

# **Ипотечное кредитование в Волгограде**

**Состояние рынка  
и потребительские предпочтения**

**Аналитическая справка по  
результатам исследования  
«ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС»**

**Демо-версия отчета**

**Ноябрь 2005 г.**

**Волгоград, 1 декабря 2005**

## **ОГЛАВЛЕНИЕ**

«ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС». ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА .....	4
ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ .....	8
ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТА «ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС – 5/11» .....	9
Рис. 1.    Диаграмма, иллюстрирующая методику классификации респондентов по уровню дохода на одного члена семьи .....	9
ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ .....	10
Таблица 1.  Информация о банках, имеющих ипотечные программы в Волгограде, и основных параметрах программ с минимальным процентом.....	10
Таблица 2.  Информация о параметрах программ ипотечного кредитования ОАО «Банк внешней торговли» (Внешторгбанк) .....	11
Таблица 3.  Информация о параметрах программ ипотечного кредитования ОАО «Акционерный коммерческий сберегательный банк РФ», (Сбербанк РФ) .....	12
Таблица 4.  Информация о параметрах программ ипотечного кредитования ОАО Банк «Возрождение» и КБ «Юниаструм банк» .....	13
Таблица 5.  Информация о параметрах программ ипотечного кредитования Инвестиционного банка «КИТ Финанс» (ОАО).....	14
Таблица 6.  Информация об организациях, участвующих в государственных программах ипотечного кредитования населения (аккредитованных АИЖК).....	16
Таблица 7.  Информация о жилищно–строительных и потребительских ипотечных кооперативах, работающих на территории Волгограда и Волжского .....	17
НАМЕРЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ В ОТНОШЕНИИ ПРИОБРЕТЕНИЯ КВАРТИР .....	19
Рис. 2.    Результаты обработки ответов респондентов на вопросы о намерении изменить жилищные условия.....	19
Рис. 3.    Результаты обработки ответов респондентов на вопросы о составе семьи уровне дохода на одного члена семьи.....	20
Рис. 4.    Распределение ответов респондентов на вопросы, связанные с выбором способа отделки квартиры («голые стены» или «квартира под ключ») .....	21
Таблица 8.  Сводные данные о намерениях волгоградцев в отношении приобретения квартир на первичном и вторичном рынке .....	22
Рис. 5.    Распределение ответов респондентов на вопрос о том, какие источники средств планируется привлечь для улучшения жилищных условий .....	23
ОТНОШЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ К ИПОТЕЧНОМУ КРЕДИТОВАНИЮ И ЖИЛИЩНО–СТРОИТЕЛЬНЫМ (ИПОТЕЧНЫМ) КООПЕРАТИВАМ .....	24
Рис. 6.    Распределение ответов респондентов на вопрос «Знаете ли Вы, что такое ипотечное кредитование?» .....	24
Рис. 7.    Распределение ответов респондентов на вопрос «Хотели бы Вы воспользоваться ипотечным кредитом для улучшения своих жилищных условий?» .....	25
Таблица 9.  Результаты обработки ответов респондентов на вопрос о предпочтительных условиях ипотечного кредитования .....	26
Рис. 8.    Распределение ответов респондентов на вопросы об ипотечных кооперативах (известность, готовность воспользоваться услугой) .....	27
Таблица 10.  Результаты совместной обработки ответов респондентов на вопросы о намерении поменять жилье и воспользоваться ипотечным кредитом и/или услугами ипотечного кооператива .....	28

ВОСПРИЯТИЕ НАСЕЛЕНИЕМ ОРГАНИЗАЦИЙ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТОВАНИЕМ, И ЖИЛИЩНО–СТРОИТЕЛЬНЫХ КООПЕРАТИВОВ.....	29
Таблица 11. Показатели, характеризующие уровень известности банков и кооперативов, занимающихся ипотечным кредитованием.....	29
Рис. 9. Показатели спонтанного (без подсказки) знания организаций, занимающихся ипотечным кредитованием населения.....	30
Рис. 10. Показатели узнавания с подсказкой организаций, занимающихся ипотечным кредитованием населения.....	31
Рис. 11. Распределение ответов респондентов на вопрос о том, в какую организацию они обратились бы для получения ипотечного кредита.....	32
СОЦИАЛЬНО–ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ УСЛУГИ «ПРИОБРЕТЕНИЕ ЖИЛЬЯ В РАССРОЧКУ».....	34
Рис. 12. Социально–демографический состав потенциальных потребителей услуг по приобретению жилья в рассрочку.....	35
Таблица 12. Социально–демографический состав потенциальных потребителей услуг по приобретению жилья в рассрочку.....	36
ПРИЛОЖЕНИЕ. БЛАНК ИНТЕРВЬЮ ИССЛЕДОВАНИЯ «ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС 5/11».....	38

## «ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС». ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

*В эру передовых технологий  
неэффективность – самый страшный из грехов.*

*О. Хаксли*

### СКОЛЬКО СТОИТ ИССЛЕДОВАНИЕ?

Можно ли работать на рынке, не имея информации о том, кто твой потребитель, чего он хочет (вообще – от жизни, и в частности – от предлагаемого ему товара или услуги), о чем он думает и к чему стремится? Можно. Но лучше этого не делать.

Для того, чтобы не только удерживаться, но и развиваться на конкурентном рынке, остро необходима своевременная и достоверная информация о предпочтениях покупателей и действиях конкурентов, структуре неудовлетворенного спроса и особенностях потребительского поведения. Основным источником получения такой информации являются маркетинговые исследования.

Маркетинговые исследования дороги. **«Среднее» исследование рынка стоит от нескольких десятков до нескольких сотен тысяч рублей.** Далеко не каждая компания может себе позволить тратить такие деньги на маркетинг.

### ЧТО ТАКОЕ «ОМНИБУС»?

ОМНИБУС (OMNIBUS) – это регулярно проводящееся исследование, затрагивающие самые различные темы.

Традиционно исследование проводится в интересах нескольких заказчиков (такие проекты называют синдикативными). В анкету омнибусных исследований, как правило, включаются независимые блоки вопросов, интересующих различные компании.

Кроме того, в инструментарий включаются вопросы «общего плана», которые затем используются для подготовки публикаций, проведения научных изысканий, совершенствования методики исследований.

### ЧТО ТАКОЕ «ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС»?

«ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС» - инициативное исследование, которое ежемесячно проводится Центром «АНАЛИТИК». Его цель – предоставить заказчикам оперативную информацию о состоянии рынка и изменениях, происходящих в потребительском поведении.

Как и большинство синдикативных проектов, он обладает следующими преимуществами:

- ❑ **Сжатые сроки исследования** позволяют своевременно получать «свежую» информацию. Регулярное участие в проекте дает возможность отслеживать динамику изменения ситуации на рынке.
- ❑ **Затраты на участие** в «ВОЛГОГРАДСКОМ ОМНИБУСЕ» значительно ниже, чем на проведение эксклюзивного исследования. Данные о социально-демографических характеристиках респондентов предоставляются всем заказчикам бесплатно.
- ❑ **Эксклюзивность «тематических блоков».** Заказчик может не только разместить свои вопросы в бланке интервью проекта «Омнибус», но и приобрести эксклюзивные права на отчет. Отчет, на который приобретены эксклюзивные права, снимается с продажи и поступает в полное распоряжение Заказчика.

Традиционно в инструментарий проекта «ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС» включаются вопросы, посвященные потреблению колбасных изделий, пива, услуг сотовой связи и т.д. В ноябре 2005 г. в инструментарий исследования были также включен блок вопросов, посвященный ипотечному кредитованию населения.

**КАК ЭТО ДЕЛАЕТСЯ?**

- **МЕТОД.** Основной метод получения информации в проекте «ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС» - формализованное телефонное интервью по структурированной анкете. Метод телефонного опроса позволяет с большей оперативностью, по сравнению с поквартирным личным интервью, получить необходимую информацию. Каждый месяц около 20 интервьюеров Центра «АНАЛИТИК» собирают необходимую Вам информацию.
- **ОБЪЕКТ.** Объектом исследования в проекте «ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС» является взрослое, экономически активное население Волгограда в возрасте от 16 до 60 лет. По данным Волгоградского областного комитета государственной статистики в Волгограде проживает 649.8 тыс. человек, относящихся к данной возрастной группе.
- **КОНТРОЛЬ.** Во всех исследованиях, проводимых Центром «АНАЛИТИК», контролю подвергается не менее 20% от общего количества проведенных интервью.
- **ВЫБОРКА.** Выборка отражает структуру населения Волгограда. Основные контролируемые параметры: пол, возраст, район проживания респондентов.
- **ОБРАБОТКА.** При анализе полученных результатов применяются современные методы статистической обработки данных – методы факторного, кластерного, детерминационного анализа, анализа соответствий и т.д.
- **ОТЧЕТЫ.** Результаты исследования предоставляются заказчику в печатном и/или в электронном виде. По каждому тематическому блоку вопросов готовится аналитическая справка, которая предоставляется заказчику. Вопросы, включенные в «открытые блоки», используются для подготовки публикаций в средствах массовой информации и/или для проведения научных исследований.

**СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ?**

Стоимость участия в коммерческой части «ВОЛГОГРАДСКОГО ОМНИБУСА» рассчитывается, исходя из типа вопроса («закрытый» или «открытый») и количества интересующих Вас вопросов.

«**Закрытый вопрос**» - вопрос с предлагаемыми вариантами ответов. Например, такой: «СКАЖИТЕ, КАК ЧАСТО ВЫ ПЬЕТЕ ПИВО?»:

- |                      |                     |
|----------------------|---------------------|
| 1. Каждый день       | 4. Раз в неделю     |
| 2. 4–6 раз в неделю  | 5. Раз в две недели |
| 3. 2–3 раза в неделю | 6. Еще реже         |

Стоимость размещения в проекте «ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС» одного закрытого вопроса составляет **600 руб.**

«**Открытый**» вопрос предполагает, что ответ формулирует сам респондент. Ответы на «открытые» вопросы позволяют прояснить неопределенную ситуацию и могут в корне изменить существующее представление. Стоимость одного открытого вопроса составляет **850 руб.**

При определении стоимости участия используется система прогрессирующих скидок. При заказе нескольких вопросов скидка на второй и третий вопросы составит 10%, на четвертый и последующие – 20%. Условия приобретения эксклюзивных прав на отчеты обсуждаются отдельно.

Число вопросов	СКИДКА	СТОИМОСТЬ ЗАКАЗА	
		Закрытые вопросы	Открытые вопросы
1	–	600 руб.	850 руб.
2	10%	1140 руб.	1615 руб.
3	10%	1680 руб.	2380 руб.
4	20%	2160 руб.	3060 руб.
5	20%	2640 руб.	3740 руб.

**ВЫ ХОТИТЕ УЧАСТВОВАТЬ?**

Добро пожаловать! Вам нужно до начала ближайшего месяца позвонить в Центр «АНАЛИТИК» и согласовать формулировки интересующих Вас вопросов, и тогда **25-го числа на Вашем столе будет лежать отчет, содержащий необходимые Вам ответы.**

## ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ

Один из блоков в анкете проекта «ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС» был посвящен вопросам, связанным с ипотечным кредитованием населения.

Предваряя описание целей и задач исследования, следует указать, что блок вопросов «ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ» в похожем виде, включался в инструментарий исследования «ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС – 5/09» (сентябрь 2005 г.). Повторное включение блока вопросов в очередную волну проекта вызвано тем интересом, который заказчики проявили к материалам, посвященным ипотечному кредитованию. Формулировки вопросов для включения в инструментарий были предложены одним из ипотечных кооперативов, работающих в Волгограде.

**ЦЕЛЮ** включения в инструментарий исследования данного блока вопросов, явилось изучение (построение общего описания) ситуации на рынке ипотечного кредитования населения и описание положения в конкурентной среде основных игроков рынка.

В качестве основных **ЗАДАЧ ИССЛЕДОВАНИЯ** рассматривались следующие:

- Оценить долю и количество волгоградских семей, намеренных поменять жилье в течение ближайших трех–пяти лет.
- Выделить основные источники средств, которые различные категории потенциальных приобретателей жилья планируют задействовать для улучшения своих жилищных условий.
- Оценить показатели известности (top of mind, спонтанная известность, узнавание с подсказкой) основных игроков рынка ипотечного кредитования, работающих на территории Волгограда.
- Оценить уровень информированности волгоградцев о программах ипотечного кредитования.

- Оценить ожидания потенциальных потребителей в отношении таких параметров ипотечного кредита, как его величина (в процентах от общей стоимости квартиры), срок погашения, величина годового процента по кредиту.
- Оценить отношение потенциальных потребителей к услугам, предлагаемым ипотечными кооперативами.
- Построить социально-демографического портрет потенциального потребителя ипотечного кредита.

Таким образом, результаты проекта «ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС» в части, связанной с исследованием рынка ипотечного кредитования, позволяют на общем уровне охарактеризовать предпочтения потенциальных потребителей и оценить степень их информированности о предлагаемых услугах.

Полевой этап исследования (этап сбора информации) проводился с 1 по 12 ноября 2005 г. Телефонные номера при формировании выборки отбирались по базам данных абонентов, а не формировались «методом случайных чисел».

Для реализации проекта было привлечено 17 квалифицированных интервьюеров Центра «АНАЛИТИК». В процессе сбора информации проводился выборочный контроль работы каждого интервьюера (не менее 30% сделанных анкет).

По результатам полевого этапа к обработке принято 442 анкеты. Величина статистической погрешности при таком объеме выборочной совокупности не превышает 4.7%.

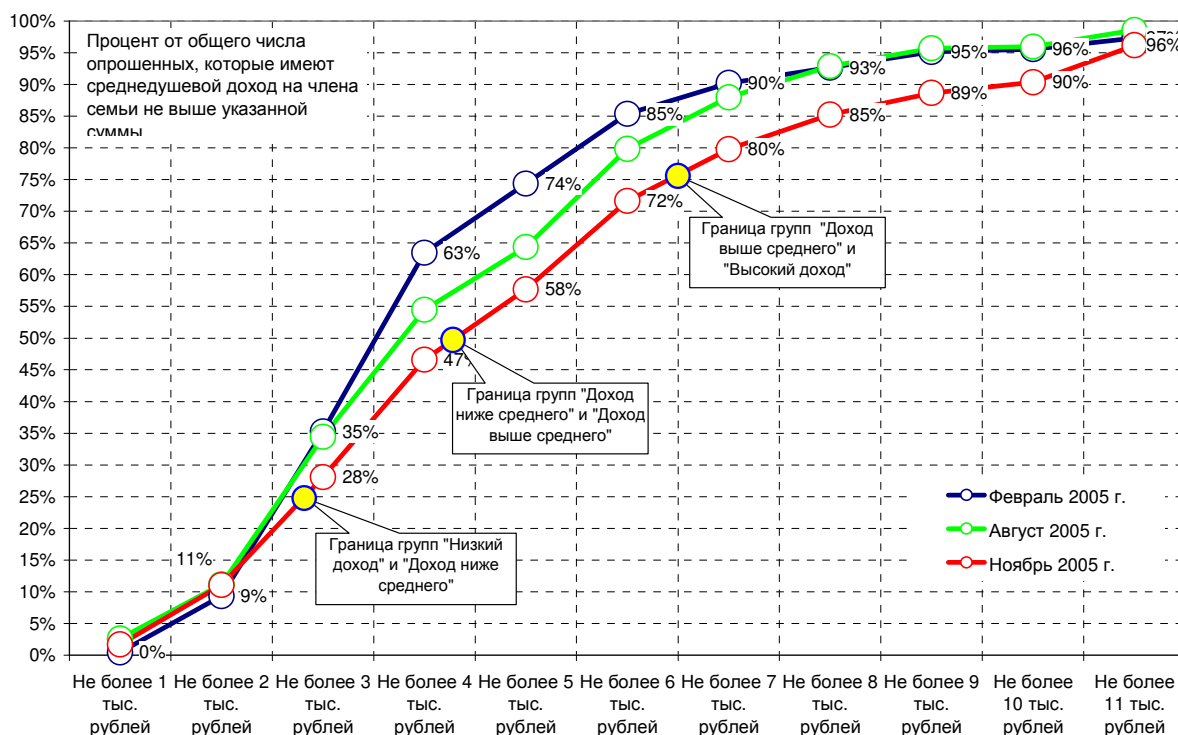
На С. 9 приводится подробное изложение основных методических особенностей проекта «ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС – 5/11».

Бланк интервью исследования представлен в Приложении на С. 35.

## ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТА «ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС – 5/11»

Предваряя изложение результатов исследования, следует указать на особенности методики его проведения и процедур, использованных при обработке результатов. В целом, методика проведения проекта соответствует методике проекта «ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС», изложенной на С. 5. Нужно отметить, что при расчете выборки и обработке результатов исследования были использованы более «свежие» статистические данные о составе населения Вол-

следует обратить внимание на методику классификации респондентов по уровню дохода (см. рис 1). В процессе обработки результатов выделялось четыре группы респондентов, которые характеризовались уровнем дохода «низким», «ниже среднего», «выше среднего» и «высоким». Группы формировались таким образом, чтобы в каждую из них вошло около 25% от общего числа опрошенных. Границы групп находятся на отметках 2500 руб. (верхняя граница



**Рис. 1. Диаграмма, иллюстрирующая методику классификации респондентов по уровню дохода на одного члена семьи**

гограда<sup>1</sup>. В связи с этим расчетный объем объекта исследования (649.8 тыс. жителей Волгограда в возрасте от 16 до 60 лет) и оценка общего числа домохозяйств несколько отличаются от тех, которые были приведены в более ранних отчетах по проекту «ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС».

группы «низкого дохода», общий объем группы – 28% респондентов), 4000 руб. (верхняя граница группы «доход ниже среднего», объем группы – 28% опрошенных), 6000 руб. (верхняя граница группы «доход выше среднего», объем группы – 24%). Диаграмма на рис. 1 позволяет констатировать заметный рост доходов горожан – так, например, если в феврале 2005 г. 63% волгоградцев имели среднедушевой доход не выше 4000 руб., то к ноябрю число таких людей сократилось до 47%.

<sup>1</sup> Численность, размещение, возрастно-половой состав и состояние в браке населения Волгоградской области. Т. 1 / Волгоградский областной комитет государственной статистики – Волгоград, 2005.

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ

Термин «ипотечное кредитование» в большинстве случаев предполагает приобретение жилья на кредитные средства, полученные в банке, с последующим залогом приобретенного жилья. Однако этот вид кредитования является не единственным способом, позволяющим потребителю стать владельцем нового жилья, не имея возможности единовременно оплатить его полную стоимость.

Альтернативой получению банковского ипотечного кредита является участие в жилищно-строительном (ипотечном)

«Волгоградский завод ЖБИ №1» и Сбербанком РФ).

Анализ предложений по приобретению жилья в рассрочку<sup>2</sup>, существующих на волгоградском рынке, позволяет выделить три основных направления, позволяющих покупателю приобрести квартиру и/или дом с длительной рассрочкой платежа: получение ипотечного кредита в банке, получение кредита в рамках реализации государственных ипотечных программ и участие в жилищно-строительном (ипотечном) кооперативе.

**Таблица 1. Информация о банках, имеющих ипотечные программы в Волгограде, и основных параметрах программ с минимальным процентом**

НАЗВАНИЕ БАНКА	АДРЕС, ТЕЛЕФОН	Ипотечная программа с минимальным процентом		
		Ставка, %	Валюта	Рынок
ОАО «Банк внешней торговли» (Внешторгбанк)	400074, г. Волгоград, ул. Рабоче-Крестьянская, д.30а, тел. 93-09-69, 93-11-38	10.5%	USD	Вторичный
ОАО Банк «Возрождение»	400087, г. Волгоград, ул. Невская, д.11, тел. 32-12-53, 38-80-03	14%	Руб.	Вторичный
КИТ Финанс Инвестиционный банк (ОАО)	Волгоград, пр. В.И. Ленина, 20, тел: тел. 96-65-59, 96-65-76	10.5%	USD	Вторичный
Акционерный коммерческий сберегательный банк РФ (ОАО), (Сбербанк РФ)	400005, г.Волгоград, ул. Коммунистическая, 40, тел. 96-53-01, 74-20--89	11%	Евро или USD	Первичный или вторичный
КБ «Юниаструм Банк»	Волгоград, ул. Советская, 20, тел. 38-40-75	14%	Руб.	Вторичный
ОАО КБ «Русский Южный банк»	400131 г. Волгоград ул. Гагарина, д.7, тел. 24-34-11	14%	Руб.	Вторичный

кооперативе и/или получение кредита в рамках реализации государственных (региональных) ипотечных программ.

В некотором роде «услугой-заменителем» для банковского ипотечного кредитования является возможность приобретения квартиры в рассрочку непосредственно у застройщика. Кроме того, существуют «комбинированные схемы», предполагающие совместное участие в оформлении и обеспечении кредита строительной организации и банковской структуры или ЖСК (примером такой схемы может являться соглашение о кредитовании инвесторов, заключенное между ОАО

### БАНКОВСКОЕ ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

Услуги по ипотечному кредитованию населения в Волгограде предоставляются с 1996 года. В настоящее время не более десяти банков заявляют о том, что они имеют в Волгограде ипотечные программы<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> В дальнейшем термин «приобретение жилья в рассрочку» будет использоваться для обозначения банковского, государственного и кооперативного ипотечного кредитования населения.

<sup>3</sup> Здесь и далее в таблицах приведена информация, полученная в центральных

Информация о тех банках, которые наиболее активно участвуют в ипотечном кредитовании населения (или, по крайней мере, активно декларируют этот вид деятельности) представлена в табл. 1. Имеет смысл кратко рассмотреть особенности ипотечных программ, предлагаемых на рынке Волгограда основными игроками.

 «Внешторгбанк» - один из

крупнейшим коммерческих банков страны по размеру уставного капитала, величина которого составляет 42,1 млрд. рублей. Крупнейшим акционером «Внешторгбанка» с долей в 99,9% является Правительство РФ. По имеющимся оценкам, «Внешторгбанк» (наряду со «Сбербанком») является одним из основных игроков на рынке ипотечного кредитования Волгограда.

В табл. 2 приведены сведения о пара-

**Таблица 2. Информация о параметрах программ ипотечного кредитования ОАО «Банк внешней торговли» (Внешторгбанк)**

ПАРАМЕТРЫ ПРОГРАММЫ	НОМЕР ПРОГРАММЫ							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Название программы	КРЕДИТЫ НА ПОКУПКУ КВАРТИРЫ							
Валюта кредита	USD	USD	USD	USD	USD	USD	Руб.	Руб.
Процентная ставка	10.5%	11%	11.5%	12.5%	13%	13.5%	15%	17% <sup>4</sup>
Рынок недвижимости	Вторичный			Первичный			Вторичный	Первичный
Подтверждение заработной платы	2НДФЛ	2НДФЛ	2НДФЛ	2НДФЛ	2НДФЛ	2НДФЛ	2НДФЛ	2НДФЛ
Размер кредита	От 10 до 500 тыс. USD						От 300 тыс. руб.	
Срок кредита	От 5 до 25 лет	15 лет	20 лет	10 лет	15 лет	20 лет	От 1 до 20 лет	20 лет
Число поручителей	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет
Минимальная сумма первого взноса	15% от стоимости квартиры							
Предмет залога	Приобретаемое жилье							
Досрочное погашение	Не ранее, чем через 3 мес.							
Дополнительные условия	Гражданство РФ - не обязательно; регистрация в регионе - не требуется							
ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ								
Утраты и повреждения предмета залога	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Жизни и потери трудоспособности	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Утраты права собственности на жилье	Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет	Да	Нет

офисах банков или на их официальных сайтах. В случаях, если информация, полученная в волгоградском отделении банка, отличается от официальной, это оговорено отдельно. На сайте [www.ipocredit.ru](http://www.ipocredit.ru) также сообщается, что свои ипотечные программы в Волгограде представляет самарский «Промэк-Банк».

<sup>4</sup> На сайте «Внешторгбанка» указано, что ставка по всем видам рублевых кредитов составляет 15%. В волгоградском

метрах ипотечных программ «Внешторгбанка», которые доступны волгоградцам. Следует отметить, что общий список программ, предлагаемых «Внешторгбанком», достаточно широк - другие банки (за исключением «КИТ Финанс»), как правило, имеют от одного до трех «тарифных планов», предлагаемых потребителям.

офисе указали, что кредит предоставляется под 14% годовых.



«Сбербанк» предлагает потребителям шесть программ ипотечного кредитования (см. табл. 3), которые, фактически, сводятся к двум основным моделям – кредитованию «в долларах или евро» (11% годовых) или получение кредита в рублях (18% годовых) на срок до 15 лет. Существует два вида кредитов, предназначенных для совершения операций на рынке жилья – «кредиты на приобретение не-

шать 70% стоимости объекта недвижимости, то величина «ипотечного кредита» может достигать 90% покупной (инвестиционной) стоимости жилья. Также имеют место некоторые различия в процедуре оформления «ипотечного кредита» и «кредита на приобретение недвижимости» и обеспечении обязательств по этим видам кредитов. В целом можно отметить, что кредитное предложение «Сбербанка» является самым «дорогим» – у всех других кре-

**Таблица 3. Информация о параметрах программ ипотечного кредитования ОАО «Акционерный коммерческий сберегательный банк РФ», (Сбербанк РФ)**

ПАРАМЕТРЫ ПРОГРАММЫ	НОМЕР ПРОГРАММЫ					
	1	2	3	4	5	6
Название программы	ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ					
Валюта кредита	Euro	USD	Euro	USD	Руб.	Руб.
Процентная ставка	11%	11%	11%	11%	18%	18%
Рынок недвижимости	Вторичный		Первичный		Вторичный	Первичный
Подтверждение зарплаты	2НДФЛ	2НДФЛ	2НДФЛ	2НДФЛ	2НДФЛ	2НДФЛ
Размер кредита	Кредиты в сумме до 25 000 долларов США (или рублевого эквивалента этой суммы) предоставляются без материального обеспечения					
Срок кредита	От 1 до 15 лет					
Число поручителей	2	2	2	2	2	2
Минимальная сумма первого взноса	30% от стоимости квартиры					
Предмет залога	Приобретаемое жилье					
Досрочное погашение	Не предусмотрено					
Дополнительные условия	Гражданство РФ - обязательно; регистрация в регионе – требуется, минимальный непрерывный трудовой стаж – 1 год, поручительство супруга (супруги) – требуется					
ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ						
Утраты и повреждения предмета залога	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Жизни и потери трудоспособности	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Утраты права собственности на жилье	Да	Да	Да	Нет	Да	Да

движимости» и «ипотечные кредиты».

Целевое назначение обоих видов кредита одинаково – полученные средства могут быть направлены на приобретение недвижимости (единовременно) или на строительство (реконструкцию, ремонт) объекта недвижимости (единовременно или по частям). Основные различия связаны с размерами кредита – если размер «кредита на приобретение недвижимости» не может превы-

сить 70% стоимости объекта недвижимости, то величина «ипотечного кредита» может достигать 90% покупной (инвестиционной) стоимости жилья. Также имеют место некоторые различия в процедуре оформления «ипотечного кредита» и «кредита на приобретение недвижимости» и обеспечении обязательств по этим видам кредитов. В целом можно отметить, что кредитное предложение «Сбербанка» является самым «дорогим» – у всех других кре-

дитных организаций проценты по рублевому кредиту несколько (а порой – и заметно) ниже. Несмотря на это, услуги Сбербанка РФ наиболее востребованы (см. С. 31) – «Сбербанк» является самой известной кредитной организацией и часто воспринимается пользователями как «единственный надежный», «государственный» банк.



В ноябре 2005 г. банк «Возрождение» объявил о снижении величины первичного взноса (с 30% до 15% от размера кредита) и увеличении сроков погашения кредита (с 27 до 30 лет). В настоящее время банк «Возрождение» предлагает две программы ипотечного кредитования, ориентированные на приобретение жилья на вторичном рынке. Различия между программами заключаются в величине



КБ «Юниаструм банк» в настоящее время предлагает две основные программы ипотечного кредитования. В обоих случаях речь идет о рублевом кредите под 14% годовых, предоставляемом на срок до 27 лет.

«Ускоренная» модель кредитования ориентирована на группу потребителей, для которых вероятность невозврата

**Таблица 4. Информация о параметрах программ ипотечного кредитования ОАО Банк «Возрождение» и КБ «Юниаструм банк»**

ПАРАМЕТРЫ ПРОГРАММЫ	ОАО БАНК «ВОЗРОЖДЕНИЕ»		КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК»	
	1	2	1	2
Название программы	ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ		УСКОРЕННОЕ КРЕДИТОВАНИЕ	СТАНДАРТНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ
Валюта кредита	Руб.	Руб.	Руб.	Руб.
Процентная ставка	14%	14%	14%	14%
Рынок недвижимости	Вторичный		Первичный или вторичный	
Подтверждение заработной платы	2НДФЛ	2НДФЛ	Справка по форме банка	Справка по форме банка
Размер кредита		От 300 тыс. руб.	От 270 до 1200 тыс. руб	От 150 до 7600 тыс. руб
Срок кредита	От 1 до 30 лет	От 5 до 30 лет	До 27 лет	До 27 лет
Число поручителей	Нет	Нет	Нет	Нет
Минимальная сумма первого взноса	15% от стоимости квартиры		30% от стоимости квартиры	
Предмет залога	Приобретаемое жилье		Приобретаемое жилье	
Досрочное погашение	Не ранее, чем через 7 месяцев		Не ранее, чем через 6 месяцев	
Дополнительные условия	Гражданство РФ – не обязательно; регистрация в регионе – не требуется. Возраст женщин – от 18 до 55 лет, мужчин – от 18 до 60 лет		Возраст от 28 до 45 лет, гражданство РФ, высшее образование	Возраст от 18 до 57 лет
<b>ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ</b>				
Утраты и повреждения предмета залога	Да	Да	Да	Да
Жизни и потери трудоспособности	Да	Да	Да	Да
Утраты права собственности на жилье	Да	Да	Нет	Нет

кредита и возможности снижения ставки по кредиту ниже 14% годовых (в первом варианте кредита). Надежды на увеличение объемов ипотечного кредитования в 2006 г. банк «Возрождение» связывает, в том числе, с сокращением сроков регистрации прав на недвижимость на основе соглашения между Федеральной регистрационной службой и Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК).

кредита минимальна – на людей с высшим образованием в возрасте от 28 до 45 лет, работающих по найму и имеющих, как указано в требованиях банка, «стабильный доход».

В случае, если заемщик удовлетворяет этим требованиям, декларируется возможность оформления ипотечного кредита в течение двух дней.



Наибольшее разнообразие кредитных программ предлагает потребителям инвестиционный банк «КИТ Финанс». Анонсировано более 30 ипотечных программ, различающихся особенностями документального оформления, валютой, сроками и т.д. Все представленные программы могут быть объединены в

менее шести месяцев). Кредиты предоставляются для приобретения квартир в многоквартирных домах или отдельно стоящих жилых домов, на которые оформлено право собственности и которые расположены на территории того субъекта РФ, где осуществляется кредитование. Также возможно получение кредита на ремонт и отделку жилья.

**Таблица 5. Информация о параметрах программ ипотечного кредитования Инвестиционного банка «КИТ Финанс» (ОАО)**

ПАРАМЕТРЫ ПРОГРАММЫ	НОМЕР ПРОГРАММЫ							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Название программы	ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ							
Валюта кредита	USD	USD	USD	USD	Руб.	Руб.	Руб.	Руб.
Процентная ставка	10.5%	11%	11.5%	12%	13%	13.5%	14%	14.5%
Рынок недвижимости	Первичный или вторичный							
Подтверждение заработной платы	2НДФЛ или справка по форме банка							
Размер кредита	От 10 до 2000 тыс. USD				От 300 до 60000 тыс. руб.			
Срок кредита	От 3 до 10 лет	От 10 до 30 лет	От 3 до 10 лет	От 10 до 30 лет	От 3 до 10 лет	От 10 до 30 лет	От 3 до 10 лет	От 10 до 30 лет
Число поручителей	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет
Минимальная сумма первого взноса	30% от стоимости квартиры		10% от стоимости квартиры		30% от стоимости квартиры		10% от стоимости квартиры	
Предмет залога	Квартира, находящаяся в собственности заемщика (при покупке на первичном рынке) или приобретаемое жилье (при покупке на вторичном рынке)							
Досрочное погашение	До 6 мес. – комиссия 2%, после 6 мес. – без комиссии.							
Дополнительные условия	Гражданство РФ - обязательно; регистрация в регионе - не требуется, возраст – от 20 до 60 лет. Комиссия за организацию кредита – 200 USD				Гражданство РФ – обязательно; регистрация в регионе - не требуется, возраст – от 20 до 60 лет, Комиссия за организацию кредита – 5000 руб.			
<b>ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ</b>								
Утраты и повреждения предмета залога	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Жизни и потери трудоспособности	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Утраты права собственности на жилье	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да

восемь укрупненных групп, сводная информация об основных характеристиках которых представлена в табл. 5. Помимо указанных в табл. 5 условий, к получателям кредитов в банке «КИТ Финанс» предъявляются дополнительные требования по непрерывному трудовому стажу (не менее одного года), и стажу на последнем месте работы (не



Русский южный банк анонсировал свою ипотечную программу в июле 2005 г. Кредитование производится по программе АИЖК, под 14% годовых на срок от двух до 27 лет. Общая величина кредита – не менее 150 тыс. руб. Кредиты предоставляются для приобретения жилья на вторичном рынке.

## «ГОСУДАРСТВЕННОЕ» ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

«Дорогие деньги» - этот термин, в первую очередь, относится к ипотечным кредитам, предоставляемым банками. В целом, при существующих на настоящий момент процентных ставках по кредитам, покупатель за время погашения кредита (с учетом страховок и иных взносов) выплачивает сумму в 2-2.5 раза большую стоимости квартиры при единовременной покупке.

Несколько более доступной альтернативой банковскому ипотечному кредитованию является участие в государственных, региональных или муниципальных программах ипотечного кредитования населения.

С 1996 г. в регионе работает ГУ «Волгоградский областной фонд жилья и ипотеки», который создан на средства областного бюджета. За 9 месяцев 2005 г. в Волгоградский областной фонд жилья и ипотеки поступило около 23.8 млн. руб., в том числе 14 млн. руб. – из областного бюджета и 1.5 млн. руб. – из бюджетов районов. По данным администрации области, за пять месяцев 2005 г. в Волгоградском областном фонде кредиты на покупку жилья получили 67 семей. Некоторым категориям заемщиков (молодым семьям; семьям, нуждающимся в улучшении жилищных условий и состоящим на учете, и т.д.) при получении ипотечного кредита могут предоставляться субсидии на компенсацию части расходов по ипотечным и иным жилищным займам, по договору инвестирования строительства (долевого участия) или на погашение паевых взносов потребительских жилищно-строительных кооперативов.

На уровне региона и областного центра принят ряд нормативных актов, регламентирующих выполнение программ ипотечного кредитования населения<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> Постановление Главы Администрации Волгоградской обл. от 22.03.2004 №243 «О развитии ипотечного жилищного кредитования в Волгоградской области», Постановление Волгоградского город-

С целью обеспечения государственных гарантий системы ипотечного кредитования населения, в 1997 г. было создано ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК) со 100% государственным капиталом.



Агентство по ипотечному жилищному кредитованию обеспечивает двухуровневую схему рефинансирования жилищного кредитования. В терминах АИЖК, основными участниками рынка ипотечного кредитования являются «региональные операторы», «сервисные агенты», страховые и оценочные компании, а также «первичные кредиторы» - банки.

«Первичные кредиторы» - как правило, это банки - осуществляют выдачу ипотечных кредитов и являются первичными владельцами стандартных закладных. В качестве первичных кредиторов могут также выступать и небанковские кредитные организации, в частности, кредитные потребительские кооперативы.

«Региональные операторы» - выкупают стандартные закладные у банков и формируют пакеты (пулы) закладных для их передачи АИЖК. Региональным оператором может стать лишь организация, не менее 51% уставного капитала (или акций) которой принадлежит местным администрациям (для коммерческих организаций). Для организаций иных форм обязательным является требование контроля и/или управления со стороны местных органов власти.

«Страховые компании» - осуществляют обязательное страхование заемщика (страхование жизни и потери трудоспособности, страхование предмета ипотеки и, по желанию заемщика, страхование утраты прав собственности).

ского совета народных депутатов от 09.06.2004 №72/1383 «О муниципальной программе ипотечного кредитования жителей Волгограда для приобретения жилья в 2004-2007 г. и положении о порядке выдачи и погашения ипотечного займа, предоставленного гражданам, проживающим на территории Волгограда».

«Оценочные компании» - производят оценку рыночной стоимости предмета ипотеки.

ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» выкупает пулы стандартных закладных у региональных операторов, сервисных агентов и первичных кредиторов с целью последующего выпуска ипотечных ценных бумаг и их размещения на рынке.

Средства от размещения ценных бумаг на рынке направляются на финансирование федеральной системы ипотечного кредитования.

темы субсидий на приобретение жилья, выплачиваемых за счет местных бюджетов; а также контроля за деятельностью оператора или агента. Кроме того, администрация становится гарантом по обязательствам оператора перед АУЖК в случае недостаточности у него (оператора) собственных средств.

В мае 2005 г. аккредитацию при АИЖК получило ОАО «НВС-Холдинг», получившее статус сервисного агента. Единственным акционером этого общества является Департамент муниципального имущества администрации Волгограда, который владеет 100% акций. Первичными кредиторами

**Таблица 6. Информация об организациях, участвующих в государственных программах ипотечного кредитования населения (аккредитованных АИЖК)**

ОРГАНИЗАЦИЯ	АДРЕС, ТЕЛЕФОН	ИНФРАСТРУКТУРА	
		Страховые компании	Оценочные компании
ГУ «Волгоградский областной фонд жилья и ипотеки» (региональный оператор)	400001, г.Волгоград, ул.Канунникова, д.6, тел: (8442) 97-07-66, факс: 97-17-12, e-mail: ipoteka@avtlg.ru	Филиал ОАО «ВСК», филиал ЗАО СГ «Спаские ворота»	ООО «Центр-Аналит»
МУП «Ипотечная жилищно-правовая компания», г. Волжский (ипотечный оператор)	404130, Волгоградская область, г.Волжский, ул.Фонтанная, д.9 тел: (8443) 41-50-52 факс: 41-50-52 e-mail: igpk@vlz.ru	Филиал ОАО «ВСК»	ООО «Атон»
ОАО «НВС-Холдинг» (сервисный агент)	400048, г. Волгоград, ул Землячки, д. 11, тел/факс: (8442) 30-13-17, e-mail: nvsholding@vlink.ru		

В Волгоградской области работают три организации, аккредитованных при АИЖК и получивших статус «регионального оператора», «ипотечного оператора» и «сервисного агента» (см. табл. 6). Деятельность этих организаций осуществляется на основе соглашений между АИЖК, руководством аккредитованной организации и руководителями органов исполнительной власти региона или муниципального образования. Обязательства, возлагаемые соглашением на властные органы, связаны с созданием правовых условий, обеспечивающих развитие ипотечного кредитования в регионе или муниципальном образовании; разработки сис-

ОАО «НВС-Холдинг» по ипотечному кредитованию стали волгоградский филиал ОАО «Банк «Возрождение» (который имеет и собственные ипотечные программы) и ОАО АКБ «КОР».

В рамках государственной программы, реализуемой АИЖК, кредиты выдаются на срок от 1 до 27 лет под 14% годовых. Размер первоначального вклада – не менее 30% от стоимости квартиры. Страховые выплаты составляют около 0.8% в год. В целом, условия кредитования в рамках программы АИЖК (с точки зрения заемщика) мало отличается от получения банковского кредита.

## КРЕДИТНО–ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КООПЕРАТИВЫ

Модель ипотечного кредитования, реализуемая с участием АИЖК, близка к «американской» ипотечной схеме, особенностью которой является разделение банков–кредиторов и источника заемных средств (эмитентов ипотечных ценных бумаг).

Альтернативой этой схеме является «германская» модель ипотеки, которая реализуется на основе системы ссуд-

тива) в течение определенного времени вносит на целевой депозит фиксированную сумму под процентную ставку, которая заметно ниже среднерыночной. После окончания периода накопления, скопив 30%-50% от полной стоимости жилья, он получает кредит на вторую половину средств также под ставку более низкую, чем в банке. Средства, предоставляемые вкладчиком, используются для выдачи кредитов людям, которые вступили в кооператив ранее, и уже закончили период накопления.

**Таблица 7. Информация о жилищно–строительных и потребительских ипотечных кооперативах, работающих на территории Волгограда и Волжского**

НАЗВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ	АДРЕС, ТЕЛЕФОН В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	ФИЛИАЛЫ, ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА
Потребительский ипотечный кооператив «Строим вместе», волгоградский филиал	400005, г.Волгоград, ул.Коммунистическая, дом 50, тел. (8442) 23-85-85, 23-30-48	
ЖСК «Равенство. Гарантия. Стабильность»	400131, г. Волгоград, ул. Советская, 8, тел. (8442) 38-06-45, 38-06-48	400074, г. Волгоград, ул. Баррикадная, 17, тел.: 94-60-73; 400026, г. Волгоград, ул. Тельмана, 11, тел: 67-10-47
ЖСК «Нирлан–Новосел», волгоградский филиал	Волгоград, ул. Калинина, 13, 11-й эт., оф. 2 тел: (8442) 97–43–42	400007, Волгоград, пр. Металлургов, 30а, оф. 11, тел.: (8442) 72–57–11
ЖСК «Поволжье»	400074, г. Волгоград, ул. Баррикадная, 10, оф. 22 тел: (8442) 41-54-03, 97-14-84	г. Волгоград, ул. Удмуртская, 30, тел: 68-12-40; г. Волжский, пр. Ленина, 46, оф. 504, тел: (8443) 31-04-22
ЖСК «Контакт»	404111, г. Волжский, ул. Ленина, 64 тел: (8443) 31-95-47	
ЖСК «Наш дом»	400005, Волгоград, пр. Ленина, 59, тел: (8442) 23-84-26	
Коммандитное товарищество «Социальная инициатива и К», волгоградский филиал <sup>6</sup>	400001 Волгоград ул. Невская, 11 а 15 Телефон: 49-29-17, 49-29-18	

но–сберегательных касс. При этой схеме источником средств для ипотечных кредитов служат целевые депозиты в специализированных кредитных организациях. Вкладчик (участник коопера-

<sup>6</sup> Коммандитное товарищество, формально, не является кооперативом, однако, с точки зрения потребителя, во многом подобно ему. Денежные средства вносятся на длительный срок на строительство жилья (соинвестирование, долевое строительство), которое поступает в собственность инвестора после (и при условии) завершения строительства.

Информация о потребительских кооперативах и небанковских кредитных организациях, работающих на территории Волгограда, представлена в табл. 7<sup>7</sup>.

В открытых источниках достаточно полная информация имеется о работе двух

<sup>7</sup> Следует отметить, что в таблице перечислены не все жилищно–строительные кооперативы, а лишь те, подтвержденная информация о которых была найдена в открытых источниках в процессе работы над аналитической справкой.

систем небанковских кредитных организаций – ПИК «Строим вместе» и ЖСК «Нирлан–Новосел».

Оба кооператива работают на волгоградском рынке с 2004 г. и являются членами Гильдии народных кооперативов «Жилье в рассрочку».

Первые представительства обеих компаний были основаны в 2000 г. в Москве (ПИК «Строим вместе») и в Ростове-на-Дону (ЖСК «Нирлан–Новосел»). Инициатором создания первого ПИК «Строим вместе» стало ООО «Агентство Ризолит» (агентство по недвижимости, Москва). Инициатива создания ЖСК «Нирлан–Новосел» принадлежит центру недвижимости «Нирлан» (Ростов-на-Дону), который работает на рынке с 1991 г.

В настоящее время Гильдия народных кооперативов «Жилье в рассрочку» включает в себя 83 организации, размещенных в 79 городах России. В подавляющем большинстве случаев в их названиях присутствуют слова «Строим вместе» и/или «Жилье в рассрочку» (79 организаций). Развитие программы «Строим вместе», по сути, происходит по схеме, близкой к франчайзингу, а сама программа усилиями ее организаторов и участников выведена на уровень федерального брэнда<sup>8</sup>.

ЖСК «Нирлан–Новосел» имеет отделения в двенадцати городах России, включая Волгоград (в Южном, Центральном, Приволжском округе). Центральный офис ЖСК «Нирлан–Новосел» расположен в Москве.

Привлекательность условий кредитования, предлагаемых кооперативами, в первую очередь, определяется следующим:

- Для вступления в кооператив не требуется сколько-нибудь значительных первоначальных инвести-

ций, «порог входа», если и не отсутствует абсолютно, то оказывается значительно ниже, чем при банковском или «государственном» ипотечном кредитовании.

- Не требуется документального подтверждения уровня доходов (член кооператива волен использовать «черные» доходы для накопления или выплаты ссуды).
- Ставка по кредиту (на уровне 3%-5%) несоизмерима с той, которую предлагают заимополучателю банки. Даже с учетом дополнительных выплат (страховых выплат в резервный фонд и/или выплат на обеспечение деятельности кооператива) общая величина переплаты за недвижимость при использовании кооперативного кредитования составляет 30%-50% от ее стоимости.

Характеризуя в целом программы потребительских ипотечных и жилищно-строительных кооперативов, следует отметить, что кооперативные кредиты, безусловно, являются более «дешевыми», но и риски, связанные с приобретением жилья по кооперативной схеме, значительно выше. Кооперативная схема предполагает существование постоянно воспроизводимого процесса, в котором люди последовательно вступают в ЖСК, накапливают средства, расплачиваются в рассрочку за квартиру, в которой живут, а затем становятся собственниками жилья и выходят из ЖСК. Залогом надежности кооператива является стационарное (в идеале – расширенное) воспроизводство этого процесса. Наглядным примером проблем, которые могут возникнуть в случае сокращения воспроизводства процесса инвестиций, является опыт командитного товарищества «Социальная инициатива», в отношении которого (наряду с другими строительными и инвестиционными компаниями) возбуждены уголовные дела. Анонсированные планы по строительству комплекса многоэтажных домов в районе «Лапшин сад» общей площадью 800 тыс. кв. м., по-видимому, в ближайшем будущем так и останутся планами.

<sup>8</sup> В 2004 году рейтинговая компания «Супербрэнд Интернэшнл» (Великобритания) присвоила программе «Строим вместе» титул «Супербрэнд России».

## СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ УСЛУГИ «ПРИБРЕТЕНИЕ ЖИЛЬЯ В РАССРОЧКУ»

Если приобретение квартиры или дома является «семейным делом», то получение ипотечного кредита или вступление в жилищно-строительный кооператив в большинстве случаев осуществляется (или, по крайней мере, инициируется) индивидуально. Таким образом, результаты обработки ответов респондентов на вопросы о желании и готовности прибегнуть к ипотечному кредитованию или воспользоваться услугами ипотечного кооператива, позволяют выделить демографические границы «целевой потребительской группы» организаций, предоставляющих населению услугу «приобретение жилья в рассрочку».

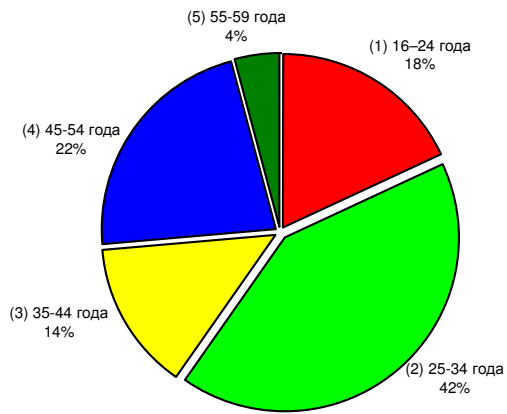
Данные, позволяющие провести такой анализ, приведены в табл. 12. Результаты расчетов, представленные в таблице, иллюстрируются диаграммами, приведенными на рис. 12. Помимо процентных показателей, в таблице приведены индексы. Предваряя дальнейшее изложение, имеет смысл привести пример интерпретации индексных показателей. Данные, представленные в таблице, позволяют увидеть, что в 41% случаев респонденты, выразившие желание получить ипотечный кредит, находятся в возрастной категории «25–34 года». В то же время в целом по массиву к этой возрастной категории относятся 22% респондентов. Таким образом, индексный показатель равен  $41\%/22\%=1.82$ , то есть среди потенциальных получателей ипотечных кредитов в 1.82 раза чаще, чем в целом среди жителей Волгограда встречаются люди, находящиеся в возрасте от 25 до 34 лет. Другие индексные показатели интерпретируются аналогичным образом.

Анализ данных, приведенных в табл. 12, позволяет выделить следующие демографические особенности, характерные для группы «потенциальных получателей» ипотечных кредитов:

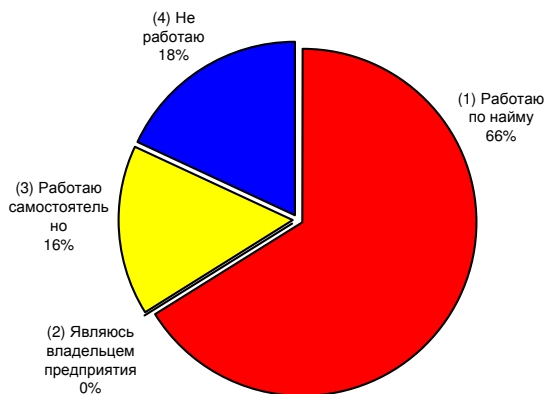
- Среди тех, кто хотел бы получить кредит, около 73% составляют люди в возрасте до 45 лет, и около 41% -

люди в возрасте от 25 до 34 лет. В 85% случаев они имеют высшее (51%) или среднее специальное (34%) образование, работают по найму (66%) или самостоятельно (16%). Среди работающих по найму больше всего руководителей среднего звена (34%) и специалистов с высшим образованием (29%).

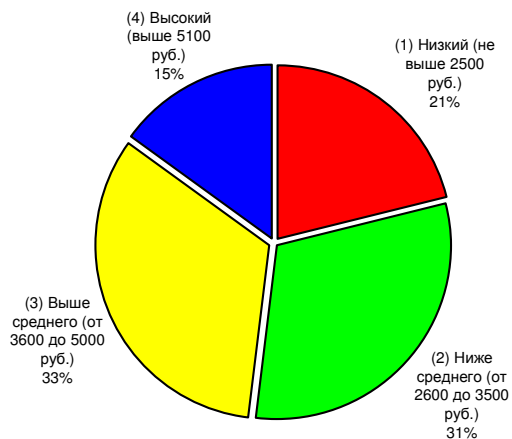
- Среди тех, кто хотел бы воспользоваться кредитом, несколько больше, чем в целом по совокупности, людей, относящих себя к социальному слою «между низшим и средним» (27%). При этом уровень дохода на одного члена семьи несколько выше, чем в целом по массиву (33% имеют доход от 3600 до 5000 руб., в 15% случаев среднедушевой доход превышает 5000 руб.). Очевидно, для некоторой части потенциальных получателей кредита характерен «диссонанс между желаниями и возможностями» - объективно более высокий, по сравнению с большинством населения, доход не воспринимается как «достаточный». Получение ипотечного кредита в данном случае может явиться средством «восстановления социальной идентификации» и субъективного благополучия.
- Клиентская база потребителей услуг, предоставляемых ипотечными кооперативами, в первую очередь, включает в себя следующие категории людей: молодых людей в возрасте до 34 лет (62% потенциальных потребителей, 32% потенциальных потребителей находятся в возрасте до 24 лет); людей, имеющих среднее специальное (42%) или высшее (40%) образование, работающих по найму (55%) или не работающих (32%). Среди тех, кто работает по найму, чаще всего встречаются специалисты без руководящих функций (40%) и рабочие (29%).



**Распределение по возрасту**

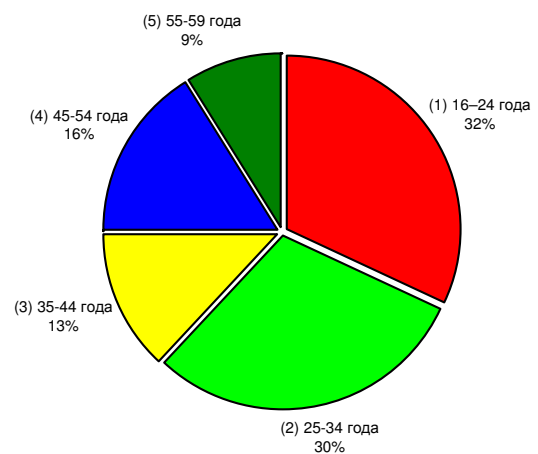


**Распределение по роду занятий**



**Распределение по уровню дохода на одного члена семьи**

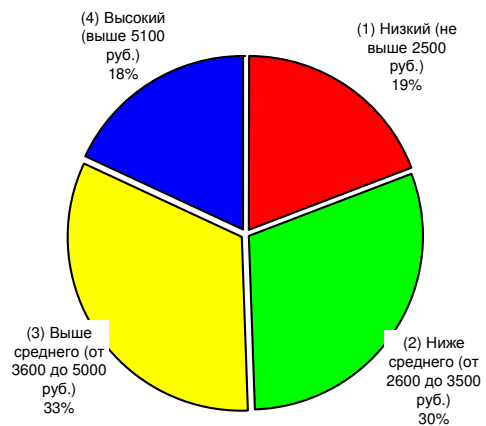
**Хотели бы воспользоваться ипотечным кредитом**



**Распределение по возрасту**



**Распределение по роду занятий**



**Распределение по уровню дохода на одного члена семьи**

**Не хотят пользоваться ипотечным кредитом**

**Рис. 12. Социально-демографический состав потенциальных потребителей услуг по приобретению жилья в рассрочку**

**Таблица 12. Социально-демографический состав потенциальных потребителей услуг по приобретению жилья в рассрочку**

СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ КАТЕГОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ	ПРОЦЕНТНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ				ИНДЕКСЫ		
	Планируют изменить жилищные условия	Хотели бы воспользоваться ипотечным кредитом	Хотели бы воспользоваться услугами ипотечного кооператива	Общий итог	Планируют изменить жилищные условия	Хотели бы воспользоваться ипотечным кредитом	Хотели бы воспользоваться услугами ипотечного кооператива
<b>ПОЛ РЕСПОНДЕНТА</b>							
(1) Мужчины	42%	45%	44%	46%	0.91	0.98	0.95
(2) Женщины	58%	55%	56%	54%	1.08	1.02	1.04
Общий итог	100%	100%	100%	100%	1.00	1.00	1.00
<b>СКОЛЬКО ЛЕТ ВАМ ИСПОЛНИЛОСЬ?</b>							
(1) 16–24 года	27%	18%	32%	27%	0.99	0.66	1.17
(2) 25–34 года	40%	41%	30%	22%	1.82	1.90	1.37
(3) 35–44 года	13%	14%	13%	20%	0.63	0.71	0.66
(4) 45–54 года	19%	22%	16%	26%	0.71	0.85	0.63
(5) 55–59 года	2%	4%	9%	5%	0.43	0.87	1.75
Общий итог	100%	100%	100%	100%	1.00	1.00	1.00
<b>КАКОЕ У ВАС ОБРАЗОВАНИЕ?</b>							
(1) Высшее образование	48%	51%	40%	36%	1.33	1.41	1.12
(2) Незаконченное высшее (3 оконченных курса вуза)	12%	0%	3%	9%	1.34	0.00	0.34
(3) Среднее специальное (техникум, колледж)	25%	34%	42%	41%	0.61	0.83	1.04
(4) Среднее общее	14%	14%	12%	12%	1.14	1.11	0.93
(5) Неполное среднее, начальное (9 классов и ниже)	2%	2%	3%	2%	0.79	0.67	1.33
Общий итог	100%	100%	100%	100%	1.00	1.00	1.00
<b>НАЗОВИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, ФОРМУ ВАШЕЙ РАБОТЫ</b>							
(1) Работаю по найму	58%	66%	55%	54%	1.07	1.22	1.02
(2) Являюсь владельцем предприятия	2%	0%	2%	1%	1.89	0.00	2.30
(3) Работаю самостоятельно	14%	16%	10%	11%	1.32	1.51	0.98
(4) Не работаю	26%	18%	32%	34%	0.77	0.53	0.93
Общий итог	100%	100%	100%	100%	1.00	1.00	1.00
<b>ЧЕМ ВЫ ЗАНИМАЕТЕСЬ? (в процентах от общего числа неработающих респондентов)</b>							
(1) Пенсионер	5%	0%	7%	14%	0.36	0.00	0.47
(2) Домохозяйка	24%	30%	33%	21%	1.15	1.42	1.57
(3) Учащийся	55%	10%	38%	50%	1.12	0.19	0.76
(4) Временно безработный	16%	61%	23%	16%	1.00	3.92	1.47
Общий итог	100%	100%	100%	100%	1.00	1.00	1.00
<b>В КАКОЙ ДОЛЖНОСТИ ВЫ РАБОТАЕТЕ? (в процентах от общего числа работающих респондентов)</b>							
(1) Руководитель предприятия	2%	0%	0%	3%	0.67	0.00	0.00
(2) Руководитель среднего звена (отдела, подразделения)	21%	34%	17%	17%	1.22	1.97	0.99

СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ КАТЕГОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ	ПРОЦЕНТНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ				ИНДЕКСЫ		
	Планируют изменить жилищные условия	Хотели бы воспользоваться ипотечным кредитом	Хотели бы воспользоваться услугами ипотечного кооператива	Общий итог	Планируют изменить жилищные условия	Хотели бы воспользоваться ипотечным кредитом	Хотели бы воспользоваться услугами ипотечного кооператива
(3) Специалист с высшим образованием без руководящих функций	42%	29%	40%	31%	1.37	0.93	1.29
(4) Служащий без высшего образования	22%	20%	14%	23%	0.95	0.87	0.60
(5) Рабочий	13%	17%	29%	26%	0.49	0.65	1.11
Общий итог	100%	100%	100%	100%	1.00	1.00	1.00
<b>К КАКОМУ СОЦИАЛЬНОМУ СЛОЮ ВЫ БЫ СЕБЯ ОТНЕСЛИ?</b>							
(1) К высшему социальному слою	0%	3%	1%	1%	0.00	3.88	2.11
(2) Где-то между высшим и средним	5%	2%	5%	4%	1.26	0.59	1.32
(3) К среднему социальному слою	73%	61%	72%	62%	1.18	0.98	1.16
(4) Где-то между средним и низшим	13%	27%	20%	23%	0.55	1.19	0.87
(5) К низшему социальному слою	9%	7%	1%	10%	0.88	0.66	0.10
Общий итог	100%	100%	100%	100%	1.00	1.00	1.00
<b>КАКИМ БЫЛ СРЕДНЕМЕСЯЧНЫЙ ДОХОД НА ОДНОГО ЧЛЕНА ВАШЕЙ СЕМЬИ ПО ОПЫТУ ПОСЛЕДНИХ ТРЕХ МЕСЯЦЕВ?</b>							
(1) Низкий (не выше 2500 руб.)	22%	21%	19%	27%	0.79	0.76	0.68
(2) Ниже среднего (от 2600 до 3500 руб.)	34%	31%	30%	31%	1.11	1.00	0.99
(3) Выше среднего (от 3600 до 5000 руб.)	22%	33%	32%	24%	0.90	1.39	1.36
(4) Высокий (выше 5100 руб.)	22%	15%	18%	18%	1.25	0.83	1.03
Общий итог	100%	100%	100%	100%	1.00	1.00	1.00

- Наибольшую относительную заинтересованность к деятельности ипотечных кооперативов (по индексным оценкам) демонстрируют следующие демографические категории: молодые люди (индекс 1.17–1.37), домохозяйки и безработные (индекс 1.47–1.57), специалисты с высшим образованием (1.29) и рабочие (1.11), люди, относящие себя к социальным слоям «выше среднего» (1.32–2.11), и имеющие доход на одного члена семьи «выше среднего уровня» (от 3600 до 5000 руб.).

Таким образом, проведенный анализ особенностей социально-демографической структуры волгоградцев, заинтересованных в получении услуг, которые ранее были определены как «приобретение жилья в рассрочку», позволяет утверждать, что программы банковского (или «государственного») ипотечного кредитования и членство в ипотечном потребительском кооперативе – это предложения, рассчитанные на разные демографические группы потребителей. В результате анализа выявлены значительные различия между целевыми группами обоих предложений.