключ», остальные **75%** семей планируют частично или полностью выполнять работы **самостоятельно**

Планирующие купить или построить дом, %



Механизм эскроу в ИЖС обеспечивает защиту от основных рисков строительства

Основные риски строительства индивидуального дома, по мнению россиян:

- Превышение первоначальной стоимости строительства
- Несоблюдение технологий/проблемы при эксплуатации
- Нарушение обязательств/гарантий/сроков

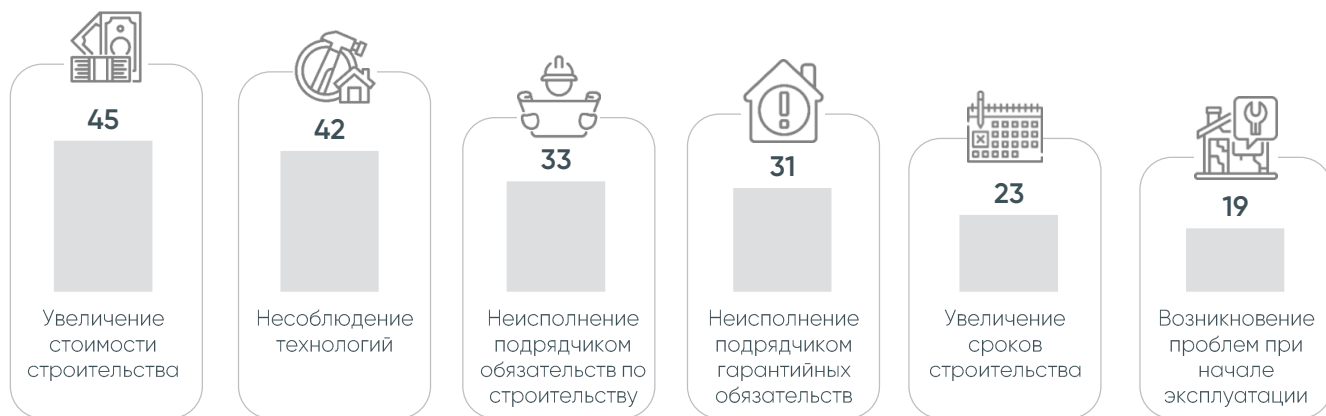
Механизм защиты **уже действует не только в МКД, но и в ИЖС**: счета эскроу обеспечивают безопасность средств граждан, прозрачность процессов строительства и приобретения жилья

Уровень знания о механизме эскроу на ИЖС пока ниже, чем на МКД – **31% россиян** знают или что-то слышали о нем (по сравнению с **55%** на МКД), причем хорошо знают только **12%** россиян (на МКД – 20%)

Справочно: По данным «строим.дом.рф» в 2025 году с момента действия эскроу на ИЖС (с 1 марта 2025 г.) в рамках новой модели финансирования строительства заключено более 23 тыс. договоров подряда (на 2,4 млн м² жилья), из которых практически 40% (9 тыс.) уже готовы

Количество подрядчиков, имеющих реальный опыт строительства с эскроу, с марта 2025 года по февраль 2026 года выросло более чем в 6 раз (с 0,6 до 3,7 тыс.)

Основные опасения при строительстве дома, % россиян, несколько вариантов ответов



Знание механизма счетов эскроу, % россиян

■ Знают ■ Что-то слышали



Спрос семей на аренду



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

Текущий запрос на аренду



7,3 млн семей могут в 5-летней перспективе арендовать жилье на рыночных условиях (12% всех семей) (+1,9 млн семей с 2020 г.):

5,8 млн уже живут в арендном жилье, которое им нравится (+0,9 млн семей с 2020 г.)

1,5 млн хотят улучшить жилищные условия и готовы рассматривать аренду (+1 млн семей с 2020 г.)

- Их них 1,3 млн семей планируют подписать официальный договор аренды (86%, +7 п.п. за год)

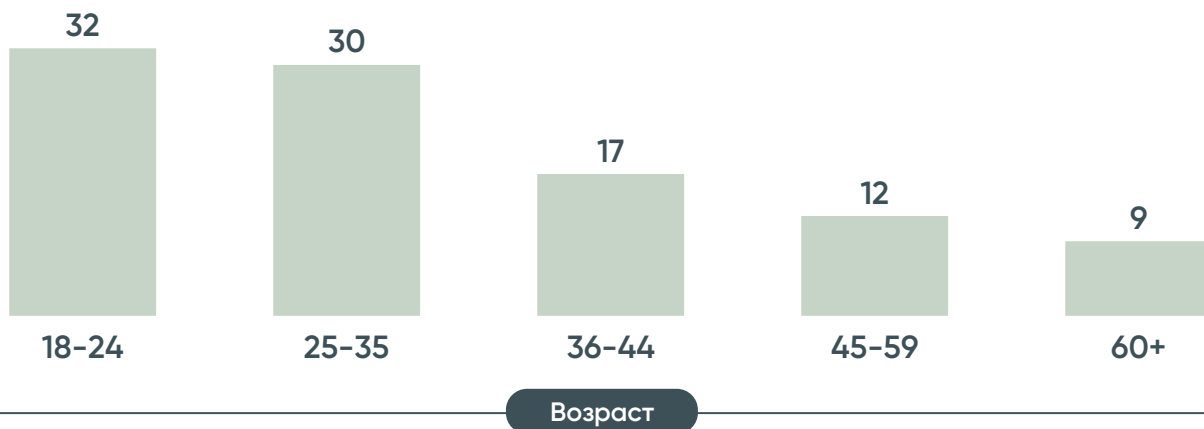
Планы по заключению официального договора аренды

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



62% семей, готовых на рыночную аренду, – в возрасте до 35 лет

Структура спроса на аренду по возрасту, %



Наиболее востребована для аренды 1-2-х комнатная квартира около 50 кв. м

87% семей, желающих арендовать жилье, рассматривают квартиры

- Половина из них хотят арендовать 2-хкомнатную квартиру около 50 метров
- А треть из них выбрали бы однокомнатную квартиру 25-40 квадратных метра

Каждая восьмая семья рассматривает для аренды дом

Желаемое жилье

Тип жилья



Квартира
87%

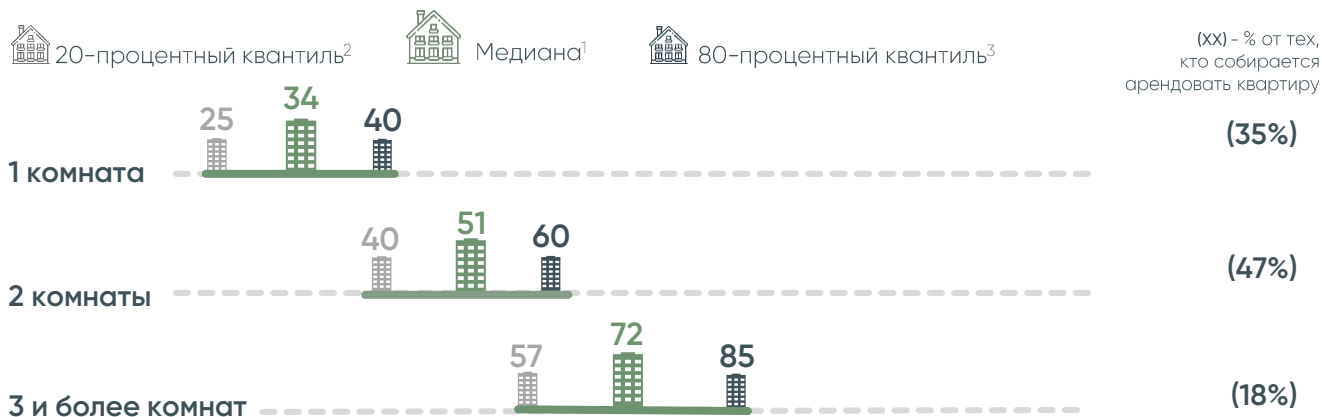


Дом
12%



Комната
1%

Предпочтительная площадь арендуемой квартиры в зависимости от количества комнат, кв. м



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

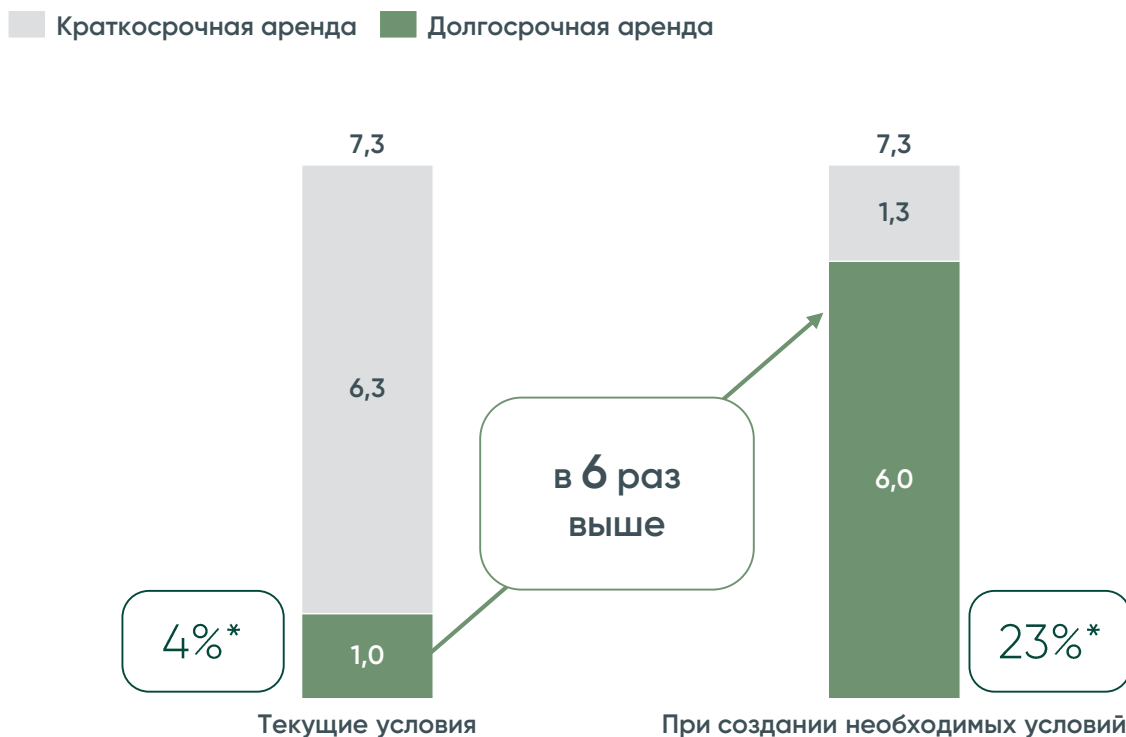
² 20-процентный квантиль – показатель, отражающий, что 20% респондентов выбрали более низкое значение.

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

Готовность на долгосрочную аренду может вырасти в 6 раз при создании необходимых условий

1,0 из 7,3 млн семей готовы на аренду более 5 лет при текущих условиях. Спрос на нее может вырасти в 6 раз (до 6,0 млн семей) при создании необходимых условий

Текущая и потенциальная готовность на долгосрочную аренду, млн семей



*От семей, желающих улучшить жилищные условия

Необходимые условия

Гарантия
цены

Официальный
договор

Высокое качество
жилья

Скидка
по арендной плате



Из **26,4 млн семей**, желающих улучшить жилищные условия, каждая четвертая семья потенциально готова рассмотреть долгосрочную аренду

Спрос семей на ипотеку

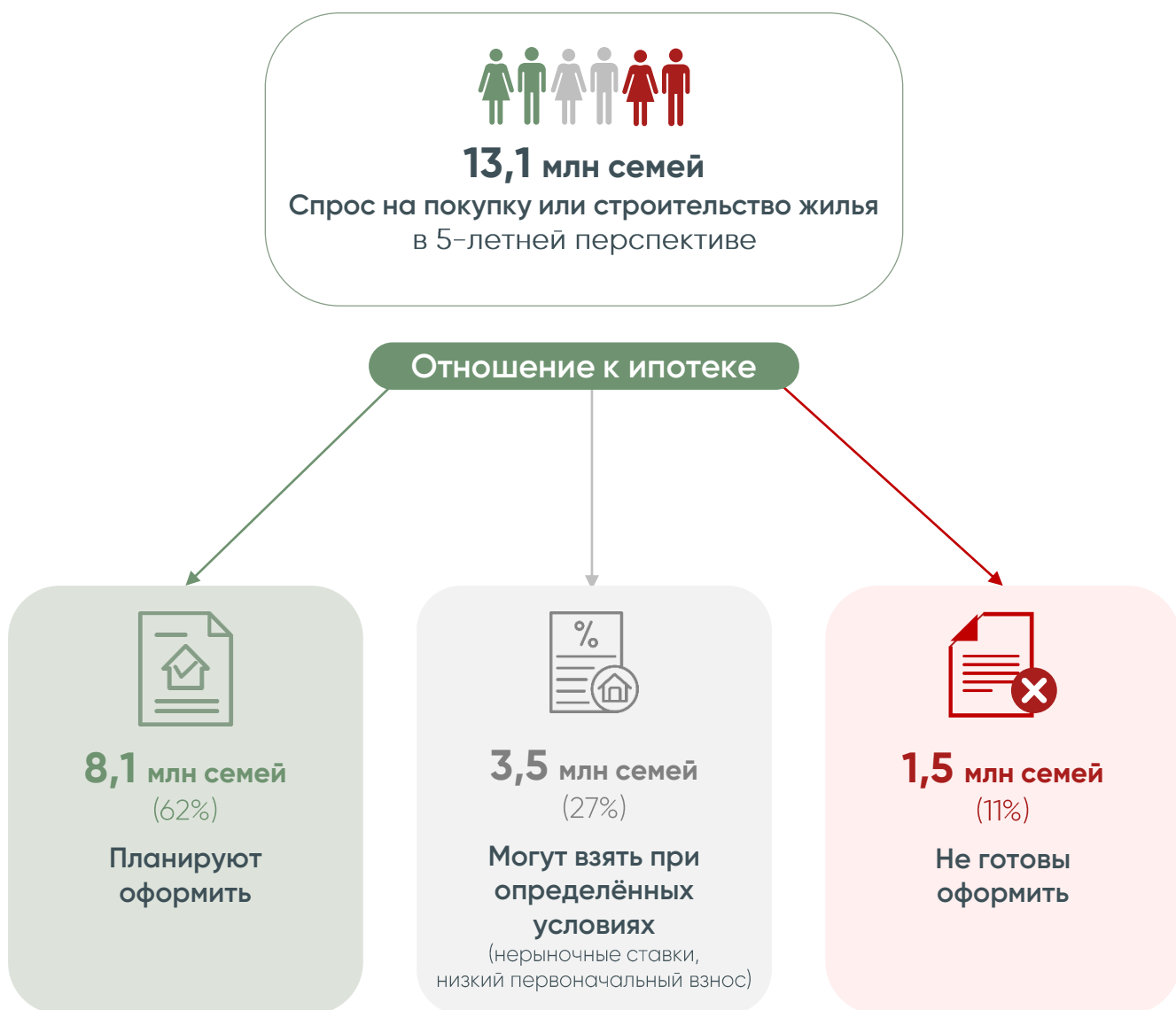


65% потенциальных ипотечных заемщиков – семьи с детьми или планирующие их рождение

9 из 10 семей, желающих купить или построить жилье, готовы рассмотреть ипотеку (11,6 млн семей)

— В том числе **62% семей** уже запланировали взять ипотеку (**8,1 млн семей**)

Категорически не готовы брать ипотеку только **1,5 млн семей**



44% потенциальных ипотечных заемщиков — молодые семьи (не старше 35 лет)

Еще четверть семей, потенциально готовых взять ипотеку на покупку жилья, это семьи, где младшему заемщику 36–44 года

Спрос на ипотеку в разрезе возрастных групп

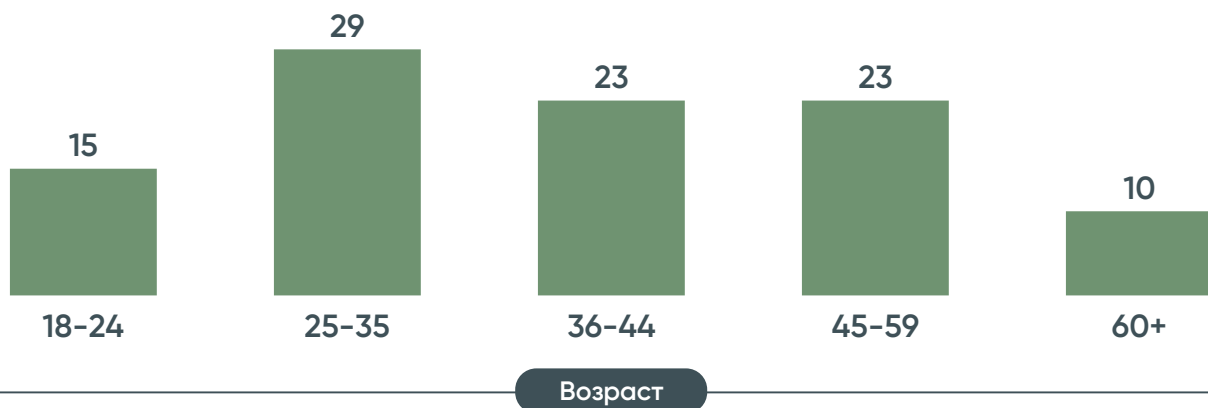


39,5 лет
средний возраст
потенциальных ипотечных
заемщиков



44%
молодые семьи
(не старше 35 лет)

Структура спроса на ипотеку по возрасту, %



Опыт оформления кредитов



Непогашенные кредиты есть у **28,4 млн семей**
(46% всех российских семей),

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

2,7 млн руб. – средний размер остатка непогашенной задолженности по ипотеке (на 01.01.2026, расчеты ДОМ.РФ)

Ключевые критерии выбора ипотеки – ставка, первоначальный взнос и срок

При выборе банков **характеристики кредитного продукта** – наиважнейший критерий (**64%**), для **37%** потенциальных заемщиков важна возможность получить ипотеку на льготных условиях

- Второй год подряд возможность получения ипотеки на льготных условиях входит в топ-3 важнейших характеристик при выборе банка

Ключевые критерии выбора ипотечного продукта и банка

ТОП-3 критерия	I	II	III
Выбора банка для ипотечного кредита	64% Характеристики кредитного продукта	55% Надежность банка	37% Наличие льготных условий для отдельных категорий
Выбора ипотечного продукта	86% Процентная ставка	69% Первоначальный взнос	55% Сумма ежемесячного платежа

Комфортные параметры ипотеки



Ставка
9-10%



Первоначальный
взнос 20-25%



Ежемесячный платеж
40-50 тыс. руб.

Аналитический центр ДОМ.РФ

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 2025 года.

Выборка обеспечивает репрезентативность полученных результатов по размеру и составу домохозяйств по России и по федеральным округам

Максимальная статистическая погрешность не превышает 1,4%.



**Раздел «Аналитика»
официального сайта ДОМ.РФ**

**Новости и исследования о развитии
жилищной сферы**



**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.