

ИЗМЕРЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ ИПОТЕКИ КАК СОЧЕТАНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ, ВОЗМОЖНОСТЕЙ И НАМЕРЕНИЙ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ¹

Бурдяк А.А., старший научный сотрудник НИСП, старший научный сотрудник ИГРМ

Официальные оценки доступности жилья основаны на показателе среднего по регионам денежного дохода и не учитывают потребностей и намерений высокодоходных групп населения покупать жильё. В статье на данных репрезентативного выборочного обследования домашних хозяйств проведена оценка потенциала участия населения России в ипотечном кредитовании как сочетания потребности семьи в улучшении жилищных условий, бюджетной возможности выплачивать ежемесячный взнос и намерений менять или улучшить условия проживания в ближайшие три года. На основе базовых признаков проведена стратификация домашних хозяйств, а по расширенным группам индикаторов построен индекс потенциала участия в ипотеке. Изложенная методология индексного подхода может найти применение в других сферах научных исследований, а полученные в статье численные оценки потенциала развития ипотечного кредитования важны для банковского сектора и для органов власти, сопровождающих выполнение государственных программ.

ВВЕДЕНИЕ

Ипотечное кредитование связывает между собой 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. Ситуация усугубляется отсутствием сбережений и недостаточностью доходов для самостоятельного приобретения жилья. Подключение банковского сектора к задаче улучшения жилищных условий расширяет доступность жилья для семей со средним и выше среднего доходом. И хотя сама форма участия банков может быть разной (например, ипотечное кредитование, как в США² [Основы ..., 2007] или строительно-сберегательные кассы, как в стра-

¹ Статья основана на результатах тематического исследования, проведенного в рамках «Мониторинга изменений в экономике и политике для целей институционального развития программ реструктуризации ипотечных жилищных кредитов и оценки структуры потенциала участия домохозяйств в программах ипотечного кредитования» для Агентства по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК). Автор искренне признательна руководителю проекта Л.Н. Овчаровой и выражает благодарность Е.Б. Головляничиной за классификацию занятости домашних хозяйств и А.И. Пишняк, Д.О. Поповой за обсуждение методологии построения индекса.

² Институт ипотечного кредитования в России создан по образцу США.

нах Западной Европы³ [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, оно расширяет возможности населения покупать жилье и улучшать свои условия проживания собственными силами, без участия государства — и это основная функция ипотеки. Во-вторых, ипотека стимулирует платежеспособный спрос на потребительском рынке. Предоставление кредитных средств на приобретение жилья избавляет потребителя от необходимости жестко экономить на расходах. И так как покупка жилья зачастую сопровождается обновлением мебели, бытовой техники, приобретением других товаров, то это дополнительно поддерживает потребительский спрос, ключевую составляющую рынка товаров и услуг. В-третьих, расширение ипотечного кредитования выгодно банкам — это один из источников их доходов. В-четвертых, ипотека выполняет важную функцию поддержки жилищного строительства, обеспечивая спрос на новостройки и сокращая срок реализации квартир. Если бы жилье строилось исключительно за счет государственных средств и на деньги населения, без привлечения кредитов, то масштабы жилищного строительства в стране были бы гораздо скромнее. Без активного жилищного строительства задача улучшения качества жизни населения и повышения жилищной обеспеченности граждан⁴, провозглашенная правительством в федеральной целевой программе «Жилище», представляется трудновыполнимой. Кроме того, строительная отрасль — важный сегмент российского рынка труда, здесь занято 4% работающего населения, а через занятость в смежных отраслях с ней связано гораздо больше домашних хозяйств.

Перечисленные обстоятельства доказывают важность жилищного кредитования для экономики России, на развитие которого нацелена политика государства и работа Агентства по ипотечному жилищному кредитованию. Целевые ориентиры развития ипотеки⁵ 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%, 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% населения⁶, наиболее обеспеченной части формирующегося среднего класса. Согласно расчетам Института экономики города [Показатели ..., 2011], в 2010 г. для 23,6% населения доступно приобретение жилья, соответствующего стандартам обеспечения жилыми помещениями (данная оценка получена на основе макростатистики доходов населения, цен на жилье и распре-

³ Немецкая модель стройсберкасс в качестве эксперимента была запущена в Краснодарском крае в 2010 г. См.: Русипотека, URL: http://www.rusipoteka.ru/lenta/market/mehanizm_zhiliwnogo_kreditovaniya_nakopitelnyu_ipoteku.

⁴ За 2000–2010 гг. демографический спад дал 4% из 18% роста жилищной обеспеченности.

⁵ «Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года», утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 19 июля 2010 г. №1201-р.

⁶ Статистический бюллетень. Росстат, 2010. №10 (171).

ления населения по доходам). Задача данной статьи состоит в комплексной оценке потенциального спроса населения на ипотечные продукты на основе микроданных обследования населения, что позволяет учесть не только доходные возможности домашних хозяйств, но и их потребности и намерения улучшать свои жилищные условия.

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. Обследованием было охвачено 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 соответствии с генеральной совокупностью, что позволяет обобщить полученные выводы.

Анализ потенциала участия населения России в ипотечном кредитовании проводится в два этапа.

На первом этапе мы выделяем три группы показателей, или домены⁷, влияющие на формирование спроса на ипотеку:

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

Описывая жилищные условия, доходы и намерения семей улучшать свои условия проживания, мы опираемся на выборочные данные КПДХ, проводя параллели с официальной статистикой и результатами других исследований, что дает целостную картину рассматриваемой проблемы. Далее на основе сочетания базовых характеристик потребностей, возможностей и намерений домашних хозяйств мы стратифицируем выборку, численно оценивая долю потенциальных участников ипотечного кредитования.

На втором этапе анализа, на основе логики сочетания указанных трех компонент, группы показателей максимально расширяются, охватывая новые аспекты базовых характеристик. Согласованность добавленных на данном этапе индикаторов с исходными показателями обеспечивает сохранность основы стратификации и добавляет результату устойчивость. 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 приложении. Завершают изложение обобщающие выводы.

⁷ 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.

ЖИЛИЩНЫЕ УСЛОВИЯ

Объективная потребность в улучшении жилья определяется в первую очередь численностью членов домашнего хозяйства и площадью занимаемого ими жилья. Средняя обеспеченность населения жильем в России, по данным Росстата, составляет 22,6 кв. м, и это больше, чем целевой индикатор ФЦП «Жилище»⁸ — 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 и может быть мотивом для улучшения жилищных условий, а следовательно, и для участия в ипотечном кредитовании.

В западных исследованиях стандарты жилищной обеспеченности определяются на основе количества комнат в расчете на одного проживающего, такой подход мы применяли при определении жилищной обеспеченности среднего класса. По данным обследования КПДХ, у 57,3% домашних хозяйств жилье соответствует стандарту среднего класса и на каждого члена семьи приходится, по крайней мере, по одной комнате. Таким образом, сегодня жилье стандарта среднего класса является чуть более распространенным, чем жилье достаточной по социальным нормативам площади, и этот эффект дает малогабаритное жилье. Оба признака просторности жилья согласованы, в их пересечение попадает 45,5% всех домашних хозяйств. 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 неблагоустроенном⁹ жилье; полностью благоустроено жилье 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 следующим образом:

- просторное, полностью благоустроенное жилье имеют 26%;
- просторное, частично благоустроенное — 19,5%;
- тесное, полностью благоустроенное жилье — 33,5%;
- тесное, частично благоустроенное — 19,4%.

С точки зрения перспектив развития жилищного кредитования это означает, что только 26% российских домашних хозяйств не имеют видимых

⁸ Постановление Правительства РФ от 17.09.2001 №675 (ред. от 15.12.2010) «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2002 - 2010 годы».

⁹ В жилище нет ни водопровода, ни канализации, ни горячего водоснабжения, ни системы центрального отопления.

мотивов для улучшения жилищных условий по объективным показателям. Остальные 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%). Ввиду того что ключевым фактором полной благоустроенности является техническая доступность коммунальных услуг, наличие коммуникаций и централизованных систем в населенном пункте, при анализе потенциала участия населения в ипотечном кредитовании мы сделаем смысловой 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, например, 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 (47%), кроме партнера респондента, сигнализирует о потенциальном мотиве к разъезду 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 в данном случае измеряется годом постройки жилья до 1970 г. включительно: по данным КПДХ, таких семей 37,4%¹⁰. Необходимость капитального ремонта мы оцениваем косвенно, когда респондент считает, что наиболее вероятным изменением жилищных условий в ближайшие три года будет капитальный ремонт (20,3%). Важно подчеркнуть, что 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. Этот вывод важен для государственной жилищной политики.

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, она вряд ли будет стремиться улучшать жилищные условия и предъявлять спрос на ипотеку. И наоборот, хорошее, по наблюдаемым нами характеристикам, жилье ещё не гарантирует, что респондент им удовлетворен [Бурдяк, 2010], — в выборке КПДХ такие домашние хозяйства составляют 1,5%. 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 жилищные условия хорошими.

¹⁰ Согласно данным Росстата, 38,3% жилья от общей площади жилых помещений построено в 1970 г. и ранее, а 3,1% площади жилого фонда отнесено к ветхому и аварийному жилью.

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%)¹¹. Именно они имеют мотив улучшить свои жилищные условия. Данный индикатор положен в базу стратификации. 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 с ней *неудовлетворенности* жильем мы не наблюдаем: 88% российских семей довольны своим жильем, в том числе 46,3% оценивают свои жилищные условия как «удовлетворительные» — это самый распространенный ответ. Так как тесное (в смысле нормативов по площади) жилье является на сегодняшний день социальной нормой (каждая третья семья проживает в благоустроенном, но тесном жилье), а респонденты оценивают свои жилищные условия, сравнивая себя с окружающими, со своими знакомыми, родственниками, соседями, то они 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 его доходами и ценами на жильё. Официальный индикатор доступности жилья — коэффициент доступности — определяется, согласно ФЦП «Жилище»¹², 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 сравниваем стоимость стандартной квартиры не с совокупным доходом, а исключительно с трудовым доходом домашнего хозяйства, так как оценку платежеспособности ипотечных заемщиков, расчёт суммы и срока кредита банки проводят по уровню заработной платы и доходов от предпринимательской деятельности.

Для проведения статического анализа доступности ипотеки обозначим вектор изменения основных её составляющих. Ежеквартальный мониторинг социально-экономических индикаторов, ключевых для развития ипотечного кредитования, показал повышение доступности жилья в результате эконо-

¹¹ По данным ОБДХ Росстата, за пять лет их доля снизилась с 14,8% в 2006 г. до 8,4% в 2010 г.

¹² 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., то есть в 1,2 раза.

мического кризиса: цены на квартиры на первичном и вторичном рынке снизились, а доходы населения за это время выросли, хотя и меньше, чем на этапе экономического роста. Региональный разрез доступности жилья демонстрирует широкий разброс коэффициента доступности в силу высокой межрегиональной 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, Стерник, 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]. Развитие ипотечного кредитования как фактор поддержки спроса на жилье в свою очередь стимулировало рост цен. Экономический кризис положил конец быстрому росту цен¹³, 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 в 2008–2010 гг. в большинстве городов цены предложения упали на 20–40% в реальном выражении, и только в Москве и Подмосковье 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, 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 на жилье. Мы считаем, что семье по силам выплата 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 условиях¹⁴: 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 третьем 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, иногда при условии предоставления дополнительных имущественных гарантий ипотечный кредит

¹³ Средние цены 1 кв. м 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%.

¹⁴ Предположения основаны на условиях предоставления кредитов Сбербанком.

может быть выдан даже заемщику пенсионного возраста — по этой причине возрастные ограничения стали размытыми для моделирования.

По данным КПДХ, на перечисленных выше условиях получения ипотечного кредита 22,6% семей могут сегодня платить по ипотеке (см. приложение). Следовательно, ипотека как инструмент приобретения жилья на данном этапе пока еще недоступна для широких слоев населения. Построенный индикатор доступности приобретения жилья был включен в стратификацию выборки в качестве единственного представителя домена «Доходы». Для построения индекса потенциала участия населения в ипотечном кредитовании домен был 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. При их анализе 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.

Регистрируемый сегмент, по данным КПДХ, охватывает 84,4% занятых, из которых большинство — занятые по найму на предприятиях и организациях, а также небольшая группа индивидуальных предпринимателей. Нерегистрируемый сегмент составляет 15,6% занятых¹⁵. 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 невысокими заработками; 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.

¹⁵ Для 1% занятых не указан статус занятости. По косвенным параметрам, таким как величина трудового дохода на уровне существенно ниже среднего 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.

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 видов источников доходов.

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.

Известно, что 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 потенциального заемщика, умения откладывать деньги. Для первоначального взноса по ипотеке, мы полагаем, домашнее хозяйство использует жилье, в котором проживает, или продаст другое имущество.

НАМЕРЕНИЯ

Все вопросы о намерениях и уверенности задавались в единой временной рамке, на ближайшие три года¹⁶. В анкете присутствует прямой вопрос о намерениях брать кредит на приобретение недвижимости — квартиры, дачи, 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 считаем, 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

¹⁶ Данный блок вопросов КПДХ строго соответствует методологии международного исследования «Gender and Generation Survey», в котором принимает участие и Россия.

брать ипотечный кредит, социальную (молодежную) ипотеку, жилищный (не ипотечный) 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 — покупка жилья и намерения брать кредит — включены в базовый набор для стратификации. Кроме кредитов будущие заемщики могут использовать собственные средства, сбережения, взять займы у родственников, продать недвижимость и другое имущество. Здесь 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 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 жить в займы является важной составляющей потенциала участия в ипотеке.

Положительным фактором для принятия решения об ипотеке является также мнение респондента, 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 или довольно сильно контролировать свои жилищные условия. Так считают 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. Считают, что смогут контролировать работу в ближайшие три года 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 следующими объективными характеристиками жилищных условий и субъективной компонентой:

- тесное по площади жилье;
- тесное по количеству комнат жилье;
- съемное жилье;
- жилище — это 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 КПДХ, почти три четверти семей (73,9%) имеют субъективную или объективную потребность в улучшении жилищных условий.

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 или менять жилищные условия в течение трех лет — это признак, включающий тех респондентов, кто собирается:

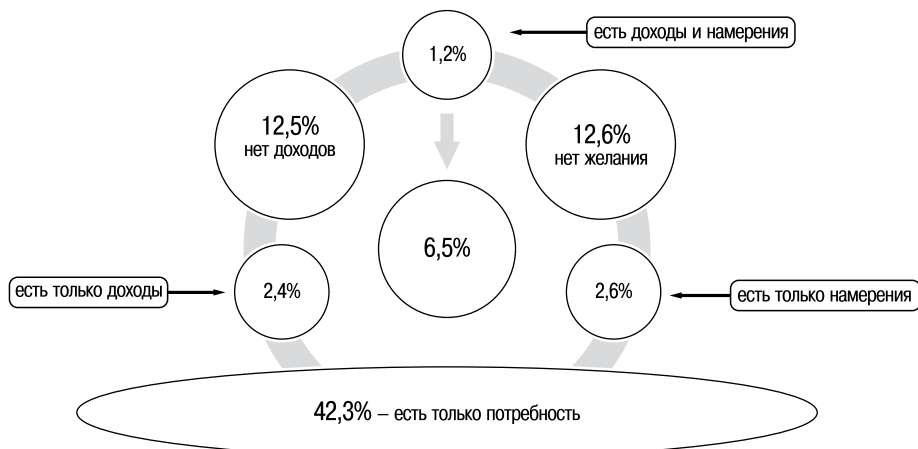
- переезжать;
- брать кредит на жилье или ремонт жилья;
- менять, покупать, строить жильё;
- использовать заемные средства на улучшение жилищных условий.

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

Пересечение трех указанных компонент потенциала участия населения в ипотечном кредитовании (*рис. 1*) показало следующее:

- нет ни потребности, ни возможности, ни желания улучшить жилищные условия у 19,9% семей. Эта группа домашних хозяйств благополучна по признакам жилищной обеспеченности и с точки зрения развития жилищного кредитования не представляет интереса по причине недостаточности доходов;
- один признак из трех есть у 47,3% семей. Эти домашние хозяйства обладают низким потенциалом участия в ипотечном кредитовании в ближайшем будущем. У подавляющего большинства из них (42,3%) есть потребность 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

Рисунок 1. Распределение семей согласно потребности, возможности и желанию улучшить свои жилищные условия, процент



Примечание. На диаграмме не показаны 19,9% семей, у которых нет ни одного из трех признаков.

Источник: рассчитано по данным КПДХ-2010.

характеристикам они не нуждаются в улучшении и уровень доходов им пока не позволяет взять кредит на стандартную квартиру;

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

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 строитель-

- ства, 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 в следующем: (1) низкие стандарты жилищной обеспеченности в России, когда все живут в тесном жилье и это считается нормой; (2) рациональное экономическое поведение и проживание в небольшом жилье в целях экономии на расходах на жилье и коммунальных услугах; (3) вынужденное проживание в домашнем хозяйстве членов семьи в случае необходимости ухода; (4) невозможность приобрести жилье в удобном районе по «среднестатистической» цене модельных расчетов; (5) недоверие к кредитованию, понимание дороговизны приобретения жилья в кредит и нежелание брать на себя риски; (6) существование 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]. Эта проблема решается с помощью синтетического показателя, 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 по решению жилищной проблемы и приоритетах в выборе средств для её решения, которые были описаны выше. Опишем компоненты индекса (см. приложение).

Жилищные условия. Домен показателей дефицита жилищных условий демонстрирует среднюю степень согласованности, альфа Кронбаха равен 0,438. Наиболее ортогональными к латентной переменной жилищных лишений являются год постройки до 1970 г., 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 невысокий.

Доходы и финансовые активы тоже в средней степени согласованы, альфа Кронбаха составляет 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, коэффициент альфа Кронбаха равен 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, на втором месте контроль финансового положения и намерения осуществлять обмен, покупку и строительство жилья. Остальные факторы в итоговом синтетическом показателе тоже представлены.

Индекс потенциала строится как среднее арифметическое трех компонент по доменам и дает возможность сопоставить потенциал участия в ипотечном кредитовании 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»

Таблица 1. Средние значения индекса и его компонент для различных социально-демографических групп домашних хозяйств. Социально-демографический профиль потенциальных участников ипотеки

Тип домохозяйства	Потенциал участия в ипотеке	Домены			Доля группы, процент 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.

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 неё 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; почти половина из них имеет высокий потенциал участия в ипотеке — многопоколенные семьи составляют около 20% целевой группы. На втором месте семьи с детьми (немолодые семьи) — почти 40% из них в верхнем квартиле по потенциалу; именно этот тип семей составляет самую весомую часть (38%) целевой группы. Также среди лидеров каждая третья молодая семья с детьми.

Расчитанный индекс потенциала участия в ипотеке позволяет сравнить ситуацию в разных типах населенных пунктов. Бесспорными лидерами по перспективам развития ипотеки являются областные центры, где сконцентрировано более половины потенциальных заемщиков (53%). Около четверти опрошенных нами 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 составляют максимум в 1,24 раза; 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 на основе репрезентативного обследования домашних хозяйств КПДХ подтверждает вывод о том, что основной проблемой жилищной обеспеченности населения сегодня является теснота жилья. Большинство российских семей проживает в тесном жилье, это стало социальной нормой, поэтому далеко не все опрошенные, проживающие в тесном по социальным нормативам жилье, склонны считать свои жилищные условия плохими.

Сравнение доходов домашних хозяйств с ценами на жилье показало, что около 23% семей могли бы участвовать в ипотечном кредитовании: их зарплаток хватает для того, чтобы платить ежемесячный взнос, не превышающий половину трудового дохода. Данная цифра почти совпадает с показателем доступности приобретения жилья, рассчитанным Институтом экономики города. Но далеко не все домашние хозяйства с высоким доходом намерены приобретать жилье. Рассмотрение сочетания доходных возможностей, потребностей в улучшении жилищных условий и намерений покупать жилье сокращает группу потенциальных участников до 6,5% семей. Если еще учитывать 1,2% семей, не нуждающихся в улучшении жилищных условий, но готовых предъявлять инвестиционный спрос на ипотечные кредиты, то реальный потенциал развития ипотеки в России составляет 7,7% домашних хозяйств. Следовательно, потенциал развития ипотеки в стране в три раза ниже, чем показатели доступности жилья.

Наиболее перспективной с точки зрения будущего участия в ипотечном кредитовании является группа семей, у которых есть потребности и намерения улучшить жилищные условия, но не хватает уровня доходов (12,5% семей). Именно эта категория домашних хозяйств представляет наибольший интерес с точки зрения развития ипотеки. При условии роста доходов и увеличении доступности жилья для приобретения эти семьи будут предъявлять спрос на ипотечные продукты в ближайшем будущем.

Численное измерение индекса потенциала участия в ипотеке, основанное на широком наборе индикаторов, в числе которых — доходы, финансовые активы, потребность в улучшении жилищных условий, намерения улучшить условия проживания, уверенность респондента в возможности контролировать свою работу, доходы и жилищные условия, показало, 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 роста ипотечного кредитования у региональных столиц, но и жители нестоличных городов демонстрируют высокий уровень потенциала, что требует развития ипотечного кредитования и в этих населенных пунктах.

В связи с намеченными векторами развития ипотечного кредитования отметим, что основные риски состоят во временной или долгосрочной потере платежеспособности заемщика, а также в флуктуациях цен на жилье. Несмотря на то что устойчивость занятости и доходов максимально учитывается на этапе выдачи кредита, риск дефолта всегда существует, так как ипотека — продукт долгосрочный. Потребность в реструктуризации задолженности по ипотечным кредитам может возникнуть не только на этапе экономического 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. Расширяя географию ипотечного кредитования, следует в первую очередь обращать внимание на развитость рынка жилья в населенном пункте для обеспечения реализации объекта ипотеки в случае дефолта. В субъектах федерации с устойчивым миграционным притоком населения спрос на жилье и цены будут поддерживаться даже при неблагоприятных внешних условиях, и здесь риски расширения ипотечной программы низкие.

ЛИТЕРАТУРА

- Айвазян С. А.* К методологии измерения синтетических категорий качества жизни населения // Экономика и математические методы. 2003. Т. 39, № 2. С. 33–53.
- Бобков В. Н., Гулюгина А. А., Чесалкина Е. Ю.* Основные показатели доходов и уровня жизни населения по субъектам Российской Федерации (Мониторинг доходов и уровня жизни населения России: июль-сентябрь 2011 г.) // Уровень жизни населения регионов России. 2011. № 10. С. 70–83.
- Бурдяк А. Я.* Ипотечное кредитование в России: портрет заемщика // SPERO. 2009. № 11. Осень-зима. С. 61–76.
- Бурдяк А. Я.* Обеспеченность населения России жильем: региональные и социально-демографические особенности // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2008. № 4 (8). 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 трех книгах. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 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. Малевой. М.: НИСП, 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.: ПРООН, 2010. С. 152.

Жилищная экономика / под ред. Генри Поляковского; пер. с англ. М.: Дело, 1996.

Ибрагимова Д. Х., Бурдяк А. Я. Российское население: потребитель, заемщик, кредитор // Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х / под ред. Т. М. Малевой. М.: НИСП, 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. Вып. 32. М.: Институт Гайдара, 2011. С. 515–534.

Миллюков А. Кредитование и экономический рост в России на современном этапе // Аналитический банковский журнал. 2010. № 9 (183) сентябрь. 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.: НИСП, 2007. С. 377–420.

Овчарова Л. Н., Языков А. Д. Какие продукты на рынке ипотечного кредитования могут стать драйверами модернизационного развития // SPERO. 2010. № 13. Осень-зима. С. 43–68.

Основы ипотечного кредитования / науч. ред. и рук. авт. кол. Н. Б. Косарева. М.: Фонд «Институт Экономики города»: ИНФРА-М, 2007.

Показатели доступности жилья в России, 2011 // Сайт Института экономики города [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.urbanecomomics.ru/>, свободный.

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

Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение: сборник аналитических статей / отв. ред. Л. Н. Овчарова — М.: Независимый институт социальной политики, 2008.

Стерник Г. М., Стерник С. Г. Анализ рынка жилья для профессионалов. М.: Экономика, 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. URL: <http://www.worldbank.org/lacopportunity>.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 2. Характеристики согласованности компонент трех доменов индекса и распространенность входящих в них признаков

Домен и его компоненты	Корреляция компоненты с итоговой шкалой	Согласованность набора без данной компоненты	Вклад компоненты в шкалу домена	Доля домохозяйств, обладающих данным признаком, процент
Домен «Жилищные условия»				
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 жильё ***	0,231	0,393	0,396	12,2
Нужен капитальный ремонт	0,023	0,473	0,06	20,2
Дом построен до 1970 г.	0,043	0,48	0,081	37,4
Согласованность домена, альфа Кронбаха	0,438			
Домен «Доходы»				
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
Диверсифицированность источников 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 жильё: 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			
Домен «Намерения и уверенность»				
Собираются переезжать в течение трех лет ***	0,241	0,588	0,475	11,0
Собираются брать кредит на жильё или ремонт в течение трех лет ***	0,289	0,578	0,532	11,3
Собираются осуществить обмен, покупку, строительство жилья в ближайшие три года ***	0,291	0,58	0,572	8,5

Продолжение на следующей странице

Таблица 2 (продолжение). Характеристики согласованности компонент трех доменов индекса и распространенность входящих в них признаков

Домен и его компоненты	Корреляция компоненты с итоговой шкалой	Согласованность набора без данной компоненты	Вклад компоненты в шкалу домена	Доля домохозяйств, обладающих данным признаком, процент
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 хорошее время, чтобы покупать жилье	0,194	0,609	0,327	51,2
Считают, что смогут довольно сильно или очень сильно контролировать свои жилищные условия	0,352	0,558	0,505	51,6
Считают, что смогут довольно сильно или очень сильно контролировать свое финансовое 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. *** Признаки, по которым проводилась стратификация выборки.

Источник: рассчитано по данным КПДХ-2010.