

# РЫНКИ ТОВАРОВ И УСЛУГ

**А. Я. Бурдяк<sup>1</sup>**

старший научный сотрудник Независимого института социальной политики (Москва)

## **ИПОТЕКА В РОССИИ: ПОТРЕБНОСТИ, ВОЗМОЖНОСТИ И НАМЕРЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ**

Ипотечное кредитование связывает три важнейшие сферы — доходы населения, жилищную обеспеченность домашних хозяйств и финансовый сектор экономики. Сегодня по уровню жилищной обеспеченности Россия отстает от стран Европы, стеснены жилищные условия более чем у половины семей, и решению проблемы препятствует отсутствие сбережений и недостаточность доходов. Подключение банковского сектора к задаче улучшения жилищных условий делает жилье доступным для широкого круга семей со средним доходом и выше среднего, и хотя сама форма участия банков может быть разной — ипотечное кредитование, как в США<sup>2</sup> (Основы..., 2007), или строительно-сберегательные кассы, как в странах Западной Европы<sup>3</sup> (Полтерович, Старков, 2007), — становление жилищного кредитования в России является решительным шагом по пути к улучшению качества жизни населения, развитию человеческого потенциала и модернизации уклада жизни (Овчарова, Языков, 2010).

Что дает развитие ипотечного кредитования для экономики страны? Во-первых, и это основная функция ипотеки, она расширяет возможности населения покупать жилье и улучшать свои условия проживания собственными силами, без участия государства. Вдобавок ипотека как рыночный механизм сглаживает диспропорции, сложившиеся в результате приватизации: появившийся тогда класс бедных собственников жилья не может в полной мере нести ответственность за содержание жилищ, зачастую препятствуя эффективному управлению многоквартирными домами. Приобретение жилья в кредит основано на наличии у домашнего хозяйства достаточного дохода, а механизм обратной ипотеки позволяет повысить уровень текущих доходов низко обеспеченных собственников жилья<sup>4</sup>.

Во-вторых, ипотека стимулирует платежеспособный спрос на потребительском рынке. Предоставление кредитных средств на приобретение жилья избавляет потребителя от необходимости жестко экономить на расходах, в то же время покупка жилья сопровождается обновлением мебели, бытовой техники, приобретением других товаров — это поддерживает потребительский спрос, ключевую составляющую рынка товаров и услуг, основу ведения бизнеса.

<sup>1</sup> Эл. адрес: a.burdyak@socpol.ru

<sup>2</sup> Институт ипотечного кредитования в России создан по образцу США.

<sup>3</sup> Немецкая модель стройсберкасс в качестве эксперимента была запущена в Краснодарском крае в 2010 г. // Русипотека: [http://www.rusipoteka.ru/lenta/market/mehanizm\\_zhiliwnogo\\_kreditovaniya\\_nakopitelnuyu\\_ipoteku/](http://www.rusipoteka.ru/lenta/market/mehanizm_zhiliwnogo_kreditovaniya_nakopitelnuyu_ipoteku/)

<sup>4</sup> Кредитный продукт «Обратная ипотека» разрабатывается Агентством по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК), пилотной площадкой для внедрения выбран г. Санкт-Петербург // Русипотека: <http://www.rusipoteka.ru>

В-третьих, расширение ипотечного кредитования выгодно банкам как один из источников их доходов.

В-четвертых, ипотека выполняет важную функцию поддержки жилищного строительства, обеспечивая спрос на новостройки и сокращая сроки реализации квартир. Если бы жилье строилось без привлечения кредитов, а исключительно за счет государственных средств и на деньги населения, то масштабы жилищного строительства в стране были бы гораздо скромнее. Без активного жилищного строительства задача улучшения качества жизни населения и повышения жилищной обеспеченности граждан<sup>1</sup>, провозглашенная Правительством в ФЦП «Жилище», представляется трудновыполнимой. Кроме этого, строительная отрасль обеспечивает около 4% рабочих мест, а через занятость в смежных отраслях с ней связаны бюджеты значительного числа домашних хозяйств.

Перечисленные обстоятельства показывают важность жилищного кредитования для экономики России, на развитие которого нацелена политика государства и работа Агентства по ипотечному жилищному кредитованию. Целевые ориентиры развития ипотеки<sup>2</sup> состоят в обеспечении к 2030 г. доступности приобретения и строительства жилья с помощью ипотечного жилищного кредитования для 60% семей. В более осязаемом будущем, к концу 2012 г., жилье должно стать доступным для 23% семей, к декабрю 2015 г. — 30%, а к 2020 г. — 50% семей. Сегодня, по оценке Института экономики ЖКХ, основанной на показателе доходов населения, ипотечное кредитование может помочь в приобретении жилья 12—15% населения (Статистический бюллетень, 2010), наиболее обеспеченной части формирующегося среднего класса. Задача данной статьи состоит в комплексной оценке потенциального спроса населения на ипотечные продукты с учетом доходов, потребностей и намерений семей.

Исследование проводится на данных выборочного обследования населения «Кризис и поведение домашних хозяйств» (КПДХ), проведенного Независимым институтом социальной политики при поддержке Сбербанка России в августе 2010 г. Обследование охватило 3140 домашних хозяйств из 32 регионов России. Опрошено взрослое население в возрасте от 24 до 82 лет, и с помощью взвешивания по половозрастной структуре выборка приведена в соответствие с генеральной совокупностью, что позволяет обобщить полученные выводы.

Анализ потенциала участия населения России проводится в два этапа. На первом шаге мы выделяем и описываем три группы показателей, влияющих на формирование спроса на ипотеку:

- жилищные условия семей, потребность в улучшении условий проживания;
- доходные возможности домашних хозяйств, достаточность трудовых доходов для выплат по стандартному кредиту;
- намерения семьи предпринимать конкретные шаги для улучшения своих жилищных условий, готовность брать кредиты для этих целей.

Далее на основе сочетания базовых характеристик потребностей, возможностей и намерений домашних хозяйств мы стратифицируем выборку, численно оценивая долю потенциальных участников ипотечного кредитования. На втором шаге, придерживаясь логики сочетания трех компонент, группы показателей, или домены<sup>3</sup>, максимально расширяются, охватывая новые аспекты базо-

<sup>1</sup> За 2000—2010 гг. демографический спад обеспечил 4% из 18% роста жилищной обеспеченности.

<sup>2</sup> Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года, утв. распоряжением Правительства РФ от 19 июля 2010 г. № 1201-р.

<sup>3</sup> Термином «домен» принято обозначать группу показателей, отражающих различные аспекты одного и того же объекта анализа, например жилищных условий (Овчарова и др., 2007). Хорошая согласованность показателей домена обеспечивает адекватное измерение объекта анализа, зачастую нечислового по своей природе.

вых характеристик. Согласованность добавленных на втором шаге индикаторов с исходными показателями обеспечивает сохранность основы стратификации и добавляет результату устойчивости. На основе трех доменов строится индекс потенциала участия населения в ипотеке и определяются социально-демографические группы семей, которые будут предъявлять повышенный спрос на ипотечные продукты в ближайшем будущем. Распространенность отдельных признаков и показатели согласованности доменов приведены в табл. 2 Приложения. Завершают изложение обобщающие выводы.

### Жилищные условия

Объективная потребность в улучшении жилья определяется в первую очередь численностью домашнего хозяйства и площадью занимаемого жилья. Средняя обеспеченность населения жильем в России, по данным Росстата, составляет 22,6 кв. м, и это больше, чем целевой индикатор ФЦП «Жилище»<sup>1</sup> — 22,5 кв. м, намеченный к реализации к концу 2010 г. Выборочное обследование населения, проводимое Росстатом ежегодно по репрезентативной выборке (ОБДХ), дает чуть более низкий показатель жилищной обеспеченности — в среднем по 20,1 кв. м на члена домохозяйства в 2009 г. — расхождения макро- и микроданных закономерны (Бурдяк, 2008). Средняя обеспеченность жильем, по данным КПДХ, составляет 23,9 кв. м общей площади на человека. Сопоставление площади занимаемого жилья с нормативами обеспеченности (33 кв. м на одиноко проживающего, 42 кв. м на семью из двух человек, по 18 кв. м на каждого члена семьи, состоящей из трех и более человек) показывает, что 52,1% домашних хозяйств обеспечены жильем достаточной площади. Для остальных 47,9% семей проблема тесноты жилья является актуальной, может быть мотивом для улучшения жилищных условий, а следовательно, и для участия в ипотечном кредитовании.

В западных исследованиях жилищной обеспеченности стесненность жилищных условий определяется на основе количества комнат в жилище — такой подход мы применяли для определения жилищных условий среднего класса. В выборке КПДХ 57,3% домашних хозяйств проживают в жилище, в котором на каждого члена семьи приходится, по крайней мере, по одной комнате. Таким образом, сегодня жилище стандартов среднего класса по числу комнат является чуть более распространенным, чем жилище достаточной по социальным нормативам площади, и этот эффект дает малогабаритное жилье.

Отметим согласованность признаков просторности жилья: их пересечение составляет 45,5% всех домашних хозяйств, и сюда попадает 9 из 10 семей, у которых жилище просторное по площади, и 8 из 10 семей, у которых достаточно комнат. При стратификации выборки мы будем считать, что любая разновидность *тесноты* жилья является фактором спроса на ипотеку.

Вторая основная объективная характеристика жилищных условий населения — *благоустроенность* жилья. Согласно обследованию КПДХ, 9,1% семей проживают в неблагоустроенном<sup>2</sup> жилище, полностью благоустроено жилище у 59,6% домашних хозяйств, а жилища остальных 30,2% семей благоустроены только частично. Проекция благоустроенности жилья на его просторность позволяет охарактеризовать условия проживания российских семей:

- у 26% — просторное, полностью благоустроенное жилье;

<sup>1</sup> Постановление Правительства РФ от 17 сентября 2001 г. № 675 «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2002—2010 годы» (в ред. от 15 декабря 2010 г.).

<sup>2</sup> Это означает, что в их жилище нет ни водопровода, ни канализации, ни горячего водоснабжения, ни системы центрального отопления.

- у 19,5% — просторное, частично благоустроенное;
- у 33,5% — тесное, полностью благоустроенное жилье;
- у 19,4% — тесное, частично благоустроенное.

С точки зрения перспектив развития жилищного кредитования это означает, что только 26% российских домашних хозяйств по объективным показателям жилищных условий не имеют видимых мотивов для улучшения. Остальные  $\frac{2}{3}$  семей либо проживают в тесном жилье (не хватает комнат или площади), либо их жилище не оснащено основным набором коммунальных услуг. Самой распространенной моделью сегодня является проживание в полностью благоустроенном, но тесном жилище (33,5%). Но так как ключевым фактором полной благоустроенности являются техническая доступность коммунальных услуг, наличие коммуникаций и централизованных систем в населенном пункте, то при анализе потенциала участия населения в ипотечном кредитовании мы сделаем упор на тесноту жилья. Мы *не включаем показатель благоустроенности в домен жилищных условий*.

Еще один мотив для покупки жилья — это разезд сложного домашнего хозяйства. Совместное проживание нескольких семейных ячеек может быть и результатом рационального поведения, когда кому-то в семье нужен уход. Также типично проживание взрослой молодежи в доме родителей во время учебы в вузе, на этапе начала трудовой карьеры или до создания собственных семей. Не идентифицируя причин совместного проживания, мы полагаем, что любое *проживание других взрослых* в семье, кроме партнера респондента (47%), сигнализирует о потенциальном мотиве к разезду и участию в ипотеке.

Другие жилищные проблемы, которые могут быть разрешены с помощью покупки жилья, — проживание в общежитии, коммунальной квартире или части квартиры (7%) или в съемном жилье (5%). Независимо от площади съемного жилья или общежития при стратификации мы считаем такие жилищные условия стесненными.

Два дополнительных объективных показателя жилищных условий, которые не вошли в стратификатор, но добавлены в индекс, — это ветхость жилья и необходимость капитального ремонта. Ветхость жилья измеряется годом постройки жилья: по данным КВДХ, у 37,4% опрошенных семей дом построен до 1970 г. включительно<sup>1</sup>. Необходимость капитального ремонта мы оцениваем косвенно, когда респондент считает, что именно капитальный ремонт является наиболее вероятным изменением жилищных условий в ближайшие три года (20,3%). Важным для государственной жилищной политики является вывод о том, что  $\frac{2}{3}$  опрошенных нами семей *не ожидают* никакого изменения своих жилищных условий в ближайшем будущем, несмотря на то что существенная часть из них нуждается в улучшении жилья.

Объективные характеристики жилищных условий формируют субъективную удовлетворенность респондента своим жильем. Но даже если семья проживает в тесном или неблагоустроенном жилье, считая свои жилищные условия хорошими, то она вряд ли будет стремиться улучшать жилищные условия и предъявлять спрос на ипотеку. И наоборот, хорошее по наблюдаемым нами характеристикам жилье еще не гарантирует, что респондент им удовлетворен (Бурдяк, 2010), — в КВДХ таких 1,5% домашних хозяйств. Здесь могут играть роль факторы расположения, экологии, качества предоставления услуг и пр. Но в основном субъективный и объективный признаки хорошего жилья совпадают: 24,5% опрошенных проживают в объективно хорошем жилье и считают свои

<sup>1</sup> Согласно данным Росстата, 38,3% жилья построено в 1970 г. и ранее, 3,1% площади жилого фонда отнесено к ветхому и аварийному жилью.

жилищные условия хорошими. В терминах мотивов участия в ипотечном кредитовании это означает, что у *четверти* российских домашних хозяйств благоустроенное жилье, качеством его они удовлетворены и нет видимых мотивов улучшать жилищные условия. При этом участие данных семей в ипотеке с целью переезда в другой населенный пункт (трудовая миграция или намерение жить поближе к родственникам, детям) или покупка жилья с целью инвестиций не исключается.

На другом конце шкалы потенциала участия в ипотеке находятся семьи, которые считают свои жилищные условия плохими или очень плохими (12,2%)<sup>1</sup>, — именно они имеют мотив улучшать свои жилищные условия, данный индикатор положен в базу стратификации. Важно понимать, что у большинства из этой группы (10,4%) жилищные условия плохие и по субъективному, и по объективному признакам.

Проведенный анализ жилищных условий населения позволяет заключить, что, несмотря на высокую объективную потребность в улучшении условий проживания, сравнимой по масштабам неудовлетворенности жильем мы не наблюдаем: 88% российских семей довольны своим жилищем, и «удовлетворительные» — это самая распространенная оценка жилищных условий (46,3%). Субъективно респонденты оценивают свои жилищные условия, сравнивая себя с окружающими, со своими знакомыми, родственниками, соседями, и так как тесное в смысле нормативов по площади жилье является на сегодняшний день социальной нормой (каждая третья семья проживает в благоустроенном, но тесном жилье), респонденты не склонны считать себя «ущемленными» только потому, что жилая площадь у них меньше норматива. В перспективе при повышении доступности жилья и увеличении обеспеченности населения социальные стандарты изменятся, и мы увидим другое распределение субъективных и объективных признаков жилищной обеспеченности.

### Доходы

Возможности населения покупать жилье определяются их доходами и ценами на жилье. Официальный индикатор доступности жилья — коэффициент доступности — определяется согласно ФЦП «Жилище»<sup>2</sup> как соотношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры общей площадью 54 кв. м и среднего годового совокупного денежного дохода семьи, состоящей из трех человек. При построении индикатора доступности приобретения жилья с помощью ипотечного кредитования мы, в отличие от ФЦП, сравниваем стоимость стандартной квартиры не с совокупным доходом, а исключительно с трудовым доходом домашнего хозяйства, так как оценку платежеспособности ипотечных заемщиков, расчет суммы и срока кредита банки проводят по уровню заработной платы и доходов от предпринимательской деятельности.

Так как мы проводим статический анализ доступности ипотеки, обозначим вектор изменения основных ее составляющих. Ежеквартальный мониторинг социально-экономических индикаторов, ключевых для развития ипотечного кредитования, показал повышение доступности жилья в результате экономического кризиса: цены на квартиры на первичном и вторичном рынке снизились, а доходы населения в это время росли, хотя и намного медленнее, чем на этапе экономического роста. Региональный разрез доступности жилья демонстрирует широкий разброс коэффициента доступности в силу высокой межрегиональной

<sup>1</sup> По ОБДХ Росстата, доля таких семей составляет 9,2%.

<sup>2</sup> Согласно ФЦП «Жилище» на 2010—2015 гг., индекс доступности должен снизиться с 4,8 года (на 1 января 2010 г.) до 4,0 лет к концу 2015 г., т. е. в 1,2 раза.

дифференциации доходов населения и по причине значительных различий цен на жилье.

Цены на жилье на этапе экономического роста в 2003—2007 гг. увеличивались в два раза быстрее, чем доходы населения, а перед кризисом с сентября 2007 г. по сентябрь 2008 г. рост цен ускорился (Стерник Г., Стерник С., 2009). С одной стороны, для среднестатистического потребителя жилье становилось менее доступным для приобретения. С другой стороны, высокие темпы роста цен на жилье подстегнули инвестиционный спрос высокодоходных групп потребителей (Грушина, 2011; Жилищная экономика, 1996), и развитие ипотечно-кредитования, как фактор поддержки спроса на жилье, в свою очередь стимулировало рост цен. Экономический кризис положил конец быстрому росту цен<sup>1</sup>, инвестиционная составляющая жилищного рынка резко сократилась, а для решения проблемы невыплат по кредитам потребовалось внедрение программ реструктуризации просроченной задолженности. Анализ цен жилья в крупных городах России (Мальгинов, Стерник, 2011) показывает, что по итогам 2008—2010 гг. в большинстве городов цены предложения упали на 20—40% в реальном выражении, и только в Москве и Подмоскowie масштабы падения были существенно меньше (6 и 12,5% соответственно). Основное снижение цен на рынке жилья произошло в 2009 г., а для 2010 г. и первой половины 2011 г. характерна колебательная стабильность, следовательно, охваченное выборочным обследованием КПДХ состояние рынка жилья соответствует текущему положению дел.

С целью моделирования спроса на ипотеку мы построили индивидуальный индикатор возможности участия в ипотечном кредитовании, отражающий межрегиональные различия в доходах и ценах жилья. Мы считаем, что семье по силам выплаты по ипотечному кредиту, если размер ежемесячного взноса за стандартную квартиру в регионе проживания домашнего хозяйства не превышает половину совокупного ежемесячного трудового дохода семьи. Под трудовым доходом в данном случае подразумеваются зарплата, премии и предпринимательский доход всех членов семьи независимо от количества получателей этих доходов в семье. Размер ежемесячного взноса по ипотеке рассчитан при следующих модельных условиях<sup>2</sup>: первый взнос — 30% стоимости квартиры, ставка по кредиту — 9% годовых, срок — 20 лет, ежемесячный платеж не превышает 50% трудового дохода заемщиков, приобретается квартира площадью 54 кв. м, расчетная цена одного квадратного метра равна средней цене по первичному и вторичному рынкам в регионе в III квартале 2010 г.

При моделировании доходных возможностей мы не учитывали возрастные ограничения для заемщиков, поэтому полученное нами количество потенциальных заемщиков немного завышено. В начале кризиса правило окончания срока ипотеки до наступления пенсионного возраста строго соблюдалось, а сегодня банки смягчили требования, и иногда на общих основаниях, а иногда при условии предоставления дополнительных имущественных гарантий ипотечный кредит может быть выдан даже заемщику пенсионного возраста — возрастные ограничения стали размытыми для моделирования.

По данным КПДХ, на перечисленных выше условиях получения ипотечного кредита 22,6% семей могут сегодня платить по ипотеке (табл. Приложения). Следовательно, ипотека как инструмент приобретения жилья на данном этапе пока еще недоступна для широких слоев населения. Построенный индикатор

<sup>1</sup> Средние цены одного квадратного метра общей площади проданных квартир на конец IV квартала 2009 г. снизились по сравнению с концом предыдущего года на первичном рынке на 7,6%, на вторичном — на 11,0%.

<sup>2</sup> Предположения основаны на условиях предоставления кредитов Сбербанком.

доступности приобретения жилья будет включен в стратификацию выборки в качестве единственного представителя домена «Доходы». Для построения индекса потенциала участия населения в ипотечном кредитовании домен будет дополнен показателями характера занятости и доходов, а также индикаторами наличия у домашнего хозяйства финансовых активов.

### Занятость

В обследовании КПДХ значительный блок вопросов посвящен реакции доходов и занятости домашних хозяйств на экономический кризис<sup>1</sup>, при анализе которых мы обнаружили, что в неформальном секторе устойчивость и условия занятости, оплата труда хуже, чем в формальном, следовательно, эти сектора различаются по перспективам участия в программах ипотечного жилищного кредитования. Однако индивидуальные предприниматели и занятые оказанием профессиональных или технических услуг, относимые по определению Росстата к неформальному сектору, оказались ближе к формальному сектору: несмотря на чуть меньшую устойчивость таких рабочих мест, эти формы деятельности подлежат регистрации, доходы облагаются налогами и т. п. Поэтому мы расширили рамки формального сектора до *регистрируемого сегмента* занятости, объединив его с индивидуальными предпринимателями, — сегмент регистрируемой занятости является максимально широко определенной базой потенциальных участников ипотечного кредитования.

По данным КПДХ, регистрируемый сегмент охватывает 84,4% занятых, из которых большинство — занятые по найму на предприятиях и организациях, а также небольшая группа индивидуальных предпринимателей. Нерегистрируемый — 15,6%<sup>2</sup>, в нем преобладают наемные работники физических лиц — 13,4%, и именно их ситуация задает образ нерегистрируемого сегмента занятости в целом. Здесь сконцентрированы работники с низкой квалификацией, невысоким образовательным потенциалом и в целом невысокими заработками; сами эти рабочие места неустойчивы.

На уровне домохозяйств отчасти или полностью вовлечены в нерегистрируемую занятость 17,5% всех семей. Чистая нерегистрируемая занятость охватывает 6,5% семей и сопряжена с наиболее высокими рисками бедности и низких доходов. Семьи со смешанными статусами занятости основных работников занимают срединное положение, хотя шансы на высокие доходы у них невелики. 57% семей либо имеют занятость только в формальном секторе, либо в их составе есть индивидуальные предприниматели, что гарантирует им средние и высокие уровни душевых доходов. Остальные домохозяйства не связаны с рынком труда. С точки зрения потенциала участия в ипотеке мы считаем, что наличие хотя бы одного занятого в регистрируемом сегменте (69,4%) обеспечивает устойчивость занятости и, как следствие, доходов семьи.

Исследования платежеспособности заемщиков показали, что семьи, у которых есть несколько видов дохода, в меньшей степени подвержены риску дефолта (Бурдяк, 2009). Диверсифицированность источников доходов вносит положительный вклад в потенциал участия домашнего хозяйства в ипотеке: по данным КПДХ, четверть семей (24,7%) имеет несколько источников дохода.

<sup>1</sup> Анализ и классификация занятости проведены Е. Б. Головляничиной.

<sup>2</sup> Для 1% занятых не указан статус занятости, и по косвенным параметрам, таким как величина трудового дохода на уровне существенно ниже средней и т. п., можно полагать, что большая часть лиц с неизвестным статусом также вовлечена в нерегистрируемую занятость. Здесь и далее эта группа исключена из рассмотрения.

В дополнение к базовому индикатору трудовых доходов домашнего хозяйства в домен включен показатель совокупных денежных доходов. Мы считаем, что домашние хозяйства с душевым доходом выше среднего по стране уровня (в данном случае мы берем верхние 40% населения) имеют более высокий потенциал участия в ипотеке, чем остальные. Кроме того, в силу высокой межрегиональной дифференциации доходов населения данный индикатор выделяет население богатых регионов, в которых институт ипотеки более развит.

Положительным фактором участия в ипотечном кредитовании является наличие предыдущего опыта заимствования (Российские домохозяйства..., 2008; Ибрагимова, Бурдяк, 2007). В домен доходов и активов добавлен индикатор наличия опыта участия в потребительском кредитовании — на сегодняшний день более половины семей (57,6%) уже брали потребительские кредиты.

Финансовые активы домашнего хозяйства мы наблюдаем по наличию второго жилья у кого-нибудь из членов домашнего хозяйства (10,8%) или сбережений. Так как респонденты обычно неохотно отвечают на вопросы о наличии сбережений и склонны занижать их размер, мы учитываем не все сбережения, а только наиболее существенные по объему, которых достаточно семье на полгода текущего потребления. Наличие сбережений мы в большей степени воспринимаем как показатель финансовой дисциплинированности потенциально заемщика, умения откладывать деньги. Для первоначального взноса по ипотеке, мы полагаем, домашнее хозяйство использует жилье, в котором проживает, или продает другое имущество.

### Намерения

Все вопросы о намерениях и уверенности задавались в единой временной рамке на ближайшие три года<sup>1</sup>. В анкете присутствует прямой вопрос о намерениях брать кредит на приобретение недвижимости — квартиры, дачи или на ремонт жилья или благоустройство участка. Положительный ответ (11,3%) вошел в число основных признаков для стратификации выборки как индикатор намерений респондентов брать кредит.

Мы полагали, что респондент имеет реальный потенциал стать участником ипотеки, если наиболее вероятным изменением своих жилищных условий в ближайшие три года он считает покупку жилья (в том числе после продажи имеющегося), а также строительство или обмен жилья (8,5% опрошенных). При этом из широкого набора возможных источников средств, которые они собираются привлечь для улучшения жилищных условий, 6,6% планируют брать ипотечный кредит, социальный (молодежный) ипотечный кредит, жилищный неипотечный кредит (т. е. кредит под залог не жилья, а другого имущества), а также обычный потребительский кредит (кредит на неотложные нужды), кредит на любые цели. Оба индикатора — покупки жилья и намерений брать кредит — включены в базовый набор для стратификации. Кроме кредитов будущие заемщики намерены использовать собственные средства, сбережения, могут взять займы у родственников, продать недвижимость и другое имущество — в этом вопросе респондент мог указать несколько источников, но для данного домена мы выбрали только привлечение кредитных ресурсов.

Перейдем к описанию дополнительных признаков домена, которые включены для построения индекса потенциала участия в ипотечном кредитовании. Это еще два показателя намерений и набор признаков уверенности. При ответе на

<sup>1</sup> Данный блок вопросов КПДХ строго соответствует методологии международного исследования «Gender and Generation Survey», в котором принимает участие и Россия.



вопрос: «В случае нехватки средств на приобретение чего-либо как вы поступите?» — более чем четверть домашних хозяйств (26,3%) ответили, что готовы брать кредит в банке. Следовательно, мысль о том, что они могут стать заемщиками, является для них приемлемой, и психологический барьер участия в потребительском кредитовании отсутствует. Готовность респондентов в принципе жить взаимы является важной составляющей потенциала участия в ипотеке.

Также положительным фактором для принятия решения об ипотеке является мнение респондента о том, что сейчас хорошее время для покупки жилья — так ответили более половины опрошенных (51,2%). Это ожидаемый эффект снижения цен на жилье и повышения его доступности в результате экономического кризиса, и мы считаем данный индикатор дополнительным аргументом в пользу участия в ипотеке.

Наиболее распространенным среди признаков уверенности является уверенность респондентов в том, что они в течение ближайших трех лет смогут сильно и довольно сильно контролировать свои жилищные условия, — 51,6% опрошенных. Высокая уверенность отчасти обусловлена высокой инерционностью жилищной обеспеченности в России, где в отличие от западных стран наблюдается низкая мобильность населения. Многие семьи не меняют жилье по несколько десятилетий, и при условии, что они и дальше не собираются ничего менять, они ощущают высокую степень контролируемости своих жилищных условий.

Уверены в возможности контроля своего финансового положения (сильно или очень сильно) 32,7% опрошенных, а контролировать работу в ближайшие три года думают, что смогут, 29,9% респондентов. Уверенность является важной компонентой участия в ипотечном кредитовании, так как исходя из видения перспектив своего финансового положения и занятости потенциальный заемщик выстраивает финансовую стратегию и принимает решение об обращении за кредитом.

### Стратификация домашних хозяйств по перспективам участия в ипотеке

На основе описанных выше признаков жилищной обеспеченности российских домашних хозяйств, их доходов и желания улучшить свои жилищные условия разделим семьи на группы согласно их возможностям предъявлять спрос на ипотеку в ближайшем будущем. Домашние хозяйства, у которых совпадают *потребность* в улучшении жилищных условий, *доходные возможности* семьи и *намерения улучшить* жилищные условия, мы считаем потенциальными участниками ипотеки.

Перечислим характеристики, на основе которых стратифицируется выборочная совокупность и которые были описаны выше. *Потребность* определяется объективными характеристиками жилищных условий, а также включает субъективную компоненту. Сюда входят:

- тесное по площади жилье;
- тесное по количеству комнат жилье;
- съемное жилье;
- коммунальная квартира или отдельная комната в чужой квартире;
- сложное домашнее хозяйство: многопоколенная семья, наличие других взрослых, кроме партнера респондента;
- субъективная потребность: респондент считает свои жилищные условия плохими или очень плохими.

Наличие по крайней мере одного из перечисленных признаков стесненности жилищных условий мы считаем мотивом участия в ипотеке. По данным КВДХ, 73,9% российских семей, т. е. почти  $\frac{3}{4}$  населения страны, нуждаются в улучше-

нии жилищных условий по совокупности объективных и субъективных потребностей.

Доходные *возможности* домашнего хозяйства участвовать в ипотеке представляют собой индикатор, отражающий достаточность текущих трудовых доходов семьи для оплаты ежемесячного взноса по ипотеке. 22,6% семей могли бы участвовать в ипотеке по доходному признаку.

Наличие *намерений* улучшить жилищные условия в течение трех лет включает тех респондентов, кто собирается:

- переезжать;
- брать кредит на жилье или ремонт жилья;
- менять, покупать, строить жилье;
- использовать заемные средства на улучшение жилищных условий.

Хотя бы один положительный ответ на перечисленные вопросы означает, что домохозяйство намерено улучшить жилищные условия в ближайшие три года, — таких опрошенных 22,8%.

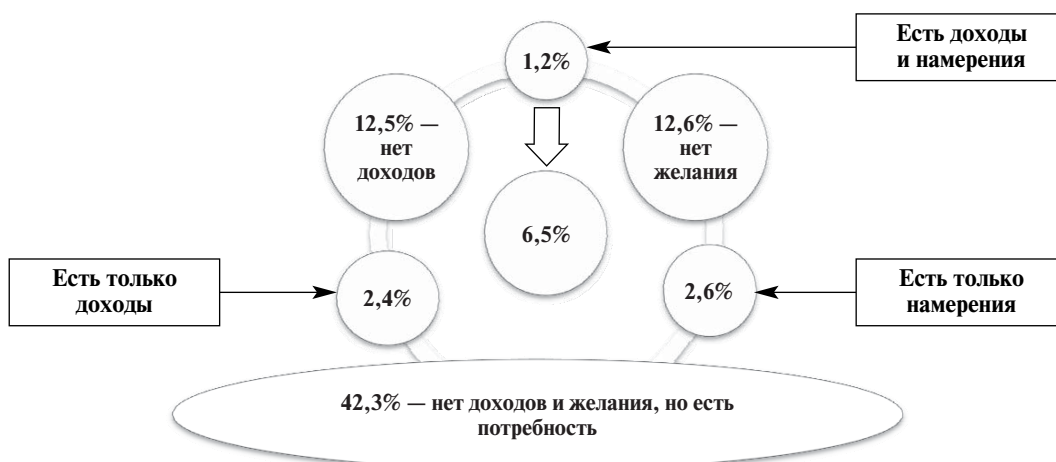
Пересечение трех компонент потенциала участия населения в ипотечном кредитовании показало (рис. 1), что:

- есть потребность в жилье, могут и намерены улучшить жилищные условия 6,5% семей. Это реальный потенциал развития ипотеки в России;

- два признака из трех наблюдаются у 26,3% домашних хозяйств — эта группа составляет резерв для расширения ипотеки и будет входить в программу по мере преодоления барьеров, к которым мы вернемся позже;

- один признак из трех у 47,3% семей, они обладают низким потенциалом участия в ипотечном кредитовании. У подавляющего большинства из них (42,3%) есть потребности в улучшении жилищных условий, но нет ни возможности, ни намерений. Еще 2,4% могли бы участвовать в ипотеке, но не нуждаются в улучшении жилищных условий и не хотят покупать жилье. И 2,6% обследованных семей намерены улучшить жилищные условия, несмотря на то что по наблюдаемым характеристикам они не нуждаются в улучшении и уровень доходов им пока не позволяет взять кредит на стандартную квартиру;

- нет ни потребности, ни возможности, ни желания улучшить жилищные условия у 19,9% семей. Эта группа домашних хозяйств не представляет интереса с точки зрения жилищного кредитования.



**Рис. 1. Распределение семей\* согласно потребности, возможности и желанию улучшить свои жилищные условия, %**

Источник: рассчитано по данным КПДХ, 2010 г.

\* У 19,9% нет ни одного из трех признаков, поэтому на диаграмме они не присутствуют.

Каковы барьеры входа в ипотеку с точки зрения потребностей, возможностей и намерений российских семей? Рассмотрим их только для 26,3% домашних хозяйств, у которых есть два признака из трех:

- *инвестиционное жилье*. 1,2% респондентов могут и намерены участвовать в ипотечном кредитовании при отсутствии явных мотивов для улучшения жилищных условий. Можно считать, что они будут приобретать жилье с инвестиционными целями, например, для детей, поэтому их можно включить в группу с реальным потенциалом, которая увеличится до 7,7%;

- *не хватает доходов*. У 12,5% семей есть потребности и намерения улучшить жилищные условия, но не хватает доходов для выплат по ипотеке за стандартную квартиру. Это самая перспективная группа с точки зрения развития ипотечного кредитования, и она будет постепенно вливаться в число заемщиков при следующих изменениях ситуации. Во-первых, это рост уровня доходов домашнего хозяйства с опорой на образовательные ресурсы и дополнительную занятость членов домашнего хозяйства. Во-вторых, они могут приобретать небольшое жилье в дополнение к уже имеющемуся. В-третьих, при повышении доступности жилья в стране через расширение строительства жилья эконом-класса, снижение себестоимости строительства, при опережающем росте доходов населения и при снижении ставок по ипотеке приобретение жилья станет для них реальным;

- *не хотят*. 12,6% домашних хозяйств имеют достаточный для модельного ипотечного кредита трудовой доход и живут в стесненных жилищных условиях, но не проявляют намерений к приобретению жилья и к улучшению своих жилищных условий. Мы не имеем возможности отследить мотивы такого поведения, но основные причины кроются: 1) в низких стандартах жилищной обеспеченности в России, когда все живут в тесном жилье и это считается нормой; 2) в рациональном экономическом поведении и проживании в небольшом жилье в целях экономии на расходах на жилье и коммунальные услуги; 3) в вынужденном проживании в домашнем хозяйстве членов семьи в случае необходимости ухода; 4) в невозможности приобрести жилье в удобном районе по «среднестатистической» цене модельных расчетов; 5) в недоверии к кредитованию, в понимании дороговизны приобретения жилья в кредит и в нежелании брать на себя риски; 6) в существовании других перспектив решения жилищного вопроса, таких как расселение дома, предоставление жилья очередникам или получение наследства.

### Индекс потенциала участия в ипотеке

Методология построения индекса потенциального участия в ипотечном кредитовании стандартна для исследований доступа населения к материальным или институциональным благам (Овчарова и др., 2010). Если в обществе есть несколько видов барьеров доступа, довольно разнородных по своей природе, то возникает необходимость их сопоставления и одновременного учета. Задача решается построением количественной шкалы (например, Шотландский индекс деприваций), которая позволяет исследователям и политикам определять наиболее уязвимые группы населения и направлять действие социальной политики в те сектора общества, где эффект от воздействия будет максимальным. Индексный подход широко применяется для внутристрановых, межстрановых и межрегиональных сравнений, например индекс развития человеческого потенциала (Доклад..., 2010), индекс возможности человеческого потенциала (The Human..., 2009).

Сложность построения индекса состоит в попытке измерить величину, напрямую сложно наблюдаемую и многоаспектную по своей природе (Айвазян, 2003; Бурдяк, 2010). Данная проблема решается с помощью синтетического по-

казателя, основанного на целом наборе признаков, прямых и косвенных, которые отражают суть измеряемого понятия, в данном случае потенциала участия в ипотечном кредитовании. Признаки собираются в смысловые группы, домены, и залог успеха в построении индекса состоит в *согласованности* этих групп. Значение шкалы домена рассчитывается как нормированная взвешенная сумма компонент. Вклад каждой из компонент определяется на основе метода главных компонент. Мы нормируем значения до интервала от 0 до 100, а затем вычисляем итоговый индекс как среднее арифметическое трех подиндексов доменов. Интегральный индекс потенциала участия домашних хозяйств в ипотечных программах строится на основе данных о жилищных условиях, экономической активности и доходной обеспеченности, намерениях в решении жилищной проблемы и приоритетах в выборе средств для ее решения, которые были описаны выше. Опишем компоненты индекса (см. табл. Приложения).

*Жилищные условия.* Домен показателей дефицита жилищных условий демонстрирует среднюю степень согласованности, альфа Кронбаха — 0,438. Наиболее «ортогональными» к латентной переменной жилищных лишений являются год постройки — до 1970-го, необходимость капитального ремонта и проживание в съемном жилье. Исключение данных компонент могло бы повысить статистическую согласованность рассматриваемого набора признаков, но лишило бы его смысловой полноты. Поэтому мы их оставляем, понимая, что абсолютный вклад данных компонент в итоговую шкалу, измеряющую необходимость улучшения жилищных условий, как мотив участия в ипотеке и сам потенциал, будет невысоким.

*Доходы и финансовые активы* тоже в средней степени согласованы, альфа Кронбаха — 0,467 (выше 0,4), и этого достаточно для того, чтобы воспринимать представленный набор признаков как характеристику единой ненаблюдаемой переменной доходов и активов, фактора потенциала участия домашних хозяйств в ипотеке. Максимальное значение 100 будут иметь домашние хозяйства, у которых есть все восемь указанных признаков, а минимальное значение шкалы 0 присваивается домашним хозяйствам, для которых ни один из перечисленных доходных и имущественных критериев не выполнен.

Корреляция компонент с итоговой шкалой домена показывает, что лучше всего работают индикатор занятости в регистрируемом сегменте, высокий душевой совокупный доход и возможность платить по ипотеке, рассчитанная на основе трудовых доходов домашнего хозяйства и региональных цен на жилье. Наиболее «ортогональны» к итоговому признаку диверсифицированность доходов домашнего хозяйства и наличие сбережений — эти две компоненты вносят небольшой вклад в итоговую шкалу, но обеспечивают надежность результата и широту набора аспектов домена.

*Намерения и уверенность.* Признаки хорошо согласованы, альфа Кронбаха — 0,605. Корреляции частных признаков со шкалой домена показывают, что готовность жить в займы и мнение, что сейчас хорошее время для покупки жилья, наименее согласованы с остальными показателями и вносят минимальный вклад в итоговый измеритель намерений и уверенности. Но в отличие от предыдущих двух доменов домен намерений оказывается гораздо более согласованным по структуре, поэтому и минимальный вклад выше.

Самый мощный объясняющий фактор в наборе — возможность контролировать свою работу, затем идет контроль финансового положения и намерения осуществлять обмен, покупку и строительство жилья. Остальные факторы тоже хорошо представлены в синтетическом итоговом показателе.

*Индекс потенциала* строится как среднее арифметическое трех компонент по доменам и дает возможность сопоставить потенциал участия в ипотечном кре-

дитовании различных групп домашних хозяйств. Среднее значение индекса составляет 33,6 (табл. 1), и самым высоким потенциалом участия в ипотеке обладают смешанные домохозяйства пенсионеров и непенсионеров с детьми — в 1,3 раза выше, чем в среднем по выборке. Экстремально низкий потенциал — у домашних хозяйств пенсионеров (в 2 раза ниже среднего), и, как показывают частные индексы, домохозяйства пенсионеров проигрывают остальным семьям и по доходам (в 2 раза), и по намерениям (в 2 раза), и особенно по потребности в улучшении жилищных условий (в 2,5 раза).

Смешанные домохозяйства пенсионеров и непенсионеров с детьми лидируют по потенциалу участия в ипотеке за счет домена потребностей в улучшении жилищных условий, которые у них в 1,7 раза выше, чем в среднем по выборке. На втором месте по потребностям в жилье — домохозяйства с детьми, в которых родители старше 30 лет (немолодая семья с детьми).

Доходная обеспеченность наиболее благоприятна для участия в ипотеке у молодых семей без детей (в 1,4 раза выше средней). Но в силу того что категория молодых семей в выборке слишком малочисленна, для нее сложно делать устойчивые выводы. Следует отметить, что все типы семей показывают примерно одинаковый средний уровень доходов и финансовых активов, за исключением молодых семей и домашних хозяйств пенсионеров.

По намерениям лидируют самые молодые семьи, без детей (в 1,6 раза выше), а многопоколенные семьи, у которых самая высокая потребность в улучшении жилья и доходы которых на уровне средних, не выделяются высоким оптимизмом по поводу улучшения своих жилищных условий. Таковы различия социально-демографических групп на уровне средних значений потенциала.

Целевую группу развития ипотечного кредитования составляют домашние хозяйства, у которых индекс потенциала принимает наибольшие значения. Мы выделили 25% таких семей, верхний квартиль по потенциалу. Какие типы семей чаще попадают в число потенциальных участников и какие типы домашних хозяйств преимущественно составляют группу резерва для развития ипотеки в России?

Многопоколенные семьи или домохозяйства пенсионеров и непенсионеров с детьми составляют около 10% семей, и почти половина из них имеет высокий потенциал участия в ипотеке — многопоколенные семьи составляют около 20%

Таблица 1

**Средние значения индекса, его компонент и социально-демографический состав квартильной группы с максимальным потенциалом участия в ипотеке**

	Потенциал участия в ипотеке	Домены			Доля группы, % по столбцу	
		доходы	жилищные условия	намерения	в верхнем квартиле	в выборке
Молодая семья без детей	39	55,2	22,9	39	3,8	3,7
Молодая семья с детьми	39,4	46,1	37,7	34,5	4,6	3,4
Немолодая семья с детьми	41,8	44	51,4	30	38	24,5
Немолодая семья без детей	33,3	44,5	29	26,4	15,7	18,8
Домохозяйство взрослых: непенсионеры и пенсионеры	35,2	44,9	39,2	21,6	17,6	17
Многопоколенная семья: непенсионеры, пенсионеры и дети	43,9	45	61,5	25,3	18,6	10,7
Семья пенсионеров	16,6	21,9	14,8	13,1	1,7	21,9
Все домашние хозяйства	33,6	40	36,7	24,2	100	100

Источник: рассчитано по данным КПДХ, 2010 г.

целевой группы. На втором месте семьи с детьми (немолодые семьи) — почти 40% из них в верхнем квартиле по потенциалу, и именно этот тип семей составляет самую весомую часть (38%) целевой группы. Также среди лидеров каждая третья молодая семья с детьми.

Рассчитанный индекс потенциала участия в ипотеке позволяет сравнить ситуацию в разных типах населенных пунктов. Бесспорными лидерами по перспективам развития ипотеки являются областные центры — здесь сконцентрировано более половины потенциальных заемщиков (53%). Около четверти опрошенных нами респондентов домохозяйств проживают в сельской местности, и этот тип поселения обеспечивает 15% высокого потенциала участия населения в ипотечном кредитовании. Мы наблюдаем довольно низкую дифференциацию средних значений потенциала и его компонент в поселенческом разрезе. Наиболее сильный разрыв различных типов населенных пунктов по домену доходов — в 1,41 раза, различия в потребностях улучшения жилищных условий отличаются максимум в 1,24 раза, и самая низкая поселенческая дифференциация наблюдается по домену намерений и уверенности — в 1,16 раза. Учитывая, что ипотечное кредитование еще не прошло стадию восстановления после кризиса, есть смысл сконцентрироваться на узких сегментах развития. В данном ракурсе таковыми являются нестоличные города, где проживает около 27% семей с высоким потенциалом участия, и как раз эта группа заемщиков могла бы стать точкой роста ипотеки в России.

### Выводы

Проведенное исследование жилищных условий населения и потенциала участия в ипотечном кредитовании показало, что основной проблемой жилищной обеспеченности сегодня является теснота жилья, и преодолеть ее можно развитием жилищного строительства, ростом доступности жилья для приобретения и расширением ипотечного кредитования. Следует подчеркнуть, что далеко не все респонденты, проживающие в тесном по социальным нормативам жилье, склонны считать свои жилищные условия плохими.

Оценка доступности приобретения жилья показала, что по доходам около 23% семей могли бы участвовать в ипотечном кредитовании: их зарплаток хватает для того, чтобы платить ежемесячный взнос, не превышающий половину трудового дохода.

Стратификация выборки по потребностям в улучшении жилищных условий, доходным возможностям и намерениям выделяет 6,5% семей, у которых есть все три перечисленных признака, еще 1,2% семей будут предъявлять инвестиционный спрос на ипотечные кредиты — таков реальный потенциал развития ипотеки в России.

Два признака из трех наблюдаются у 26,3% домашних хозяйств — это группа, составляющая резерв для расширения ипотеки. У половины из них (12,5% семей) есть потребности и намерения улучшать жилищные условия, но не хватает уровня доходов — именно эта категория домашних хозяйств представляет наибольший интерес с точки зрения развития ипотеки. При условии роста доходов и увеличения доступности жилья для приобретения они будут предъявлять спрос на ипотечные продукты.

У подавляющего большинства российских семей (42,3%) есть потребности в улучшении жилищных условий, но нет ни возможности с точки зрения доходов, ни намерений улучшать жилищные условия. 19,9% семей не нуждаются в улучшении жилья, не имеют ни доходов, ни желания покупать жилье — эта группа не представляет интереса с точки зрения жилищного кредитования.

Численное измерение индекса потенциала участия в ипотеке основано на широком наборе признаков доходов и финансовых активов, жилищных условий, а точнее, потребности в их улучшении, намерений улучшить условия проживания и уверенности респондента в возможности контролировать свою работу, доходы и жилищные условия. Индекс показывает, что основные перспективы развития ипотечного кредитования связаны с предоставлением кредитов семьям с детьми. Это и простые семейные ячейки с детьми, и сложные многопоколенные домашние хозяйства. В поселенческом разрезе максимальный потенциал — у жителей столиц, но и жители нестоличных городов демонстрируют высокий уровень потенциала, что требует развития ипотечного кредитования за пределами столиц.

В связи с намеченными векторами развития ипотечного кредитования основные риски состоят во временной или долгосрочной потере платежеспособности заемщика и в флуктуациях рынка жилья. Потребность в реструктуризации задолженности по ипотечным кредитам возникает не только на этапе кризиса, но и в связи со сменой этапов жизненного цикла семьи, например с рождением детей или с разводом родителей. Следовательно, институт реструктуризации является неотъемлемой частью развития ипотеки. Несмотря на то что устойчивость занятости и доходов максимально учитывается на этапе выдачи кредита, риск дефолта всегда существует, так как ипотека — продукт долгосрочный. Для обеспечения реализации дефолтного жилья в населенном пункте, где приобретается жилье под ипотеку, должен быть достаточно развит рынок жилья. В субъектах федерации с устойчивым миграционным притоком населения спрос на жилье и цены будет поддерживаться даже при неблагоприятных внешних условиях, и здесь риски расширения ипотечной программы низкие.

### Источники

- Айвазян С. А.* К методологии измерения синтетических категорий качества жизни населения // Экономика и математические методы. 2003. Т. 39. № 2. С. 33—53.
- Бурдяк А. Я.* Ипотечное кредитование в России: портрет заемщика // SPERO: Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. 2009. № 11. С. 61—76.
- Бурдяк А. Я.* Обеспеченность населения России жильем: региональные и социально-демографические особенности // Вестник Новосибирского государственного университета. Сер. «Социально-экономические науки». 2008. Т. 8. № 4. С. 3—17.
- Бурдяк А. Я.* Субъективные и объективные оценки жилищной обеспеченности российских домашних хозяйств // X Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: в 3 кн. / отв. ред. Е. Г. Ясин. М., 2010. Кн. 1. С. 474—482.
- Бурдяк А. Я., Овчарова Л. Н.* Доступность жилья: возможности населения и поддержка государства // Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х / под ред. Т. М. Малеевой, Н. В. Зубаревич, Д. Х. Ибрагимов и др. М., 2007.
- Грушина О. В.* Жилищный вопрос в РФ: решение в рамках новой экономической парадигмы // Мир России. 2011. № 2. С. 125—141.
- Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации. 2010 / под ред. С. Н. Бобылева. М., 2010. С. 152.
- Жилищная экономика: пер. с англ. / под ред. Г. Поляковского. М., 1996.
- Ибрагимов Д. Х., Бурдяк А. Я.* Российское население: потребитель, заемщик, кредитор // Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х / под ред. Т. М. Малеевой. М., 2007. С. 255—301.
- Малева Т., Овчарова Л.* Рекомендации по долгосрочным и краткосрочным мерам в социальной политике // Экономическая политика. 2010. № 1. С. 15—26.
- Мальгинов Г., Стерник Г.* Российский рынок жилья в 2010 г.: стагнация и начало восстановления // Российская экономика в 2010 году. Тенденции и перспективы. М., 2011. Вып. 32. С. 515—534.
- Миллюков А.* Кредитование и экономический рост в России на современном этапе // Аналитический банковский журнал. 2010. № 9 (183). С. 42—46.
- Овчарова Л. Н., Пишняк А. И., Попова Д. О.* Измерение и анализ благосостояния: возможные подходы на основе данных РидМиЖ // Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе / под науч. ред. Т. М. Малевой, О. В. Синявской. М., 2007. С. 377—420.

Овчарова Л. Н., Языков А. Д. Какие продукты на рынке ипотечного кредитования могут стать драйверами модернизационного развития // SPERO: Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. 2010. № 13. С. 43—68.

Основы ипотечного кредитования / науч. ред. и рук. авт. колл. Н. Б. Косарева. М., 2007.

Полтерович В. М., Старков О. Ю. Формирование ипотеки в догоняющих экономиках: проблема трансплантации институтов. М., 2007.

Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение: сб. аналитич. ст. / отв. ред. Л. Н. Овчарова. М., 2008.

Статистический бюллетень // Росстат. 2010. № 10 (171).

Стерник Г. М., Стерник С. Г. Анализ рынка жилья для профессионалов. М., 2009.

Эконометрика: учеб. / под ред. И. И. Елисейевой. М., 2009.

The Human Opportunity Index — Measuring Inequality of Opportunities in Latin America and the Caribbean. The International Bank for Reconstruction and Development // The World Bank. 2009.

Ferreira F., Gignoux J. Toward an Understanding of Socially Inherited Inequalities in Educational Achievement: Evidence from Latin America and the OECD. Washington, DC: World Bank, 2008. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [www.worldbank.org/lacopportunity](http://www.worldbank.org/lacopportunity)

## Приложение

Таблица

### Характеристики согласованности компонент трех доменов индекса и распространенность входящих в них признаков

	Корреляция компоненты с итоговой шкалой	Согласован- ность набора без данной компоненты	Вклад компоненты в шкалу домена	Доля домо- хозяйств, обладающих признаком
<i>Домен «Жилищные условия»</i>				
Тесно, площадь меньше социальной нормы 18/42/33***	0,466	0,244	0,851	47,9
Тесно, комнат меньше чем по одной на каждого проживающего***	0,476	0,239	0,863	42,7
Тесно, есть другие взрослые кроме респондента и партнера***	0,173	0,417	0,44	47
Тесно, проживают в общежитии, коммуналке, части квартиры***	0,126	0,429	0,316	7,2
Проживают в съемном жилье***	-0,047	0,467	-0,011	5,3
Субъективно плохое или очень плохое жилье***	0,231	0,393	0,396	12,2
Нужен капитальный ремонт	0,023	0,473	0,06	20,2
Дом до 1970 г. постройки	0,043	0,48	0,081	37,4
Согласованность домена, альфа Кронбаха	0,438			
<i>Домен «Доходы»</i>				
Могут платить по ипотеке, ежемесячный платеж ≤ 50% трудового дохода***	0,277	0,402	0,648	22,6
Есть занятые в регистрируемом сегменте	0,376	0,344	0,676	69,4
Диверсифицированные источники доходов	0,097	0,485	0,193	24,7
Сбережений хватит на полгода и более	0,043	0,493	0,096	12,9
Есть опыт участия в потребительском кредитовании	0,217	0,432	0,536	57,6
Есть второе жилье: квартира, часть квартиры, комната в коммунальной квартире	0,202	0,439	0,425	10,8
По совокупному душевому доходу домохозяйство относится к верхним 40% выборки	0,316	0,375	0,614	39,9
Согласованность домена, альфа Кронбаха	0,467			



Окончание табл.

	Корреляция компоненты с итоговой шкалой	Согласован- ность набора без данной компоненты	Вклад компоненты в шкалу домена	Доля домо- хозяйств, обладающих признаком
<i>Домен «Намерения и уверенность»</i>				
Собираются переезжать в течение трех лет***	0,241	0,588	0,475	11,0
Собираются брать кредит на жилье или ре- монт в течение трех лет***	0,289	0,578	0,532	11,3
Собираются осуществить обмен, покупку, стро- ительство жилья в ближайшие три года***	0,291	0,58	0,57	28,5
Собираются использовать заемные средства на улучшение жилищных условий***	0,289	0,582	0,548	6,6
Готовы брать кредит в случае нехватки средств	0,166	0,611	0,318	26,3
Считают, что сейчас хорошее или скорее хо- рошее время, чтобы покупать жилье	0,194	0,609	0,327	51,2
Считают, что смогут довольно сильно или очень сильно контролировать свои жилищ- ные условия	0,352	0,558	0,505	51,6
Считают, что смогут довольно сильно или очень сильно контролировать свое финансо- вое положение	0,424	0,534	0,582	32,7
Считают, что смогут довольно сильно или очень сильно контролировать свою работу	0,443	0,529	0,606	29,9
Согласованность домена, альфа Кронбаха	0,605			

*Примечание:* знаком \*\*\* отмечены признаки, по которым проводилась стратификация выборки.

*Источник:* рассчитано по данным КПДХ, 2010 г.