

## ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ СПРОСА НАСЕЛЕНИЯ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ НА ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ

Складывающаяся в России система ипотечного жилищного кредитования, контуры которой четко обозначены в «Концепции развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации», свидетельствует о появлении ипотечной политики как комплекса механизмов регулирования и мер стимулирования, направленных на развитие долгосрочных способов финансирования экономики.

При формировании ипотечной политики очень важен региональный аспект, в силу существенных и часто резких различий между регионами в природных условиях и ресурсах, в уровне экономического потенциала, плотности населения, уровне его жизни, специфике социальных проблем, степени развития рыночных механизмов. Учет региональных особенностей тесно связан со спецификой государственного устройства страны, которая заключается в его трехуровневости: федеральный, региональный и местный уровни. На каждом из них могут использоваться свои методы и формы государственной поддержки ипотеки, соответствующие региональной специфике.

Важным этапом, предшествующим формированию ипотечной политики в регионе, является определение потребностей населения в приобретении жилья через систему ипотечного кредитования и их возможностей в обеспечении возврата полученных кредитов. Именно такая цель ставилась ВНКЦ ЦЭМИ РАН при проведении социологического

опроса общественного мнения в декабре 2002 года ВНКЦ ЦЭМИ РАН.

В ходе опроса решались следующие задачи:

- Распределить население на группы по уровню дохода, позволяющего принять участие в программе ипотечного кредитования.
- Определить потребности населения в средствах для приобретения жилья и их жилищные потребности.
- Определить возможности населения воспользоваться ипотечным кредитом в зависимости от его срока и процентной ставки.
- Исследовать структуру респондентов, потенциальных участников ипотеки, по возрасту, полу, семейному положению, количеству детей, уровню образования, роду занятий.

Опрос проводился в Вологде и Череповце, а также в Бабаевском, Великоустюгском, Вожегодском, Грязовецком, Кирилловском, Никольском, Тарногском и Шекнинском муниципальных образованиях области. Опрошено 1500 человек.

В зависимости от уровня доходов участники опроса были распределены на пять групп со следующими качественными характеристиками:

1. Респонденты *первой группы* обладают достаточными денежными средствами, чтобы ни в чем себе не отказывать. Но среди них лишь 7,7% желают участвовать в программе ипотечного кредитования.

Губанова Елена Сергеевна  
— к.э.н., старший научный  
сотрудник, зав. лабораторией  
ВНКЦ ЦЭМИ РАН.



Рассадина Марианна  
Николаевна — аспирант  
ВНКЦ ЦЭМИ РАН.



2. Для респондентов *второй группы* покупка большинства товаров длительного пользования не вызывает трудностей, однако многие из них отмечают недоступность крупной покупки, например автомобиля. Доля заинтересованных в ипотечном кредите составляет 8,4% от числа лиц данной группы.

3. Респонденты *третьей группы* отмечают, что денежных средств им хватает лишь на приобретение необходимых продуктов питания и одежды, при этом крупные покупки не всегда доступны. Среди опрошенных этой группы 34% выразили желание воспользоваться ипотекой.

4. У респондентов *четвертой группы* денег хватает только на приобретение продуктов питания, но среди них 36,5% проявили заинтересованность в ипотечном кредите.

5. Респонденты *пятой группы* вряд ли в ближайшее время смогут стать участниками программы ипотечного кредитования, так как денег им не хватает даже на приобретение необходимых продуктов. Но все же 12,3% опрошенных хотели бы получить ипотечный кредит.

Сопоставление данных по численности опрошенных в каждой группе и желающих участвовать в ипотечном кредитовании, а также о возможностях этого участия (табл. 1) позволило нам сделать следующий вывод. Наиболее реальные возможности для участия в ипотеке имеют респонденты 1, 2 и 3 групп, но значительное количество желающих приходится на 3 и 4 группы: именно они проявили наибольшую заинтересованность и потребность в участии в этом процессе.

Таблица 1

Итоговые данные социологического опроса

Номер группы	Доля респондентов группы в общем объеме опрошенных, в %	Доля респондентов, желающих участвовать в ипотеке, к общему количеству респондентов группы, в %	Финансовые возможности респондентов
1	3,6	7,7	Высокие
2	6,2	8,4	Достаточно высокие
3	33,8	34,0	Средние
4	42,5	36,5	Ниже средних
5	8,2	12,3	Низкие

В связи с тем, что к потенциальным участникам ипотеки могут быть отнесены респонденты 3 и 4 групп, представляется целесообразным более детальное изучение их потребностей в приобретении жилья и возможностей участия в этой программе.

Судя по результатам опроса, большинство респондентов 3 и 4 групп желают при-

обрести новое жилье, при этом они указывают приемлемые для них параметры, на которые ориентируются согласно своим возможностям. К таким параметрам респонденты относят площадь квартиры, стоимость 1 кв. метра и сумму денежных средств, которая бы их устраивала при приобретении жилья (табл. 2).

Таблица 2

Распределение жилищных потребностей и возможностей респондентов в зависимости от доходов

Варианты ответов		Качественные категории граждан	
		Респонденты 3 группы	Респонденты 4 группы
1-комнатная	% желающих	9,5	6,9
	Площадь, кв. м (сред. показатель)	37	30
	Стоимость 1 кв. м	7-8	Менее 7
	Общая сумма тыс. руб. (сред. показатель)	236	233
2-комнатная	% желающих	14,8	19,1
	Площадь, кв. м (сред. показатель)	55	44
	Стоимость 1 кв. м	Менее 7	7-8
	Общая сумма тыс. руб. (средний показатель)	325	307
3-комнатная	% желающих	19,5	16,8
	Площадь, кв. м (сред. показатель)	58	65
	Стоимость 1 кв. м	Менее 7	Менее 7
	Общая сумма тыс. руб. (средний показатель)	428	481

Окончание таблицы 2

4-комнатная	% желающих	6,5	9,9
	Площадь, кв. м (сред. показатель)	68	76
	Стоимость 1 кв. м	7-8	Менее 7
	Общая сумма тыс. руб. (средний показатель)	495	591
5-комнатная	% желающих	1,2	3,1
	Площадь, кв. м (сред. показатель)	72	92
	Стоимость 1 кв. м	9-10	7-8
	Общая сумма тыс. руб. (средний показатель)	629	1075
Индивидуальный дом (коттедж)	% желающих	12,3	10,1
	Площадь, кв. м (сред. показатель)	192	284
	Стоимость 1 кв. м	9-10	9-10
	Общая сумма тыс. руб. (средний показатель)	1233	2263

Как видно из данных таблицы, у респондентов групп наибольшим спросом пользуются 2-х и 3-х-комнатные квартиры общей площадью 44 – 65 кв. метров, стоимость которых, приемлемая для участников опроса, составляет от 307 тыс. руб. до 481 тыс. руб. Пользуются спросом и индивидуальные дома со стоимостью, колеблющейся в значительных пределах, но для оплаты такого жилья респондентам 3 и 4 групп требуется значительный временной период.

Приемлемый уровень цены 1 кв. метра колеблется в пределах 7 – 8 тыс. руб., увеличение цены на одну тысячу рублей для многих респондентов может стать преградой для участия в программе ипотечного кредитования.

Достаточно высокие потребности в приобретении жилья участников опроса, которых мы отнесли к 3 и 4 группам, обусловлены тем, что большинство из них проживают в настоящее время на «стандартной» жилплощади 6–12 кв. м на человека. Кроме того, у некоторых представителей 4 группы показатель обеспеченности жильем ниже 6 кв. метров. Также следует принимать во внимание, что речь идет, как правило, о застройке 50–70-х годов XX века, не отличающейся достаточной комфортностью с точки зрения современных потребностей людей.

Для того чтобы оценить возможности потенциальных участников программы ипотеки, было предложено ответить на вопросы о сроках кредита, предполагаемых его размерах и той процентной ставке, уровень которой для них приемлем.

Ответы на первые два вопроса иллюстрируются рис. 1, где показано, как меняется

число участников, готовых выплатить всю стоимость жилья или ее часть, в зависимости от сроков кредитования.

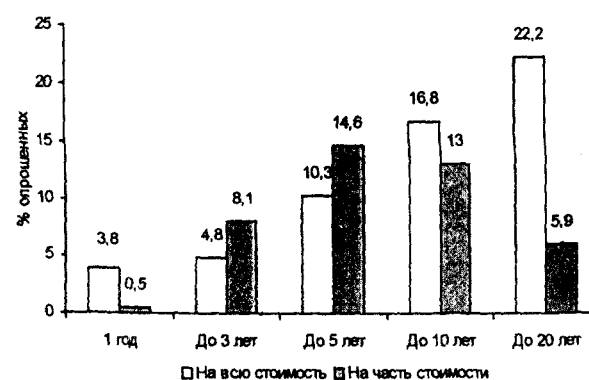


Рис. 1. Распределение ответов респондентов на вопрос о сроке кредита.

В отношении процентной ставки были высказаны следующие соображения. Ставка в размере 15% устраивает 31,4% респондентов 3 и 4 групп, а в размере 18 и 20% – 16,8 и 13,5% соответственно.

Значительное количество потенциальных участников программы ипотечного кредитования хотели бы взять кредит от 250 тыс. руб. (29,2%) до 500 тыс. руб. (23,2%).

В качестве залога граждане готовы предоставить приобретаемое жилье (46,5%), другую недвижимость (10,3%), депозит (5,9%), автомобиль (21,6%). Возможным также является и предоставление поручительств предприятий и организаций (на сумму от 200 тыс. руб. до 500 тыс. руб.) за своих рабочих и служащих при получении ими ипотечного кредита.

Исследование социального портрета потенциальных участников программы ипотечного кредитования позволило выявить, что это – мужчины и женщины в возрасте от 30

до 60 лет, а также женщины до 30 лет. Большая часть участников состоит в зарегистрированном браке. Среди них: имеют одного несовершеннолетнего ребенка – 51,4%, не имеют несовершеннолетних детей – 35,1% опрошенных 3 и 4 групп. Распределение по уровню образования следующее: среднее специальное – 32,4%, высшее образование – 35,6%; распределение по роду занятий: рабочие – 25,3%, предприниматели, имеющие свое дело – 24%, служащие – 13,5%, инженерно-технические работники – 12,5%, интеллигенты, не занятые в производстве, – 11,9%. Значительная часть респондентов трудится в сферах производства, образования и торговли.

Представляет определенный интерес выделение в отдельную группу респондентов, состоящих в браке и не достигших 30-летнего возраста, и изучение их потребностей и возможностей участия в ипотеке. Для удобства анализа назовем данную группу «семейные до 30 лет».

Основные характеристики респондентов этой группы:

- средний размер семьи – 2-3 человека;
- образование: среднее специальное (37,4%) и высшее (33,9%);

- род занятий: рабочие (42,6%), интеллигенты, не занятые в производстве (22,5%), студенты (17%), инженерно-технические работники (15,3%), безработные (13,7%);

- по уровню доходов относят себя к 3 группе 48,8% от числа опрошенных и к 5 группе – 31,1%.

Подавляющая часть опрошенных в этой группе нуждается в улучшении жилищных условий (64,7%), при этом лишь 44,2% интересуются программой ипотечного кредитования. Внести первоначальный взнос в размере 20% от стоимости жилья могут 39,5% от числа опрошенных, 18% потенциальных инвесторов готовы оплатить сразу половину стоимости жилья. Оценку кредитных потребностей респондентов группы «семейные до 30 лет» характеризуют данные рис. 2.

Жилищные потребности представителей этой группы характеризуются следующим

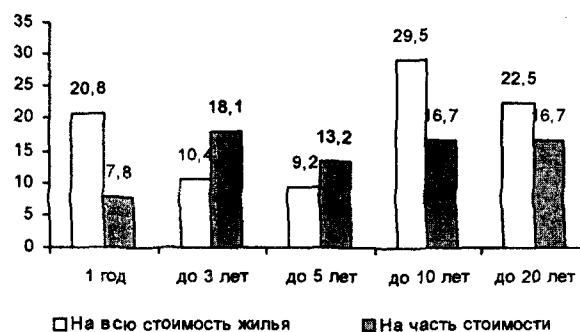


Рис. 2. Распределение ответов респондентов группы «семейные до 30 лет».

образом. Наиболее популярны 5-комнатные квартиры (их желает приобрести 20,3% от числа опрошенных), далее следуют комнаты (17,6%), 4-комнатные квартиры (15,1%). Приемлемую стоимость вышеуказанного жилья респонденты оценивают в 821,5 тыс. руб., 179,6 тыс. руб., 538 тыс. руб. соответственно. Молодые семейные люди склонны брать кредит на всю стоимость жилья, предпочтительно лет на 10–20 (52%), интерес к кредиту на часть стоимости и сроком на небольшой период – у 18,1% опрошенных. Это обусловлено тем, что молодые семьи, как правило, не имеют значительных денежных накоплений, но некоторые из них могут рассчитывать на помощь родственников.

Таким образом, обработка данных социологического опроса позволила установить, что население Вологодской области проявляет определенный интерес к программе ипотечного кредитования. Однако участие в этой программе ставится в прямую зависимость от уровня доходов. Для того чтобы расширить круг потенциальных участников ипотеки, необходимо разрабатывать такие схемы ипотечного кредитования, которые учитывали бы интересы разных групп населения.

В странах с развитой рыночной экономикой значительную долю средств для инвестирования в жилищную сферу дают частные сбережения. В этой связи необходимо проведение такой государственной политики, которая способствовала бы расширению рынка ипотечного кредитования и трансформации сбережений населения в инвестиционные инструменты и финансовые источники.