

Д. Н. Ринчинова

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ ГРАЖДАН САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, УЧАСТВУЮЩИХ В ДОЛГОСРОЧНОМ ИПОТЕЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ

*Работа представлена кафедрой теории и практики социальной работы
Санкт-Петербургского государственного университета.*

Научный руководитель – доктор социологических наук, профессор И. Л. Первова

Данная статья базируется на социологическом исследовании социально-экономического положения населения Санкт-Петербурга, участвующего в долгосрочном ипотечном кредитовании. Основной целью статьи является характеристика материального положения, уровень профессиональной подготовки, уровень образования, а также социальное самочувствие исследуемой группы.

The article is based on social studies of the socioeconomic status of Saint-Petersburg's population who takes part in a long-term mortgage lending. The main objective of the article is the evaluation of the material situation, professional standard, educational level and social well-being of the investigated group.

Обеспечение граждан доступным жильем названо Президентом Российской Федерации В. В. Путиным первой приоритетной задачей социального обеспечения граждан России в ежегодном послании федеральному собранию. Правительство, региональные власти должны к 2010 г. сделать так, чтобы как минимум треть граждан (а не 1/10, как сейчас) страны могли бы приобрести квартиру, отвечающую современным требованиям.

Основным способом решения жилищной проблемы для среднеобеспеченного населения должно стать долгосрочное ипотечное жилищное кредитование.

Вместе с этим необходимо учитывать, что одним из сдерживающих факторов развития ипотечного рынка выступает ограниченный платежеспособный спрос населения: по оценкам Минэкономразвития России даже при самых «либеральных» параметрах кредита граница доступности для населения России составит не более 10%.

В России представления о границах и составе среднего слоя существенно варьируются – различные исследователи оценивают их от 15 до 60–70% населения¹.

В нашем исследовании при определении среднего класса берется за основу, что средний класс – это социальная совокупность, характеризующаяся цепочкой признаков, к которым относятся:

- материальные ресурсные признаки – уровень доходов (расходов потребления), наличие сбережений; уровень имущественной обеспеченности;
- нематериальные ресурсные признаки – уровень образования, профессионально-квалификационная позиция;
- признаки социального самочувствия (самоидентификация) – самооценки успешности адаптации к новым экономическим условиям, самооценки комфортности нынешней жизни и пр.

Долгосрочный ипотечный кредит – это кредит или заем, предоставленные на срок 3 года и более соответственно банком (кредитной организацией) или юридическим лицом (некредитной организацией) физи-

ческому лицу для приобретения жилья по залог приобретаемого жилья в качестве обеспечения обязательства².

Материалом для исследования социально-экономического положения граждан Санкт-Петербурга, участвующих в долгосрочном ипотечном кредитовании, стали:

1. Анализ среднего уровня цен на недвижимость на вторичном рынке по 4 районам Санкт-Петербурга. Источник информации – Бюллетень недвижимости.

2. Ноябрь–декабрь 2006 г. – анкетный интернет-опрос на специализированных сайтах (<http://rusipoteka.ru>, <http://durdomstroy.ru>).

Выборка составила 200 человек.

3. Анализ условий предоставления ипотечного кредита на вторичном рынке жилья 11 банков, оказывающих соответствующую услугу в Санкт-Петербурге. Источник информации – официальные сайты банков.

Спрос на ипотечные кредиты дифференцируется в зависимости от условий кредитования, поэтому оценить суммарную величину спроса довольно трудно. Дополнительным фактором, влияющим на величину спроса, является уровень цен на жилье. Анализ темпов роста среднего уровня цен на вторичном рынке г. Санкт-Петербурга показывает, что на конец 2006 г. цены на квартиры по сравнению с ценами на конец 2003 г. увеличились в 2,8 раза, или на 181, 83%. Причем существенный скачок цен произошел за период 2005–2006 гг. – цены увеличились в 2,2 раза³. Такое существенное увеличение цен, с одной стороны, уменьшает величину спроса на кредиты, так как меньшее число людей смогут подтвердить величину требуемого дохода семьи, но с другой – увеличивает потребность в них, так как меньшее количество людей сможет приобрести квартиру за счет своих средств.

Анализ среднего уровня цен на начало марта 2007 г. на вторичном рынке Санкт-Петербурга проводился по 4 районам города – Василеостровский, Московский, Кировский, Фрунзенский⁴. Средние цены на квартиры представлены в табл. 1.

Таблица 1

Средний уровень цен на вторичном рынке жилья в Санкт-Петербурге

Район	Средние цены на квартиры по районам, тыс. долл.			
	1-комнатные	2-комнатные	3-комнатные	4 и более комнаты
1. Василеостровский	125,4	153,1	201,8	263,7
2. Московский	110,2	152,8	180,9	288,4
3. Кировский	100,5	136,3	128,1	228,0
4. Фрунзенский	82,6	120,8	149,9	198,8
Средняя цена по районам	104,6	140,7	165,2	244,7

Как показывает таблица, самым дорогим районом выступает Василеостровский, самый низкий уровень цен – во Фрунзенском районе. В среднем разница между уровнем цен Василеостровского и Фрунзенского районов составляет 48 тыс. долл.

В период общественных трансформаций, к которым население вынуждено адаптироваться, неизбежно появление новых социальных групп, изменение прежней социальной структуры, переоценка частью индивидов своего места в ней. Учет самооценок населения позволяет связать общественное положение респондентов и их идентификацию с тем или иным слоем. На основании этого с определенной степенью достоверности можно судить об удовлетворенности населения своим положением.

Как показали результаты интернет-опроса, улучшение материального положения за последние 5 лет отметили 63% респондентов, о том, что материальное положение за указанный период не изменилось, – 18%, на ухудшение материального положения указали 7% респондентов. Остальная часть опрошенных затруднилась с ответом.

Так, из числа респондентов 22,5% ответили, что живут хорошо, ни в чем себе не отказывают; в основном денег хватает, но покупка дорогостоящих вещей требует накопления – 45,5%; денег хватает на еду и на одежду – 23% респондентов; о том, что денег хватает только на еду, ответило 9% респондентов. Основная часть респондентов – 75,5% – указала на наличие сбережений, при этом в их число входят те, кто ответил, что денег хватает только на еду. Исходя из этого можно сделать вывод о приоритете на-

коплений среди респондентов и вкладов в будущее. Также стоит отметить, что у значительной части тех, кто ответил «денег хватает на еду и на одежду» и «денег хватает только на еду», иждивенческая нагрузка более высокая.

Удовлетворенность имущественным положением отметили 76% респондентов. При этом у 22% имеется в наличии другая недвижимость.

Высокий уровень образования и характер деятельности также являются признаками принадлежности человека, домохозяйства к среднему классу.

Так, 93% респондентов указали на наличие высшего образования, 14% из которых имеют или получают дополнительное высшее. Оставшаяся часть – 7% – указали на наличие среднего специального образования.

Основная часть опрошенных занята в промышленности и составляет 50,5%, из них 33,5% занимают руководящие посты, 52% – руководители среднего звена управления, 14,5% – рядовые работники, специалисты.

Специалистов по связям с общественностью и сотрудников исследовательских маркетинговых компаний – 15,5%, сотрудников социальной сферы – 9% из числа респондентов.

Для обоснования принадлежности к среднему слою лиц, участвующих в долгосрочном ипотечном кредитовании, необходимо оценить также и их социальное самочувствие, жизненную позицию, взгляды на будущее.

На вопрос: «Насколько вы удовлетворены своим материальным положением», ответы распределились следующим обра-

зом: доволен, живу лучше, чем многие, и в целом удовлетворен ответили 77% респондентов. Оставшиеся 23% высказали неудовлетворенность. На вопрос: «К какому классу Вы себя относите», 83,3% ответили – к среднему классу, многие, из числа отнесших себя к низшему классу (7%), заявили, что поднимутся на ступеньку выше после полной расплаты по кредиту. Оставшиеся 9,7% затруднились с ответом.

Большинство респондентов предпринимает активные действия для улучшения материального положения своей семьи, 15% имеет двойную занятость, 33,5% респондентов регулярно повышают свою квалификацию, 7% оказывают различные услуги населению, 11,8% планируют изменить профессию, 21% заняты поиском бо-

лее высокооплачиваемой работы. При этом на вопрос о том, «каковы Ваши планы на ближайшие 5 лет», 37,5% указали на продвижение по карьерной лестнице и 23% – на увеличение доходов или создание собственного бизнеса.

Более половины респондентов высказало надежды на улучшение в ближайшие 5 лет материального положения населения в Санкт-Петербург и по России в целом – 64 и 52% соответственно.

Однако при ответе на вопрос, возлагают ли они надежды на государство в улучшении материального положения, положительно ответили лишь 35%.

Выбор кредитного учреждения среди респондентов сложился следующим образом (табл. 2).

Таблица 2

Выбор кредитного учреждения в Санкт-Петербурге

Кредитное учреждение	Количество человек	Процент
1. Городской ипотечный банк	51	25,5
2. Сбербанк	59	29,5
3. Национальная ипотечная компания	22	11
4. Дельта-Кредит	13	6,5
5. Банк Москвы	5	2,5
6. Кит Финанс	8	4
7. Райффайзенбанк	19	9,5
8. Внешторгбанк	12	6
9. Нет ответа	11	5,5

Как показывает табл. 2, основная доля опрошенных воспользовалась ипотечным кредитом Сбербанка – 29,5%, Городского ипотечного банка – 25,5% респондентов, Национальной ипотечной компании – 11%, остальные 28,5% распределились по приведенным в таблице банкам, 5,5% респондентов не дали ответа.

На принятие решения о выборе данного кредитного учреждения среди респондентов оказало влияние: доступная кредитная ставка – 24% респондентов, размер пер-

воначального взноса – 15% респондентов, доверие именно этой организации – 19,5% респондентов, единственный, в котором удалось получить кредит, – 26,5%. Также были такие варианты ответов, как работа в банке, по совету друзей, знакомых. Интересно, что значительная доля ответа «потому что доверяю этой организации» (41%) пришла на Сбербанк.

Ответы на вопрос «На сколько лет Вы взяли ипотечный кредит» распределились так (табл. 3).

Таблица 3

Сроки кредитов, выбранные респондентами

Срок	Количество человек	Процент
3 года	4	2
5–9 лет	23	11,5
10–14 лет	49	24,5
15–19	35	17,5
20 лет и более	89	44,5

То есть наиболее приемлемым сроком кредита среди респондентов является срок от 20 лет и более – 44,5%, далее – от 1 до 14 лет – 24,5%, от 15 до 19 лет – 17,5%, от 5 до 9 лет – 15,7%, и кредит сроком в 3 года – для 2% респондентов.

Возможность оплатить первоначальный взнос собственными средствами, сбережениями отметило 25,7% опрошенных, с помощью денег родителей – 37,3%, взнос продажей старого жилья – 9%, продажей иного имущества – 23%, первоначального взноса нет – 5%.

Анализ условий предоставления ипотечного кредита в целом по банкам показал, что до его получения потенциальному заемщику необходимо проанализировать:

- достаточно ли денежных средств для внесения первоначального взноса за квартиру и на покрытие расходов, связанных с совершением сделки купли-продажи квартиры, заключение договоров страхования;

- останутся ли средства на поддержание необходимого уровня жизни после периодических выплат по кредитному договору (ежемесячные платежи могут достигать 40–60% доходов заемщика);

- не ожидается ли падение доходов в течение периода кредитования, есть ли перспектива найти другую работу с оплатой не ниже прежней;

- имеется ли непрерывный трудовой стаж в течение последних двух лет, на последнем месте работы – не менее 3 месяцев, каковы причины увольнения и перерывов в работе, своевременно ли выполняются текущие обязательства, связанные с жильем: оплата коммунальных услуг, телефона, электроэнергии (проверяется банком);

- имеются ли активы в виде движимого или недвижимого имущества, которые могут быть использованы в качестве дополнительного обеспечения.

Выборочную совокупность составили следующие 11 банков: Сбербанк, Банк Москвы, Райффайзенбанк, Кит-Финанс, Банк Дельта-Кредит, Московский международный банк, Банк Возрождение, Банк

Санкт-Петербург, Петербургский социальный коммерческий банк, Городской ипотечный банк и Национальная ипотечная компания. Среди программ ипотечного кредитования были выбраны стандартные программы на покупку квартир на вторичном рынке жилья. Источник информации – официальные сайты банков.

Так, заемщиками могут выступать платежеспособные граждане, достигшие 18 лет либо 21 года. Предельный возраст на дату погашения задолженности по требованиям банков не должен превышать 60 лет и 55 лет для мужчин и женщин соответственно (Банк Москвы, Международный московский банк), т. е. до момента достижения пенсионного возраста кредит должен быть полностью оплачен; 65 и 60 лет для мужчин и женщин соответственно (Банк Санкт-Петербург); 60 лет независимо от пола (Кит Финанс), 63 года (Национальная ипотечная компания), 65 лет (Райффайзенбанк) и 75 лет (Сбербанк, Петербургский социальный коммерческий банк). По условиям Городского ипотечного банка, заемщику на момент подачи должно быть не более 55 лет.

При выборе кредитного учреждения, согласно опросу, проводимому на сайте www.rusipoteka.ru с февраля 2006 г., на 19.03.2007г. (всего 173 человека) заемщики руководствовались следующими критериями:

- кредитная ставка – 98 человек, или 44,9%;

- размер кредита – 37 человек, или 16,9%;

- первоначальный взнос – 55 человек, или 25,3%;

- рекомендации знакомых – 10 человек, или 4,6%;

- выбор ипотечного брокера – 18 человек, или 8,3%.

Возможность получить кредит на 30 лет предоставляют 3 банка – Кит Финанс, Банк Возрождение и Петербургский социальный коммерческий банк. Минимальный первоначальный взнос у всех банков одинаковый и составляет 10% от стоимости квартиры.

Получить кредит без уплаты первоначального взноса возможно в Банке Москвы и Городском ипотечном банке. Предельный срок кредитования у обоих банков составляет 25 лет. В Банке Санкт-Петербург минимальный первоначальный взнос составляет 5%, 10% – у Сбербанка, Национальной ипотечной компании, Банка Кит Финанс, Банка Возрождение и Петербургского социального коммерческого банка. Минимальный первоначальный взнос в 15% – у банков: Международный московский банк, Банк Дельта Кредит, Райффайзенбанк.

Как указано выше, определяющим моментом при выборе кредитного учреждения

является размер кредитной ставки. Согласно проведенному анализу, размер кредитной ставки по банкам зависит от валюты кредита (например, кредитная ставка меньше, если валютой кредита выступает доллар, а не рубли, при прочих равных условиях, кроме Сбербанка), от срока кредита, от суммы кредита, а также от срока и суммы одновременно. Как правило, чем больше срок кредита и/или чем больше размер первоначального взноса, тем меньше процентная ставка.

Проведенный анализ условий предоставления кредита по банкам позволил сделать следующий сравнительный анализ.

Таблица 4

Средние аннуитетные платежи⁵

Взнос (%)	Срок кредита 3 года				Предельный срок в среднем по банкам			
	АП – 1 (долл.)	АП – 2 (долл.)	АП – 3 (долл.)	АП – 4 (долл.)	АП – 1 (долл.)	АП – 2 (долл.)	АП -3 (долл.)	АП -4 (долл.)
0	3442	4628	5433	8049	1110	1493	1752	2596
5	3289	4424	5194	7694	1028	1383	1624	2406
10	3119	3879	4923	7872	1026	1262	1688	2501
15	2918	3924	4606	6825	955	1284	1507	2232

Примечание. АП – аннуитетный платеж за 1-, 2-, 3- и 4-комнатные квартиры соответственно.

Как видно из таблицы, минимальный аннуитетный платеж при максимально возможном сроке (955 долл.) – при первоначальном взносе 15% на покупку 1-комнатной квартиры; максимальный (2596 долл.) – при нулевом первоначальном взносе на покупку 4-комнатной квартиры. Минимальный аннуитетный платеж (2918 долл.) – при первоначальном взносе 15% на покупку 1-комнатной квартиры; максимальный платеж – при покупке 4-комнатной квартиры при отсутствии первоначального взноса и составляет 8049 долл. в месяц.

Как отмечалось выше, заемщик должен быть готовым ежемесячно платить по кредиту в среднем 50% своего дохода.

Так, при минимальном аннуитетном платеже заемщик должен иметь ежемесячный доход примерно 1900 долл. в месяц,

а также иметь в наличии 15 697 долл. для оплаты первоначального взноса.

Не имея средств для первоначального взноса, чтобы получить минимально возможный кредит, заемщику и его семье необходимо иметь в среднем доход 2221 долл. в месяц.

Таким образом, принять участие в ипотечном кредитовании жители Санкт-Петербурга могут по исполнению им от 18 до 21 года, при этом предельный возраст на момент погашения кредита в среднем должен составлять 67 лет. Учитывая, что средние минимальный и максимальный сроки кредитования составляют 3 и 25 лет, получаем, что, начиная с 42 лет, возможность получить кредит на максимально больший срок сокращается на 1 год до достижения заемщиком 64 лет, когда возможный кредит будет составлять минимальный срок в 3 года.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ *Бендина Н.* Путин пообещает каждой семье по квартире [Электронный ресурс]: [ИА РосБизнесКонсалтинг] – <http://www.rbc.ru>; *Нугаев Р. А.* Региональные схемы ипотечного кредитования и проблемы их дальнейшего развития // *Деньги и кредит.* 2004 г. № 10. С. 24–29.

² *Грудцына Л. Ю.* Справочник по жилищному законодательству. М.: Эксмо, 2006. С. 254.

³ Индикатор цен на жилье в Санкт-Петербурге [Электронный ресурс]: -<http://www.bn.ru/graphs/indexlong.phtml>

⁴ Цены на квартиры на вторичном рынке были отсортированы по возрастанию. На основе средневзвешенных десяти минимальных и десяти максимальных цен была выведена средняя цена в зависимости от количества комнат и квадратных метров жилой площади.

⁵ Рассчитаны при помощи ипотечного калькулятора на основе условий предоставления ипотечного кредита по 11 банкам.