**2.2. Социально-экономический портрет граждан Санкт-Петербурга, участвующих в долгосрочном ипотечном кредитовании**

Переход от централизованной экономики к рыночной повлек за собой неизбежную структурную трансформацию системы общественных отношений, повлекший за собой и расслоение общества. Изменения, происходящие в современном российском обществе, привели к возникновению новых форм решения социальных проблем, новых социальных институтов, к числу которых относится и институт ипотеки.

Современное представление об ипотеке претерпело значительные изменения с момента своего появления. Слово «ипотека» имеет греческие корни и введено в обиход еще в VI веке до н.э. афинским реформатором Солоном. Изменения в представлениях об ипотеке происходили под давлением исторических, культурных и экономических особенностей и в конечном итоге привели к образованию нескольких моделей ипотечного кредитования. Следует отличать термин ипотека и термин «ипотечное кредитование».

В соответствии с Федеральным законом «Об ипотеке»: ипотека – это «залог предприятия, строения, здания, сооружения или иного объекта, непосредственно связанного с землей, вместе с соответствующим земельным участком или правом пользования им».[[1]](#footnote-1)

Ипотечное кредитование – это кредитование под залог жилья, то есть кредитование с использованием ипотеки, в качестве обеспечения возвратности кредитных средств,[[2]](#footnote-2) является наиболее популярным видом кредитования.[[3]](#footnote-3)

Долгосрочный ипотечный кредит – это кредит или заем, предоставленные на срок 3 года и более соответственно банком (кредитной организацией) или юридическим лицом (некредитной организацией) физическому лицу для приобретения жилья по залог приобретаемого жилья в качестве обеспечения обязательства.[[4]](#endnote-1)

Главной целью развития ипотечного жилищного кредитования определяется создание эффективно работающей системы обеспечения доступным жильем российских граждан со средними доходами.

В России представления о границах и составе среднего слоя существенно варьируются — различные исследователи оценивают их от 15% до 60—70% населения.[[5]](#endnote-2)

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

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

Сегодня можно говорить, что в определенной степени развитие ипотечного кредитования в России происходит следующим образом. Прежде всего – централизованное внедрение схем ипотеки государством. Другим направлением развития ипотечного кредитования является разработка и внедрение, как местными администрациями, так и частными – коммерческими структурами разнообразных моделей в регионах Российской Федерации.

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

Доступность жилья – это связующее звено между рынком банковских услуг и рынком недвижимости. Повышая доступность жилья, ипотечные кредиты увеличивают спрос на рынке жилой недвижимости. Главенствующим критерием доступности жилья является его реальная рыночная стоимость с учётом динамики её изменения во времени. Влияние рыночной стоимости сказывается при всех формах приобретения жилья: и при единовременной оплате, и при разных формах кредитования (субсидирования). В свою очередь, влияние этих форм также существенно и дифференцированно отражается на динамике доступности улучшения жилищных условий. Льготные и разнообразные формы кредитования (особенно долгосрочного) и субсидирования оказывают наибольшее влияние на динамику доступности.

Влияние изменения стоимости жилья на доступность его приобретения зависит от распределения доходов и сбережений (накоплений) населения. Если текущие и прогнозные доходы оказывают влияние на будущую платежеспособность граждан, т.е. возможность обслуживать кредит и нести бремя растущих обязательных платежей, то сбережения определяют в основном возможности домашних хозяйств по единовременной оплате стоимости приобретаемого жилья, оплате начального взноса или доплате к предоставляемым субсидиям при приобретении социального жилья. Причём при краткосрочном кредитовании (в рассрочку на год и др.) сбережения оказывают доминирующее влияние на доступность, так как роль доходов на коротких интервалах времени оказывается малозначимой (за исключением высокодоходных групп населения).

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

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

2. Ноябрь – Декабрь 2006 года – анкетный Интернет-опрос на специализированных сайтах (http://rusipoteka.ru, http://durdomstroy.ru).

Выборка составила 200 человек.

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

4.

Спрос на ипотечные кредиты дифференцируется в зависимости от условий кредитования, поэтому оценить суммарную величину спроса довольно трудно. Дополнительным фактором, влияющим на величину спроса, является уровень цен на жилье. Анализ темпов роста среднего уровня цен на вторичном рынке г.Санкт-Петербурга, показывает, что на конец 2006 года цены на квартиры по сравнению с ценами на конец 2003 года увеличились в 2,8 раза или на 181, 83%. Причем существенный скачок цен произошел за период 2005-2006гг – цены увеличились в 2,2 раза.[[6]](#endnote-3) Такое существенное увеличение цен, с одной стороны, уменьшает величину спроса на кредиты, так как меньшее число людей смогут подтвердить величину требуемого дохода семьи, но с другой, увеличивает потребность в них, так как меньшее количество людей сможет приобрести квартиру за счет своих средств.

Анализ среднего уровня цен на начало марта 2007 года на вторичном рынке Санкт-Петербурга проводился по 4 районам города – Василеостровский, Московский, Кировский, Фрунзенский.[[7]](#endnote-4) Средние цены на квартиры сложились следующим образом:

Таблица 1.

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

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

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

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

Так, из числа респондентов 22,5% ответило, что живет хорошо, ни в чем себе не отказывает, в основном денег хватает, но покупка дорогостоящих вещей требует накопления – 45,5% денег хватает на еду и на одежду – 23% респондентов, о том, что денег хватает только на еду, ответило – 9 % респондентов. Основная часть респондентов – 75,5% - указала на наличие сбережений, при этом среди них входят те, кто ответил, что денег хватает только на еду. Исходя из этого можно сделать вывод о приоритете накоплений среди респондентов и вкладов в будущее. Также стоит отметить, что у значительной части среди тех, кто ответил «денег хватает на еду и на одежду» и «денег хватает только на еду» - иждивенческая нагрузка более высокая.

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

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

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

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

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

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

На вопрос: «Насколько вы удовлетворены своим материальным положением», ответы распределились следующим образом: доволен, живу лучше, чем многие и в целом удовлетворен ответило 77% респондентов. Оставшиеся 23 % высказали неудовлетворенность. На вопрос: «К какому классу Вы себя относите» 83,3% ответило - к среднему классу, многие, из числа отнесших себя к низшему классу (7%), заявили, что поднимутся на ступеньку выше после полной расплаты по кредиту. Оставшиеся 9,7% затруднились с ответом.

Большинство респондентов предпринимает активные действия для улучшения материального положения своей семьи, 15% имеет двойную занятость, 33,5% респондентов регулярно повышает свою квалификацию, 7% оказывает различные услуги населению, 11,8% планирует изменить профессию, 21% занято поиском более высокооплачиваемой работы. При этом, на вопрос о том «Каковы Ваши планы на ближайшие 5 лет», 37,5% указало на продвижение по карьерной лестнице и 23% - на увеличение доходов или создание собственного бизнеса.

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

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

Выбор кредитного учреждения среди респондентов сложился следующим образом:

Таблица 2.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Кредитное учреждение | Кол-во человек | % |
| 1 | Городской ипотечный банк | 51 | 25,5 |
| 2 | Сбербанк | 59 | 29,5 |
| 3 | Национальная ипотечная компания | 22 | 11 |
| 4 | Дельта-Кредит | 13 | 6,5 |
| 5 | Банк Москвы | 5 | 2,5 |
| 6 | Кит Финанс | 8 | 4 |
| 7 | Райффайзенбанк | 19 | 9,5 |
| 8 | Внешторгбанк | 12 | 6 |
| 9 | Нет ответа | 11 | 5,5 |

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

На принятие решение о выборе данного кредитного учреждения среди респондентов оказало влияние – доступная кредитная ставка – 24% респондентов, размер первоначального взноса – 15% респондентов, доверие именно этой организации – 19,5% респондентов, единственный, в котором удалось получить кредит – 26,5%. Также были такие варианты ответов, как – работа в Банке, по совету друзей, знакомых. Интересно, что значительная доля ответа «потому что доверяю этой организации» (41%), пришлась на Сбербанк.

Ответы на вопрос «На сколько лет Вы взяли ипотечный кредит» распределились так:

Таблица 3

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Срок | Кол-во человек | % |
| 1 | 3 года | 4 | 2 |
| 2 | 5- 9 лет | 23 | 11,5 |
| 3 | 10-14 лет | 49 | 24,5 |
| 4 | 15-19 | 35 | 17,5 |
| 5 | 20 лет и более | 89 | 44,5 |

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

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

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

* достаточно ли денежных средств для внесения первоначального взноса за квартиру и на покрытие расходов, связанных с совершением сделки купли-продажи квартиры, заключение договоров страхования;
* останутся ли средства на поддержание необходимого уровня жизни после периодических выплат по кредитному договору (ежемесячные платежи могут достигать 40-60% доходов заемщика);
* не ожидается ли падение доходов в течение периода кредитования, есть ли перспектива найти другую работу с оплатой не ниже прежней;
* имеется ли непрерывный трудовой стаж в течение последних двух лет, на последнем месте работы – не менее 3 месяцев, каковы причины увольнения и перерывов в работе, своевременно ли выполняются текущие обязательства, связанные с жильем: оплата коммунальных услуг, телефона, электроэнергии (проверяется банком);
* имеются ли активы в виде движимого или недвижимого имущества, которые могут быть использованы в качестве дополнительного обеспечения.

Выборочную совокупность составили следующие 11 банков: Сбербанк, Банк Москвы, Райффайзенбанк, Кит-Финанс, Банк Дельта-Кредит, Московский международный банк, Банк Возрождение, Банк Санкт-Петербург, Петербургский социальный коммерческий банк, Городской ипотечный банк и Национальная ипотечная компания. Среди программ ипотечного кредитования были выбраны стандартные программы на покупку квартир на вторичном рынке жилья. Источник информации – официальные сайты банков.

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

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

* кредитная ставка – 98 человек или 44,9%
* размер кредита – 37 человек или 16,9%
* первоначальный взнос – 55 человек или 25,3%
* рекомендации знакомых – 10 человек или 4,6%
* выбор ипотечного брокера – 18 человек или 8,3%

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

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

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

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

Средние аннуитетные платежи[[8]](#endnote-5)

Таблица 4.

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

АП – аннуитетный платеж за 1-, 2-х, 3-х и 4-хкомнатные квартиры соответственно.

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

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

Так, при минимальном аннуитетном платеже, заемщик должен иметь ежемесячный доход примерно 1900 долларов в месяц, а также иметь в наличии 15697 долл. для оплаты первоначального взноса.

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

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

1. Федеральный закон РФ от 29 мая 1992 года, № 2872-1 «О залоге» [↑](#footnote-ref-1)
2. [↑](#footnote-ref-2)
3. В настоящее время в России активно развивается кредитование в жилищных кооперативах (ЖК), жилищно-строительных кооперативах (ЖСК); кассами взаимопомощи, кассами взаимного кредитования, обществами взаимного кредита, строительно-сберегательными кассами. В основном они функционируют по схеме немецких ССК, когда накапливаемые вклады вступающих в общество являются кредитными ресурсами для уже прошедших накопительный период участников. Рынок накопительных строительных сбережений может привлечь около 600 млрд. рублей, по различным оценкам, однако привлечение средств граждан в систему стройсбережений сдерживается недоверием населения к организованным формам накоплений. В данной диссертационной работе эти виды кредитования не рассматриваются. [↑](#footnote-ref-3)
4. Грудцына Л.Ю. Справочник по жилищному законодательству – М.: Эксмо, - 2006 – с.254 [↑](#endnote-ref-1)
5. Бендина Н. Путин пообещает каждой семье по квартире [Электронный ресурс]: [ИА РосБизнесКонсалтинг ] – http://www.rbc.ru

   Нугаев Р.А. Региональные схемы ипотечного кредитования и проблемы их дальнейшего развития/Р.А.Нугаев//Деньги и кредит. – 2004г. - №10 – с.24-29 [↑](#endnote-ref-2)
6. Индикатор цен на жилье в Санкт-Петербурге [Электронный ресурс]: -http://www.bn.ru/graphs/indexlong.phtml [↑](#endnote-ref-3)
7. Примечание: Цены на квартиры на вторичном рынке были отсортированы по возрастанию. На основе средневзвешенных десяти минимальных и десяти максимальных цен была выведена средняя цена в зависимости от количества комнат и квадратных метров жилой площади. [↑](#endnote-ref-4)
8. Рассчитаны при помощи ипотечного калькулятора на основе уловий предоставления ипотечного кредита по 11 банкам [↑](#endnote-ref-5)