

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет социальных наук
Кафедра философии и социологии
Направление подготовки 39.03.01 – Социология
Профиль: Экономическая социология

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
И.о. зав. кафедрой
_____ В.В. Проказин
« _____ » _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: Общественное мнение Амурчан о жилищной ипотеке

Исполнитель

студент группы 363-об

Е.В. Маяцкая

Руководитель

доцент, к. ф. н.

В.В. Проказин

Нормоконтроль

доцент, к. ф. н.

В.В. Проказин

Благовещенск 2017

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет социальных наук
Кафедра философии и социологии

УТВЕРЖДАЮ
И.о. зав. кафедрой
_____ В.В. Проказин
« _____ » _____ 2017 г.

З А Д А Н И Е

К бакалаврской работе студента _____

1. Тема бакалаврской работы (проекта) _____

(утверждено приказом от _____ № _____)

2. Срок сдачи студентом законченной работы (проекта) _____

3. Исходные данные к бакалаврской работе (проекту): _____

4. Содержание бакалаврской работы (проекта) (перечень подлежащий проработке вопросов):

5. Перечень материалов приложения: (наличие чертежей, таблиц графиков, схем, программных продуктов, иллюстрированного материала и т.п.) _____

6. Консультанты по бакалаврской работе (проекту) (с указанием относящихся к ним разделов)

7. Дата выдачи задания _____

Руководитель бакалаврской работы (проекта) _____

Фамилия, Имя, Отчество, ученая степень, ученое звание

Задание принял к исполнению (дата): _____

(подпись студента)

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 64 с., 20 рисунков, 6 таблиц, 3 приложения, 42 источника.

ОБЩЕСТВЕННОЕ МНЕНИЕ, ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ, ЗАЕМЩИК, ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЬ, ПОРУЧИТЕЛЬ, СОЗАЕМЩИК

В данной работе дается характеристика ипотечного кредитования, данный вид кредитования описывается как социальное явление. Так же рассматривается общественное мнение населения относительно ипотечного кредитования. Описывается зависимость отношения к ипотечному кредитованию с точки зрения различных демографических факторов.

Объект: ипотечное кредитование.

Предмет: общественное мнение об ипотечном кредитовании как способе решения жилищной проблемы.

Цель: выявить особенности общественного мнения относительно ипотечного кредитования как способа решения жилищной проблемы.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Ипотечное кредитование	10
1.1 Понятие и сущность ипотечного кредитования	10
1.2 Ипотека как способ решения жилищной проблемы	20
1.3 Городские жители как социальная общность и их особенности	23
2 Общественное мнение относительно ипотечного кредитования	26
2.1 Общее понятие общественного мнения	26
2.2 Сущность и содержание общественного мнения	28
2.3 Общественное мнение относительно ипотечного кредитования как способа решения жилищной проблемы	33
3 Общественное мнение Амурчан о жилищной ипотеке	36
3.1 Общая осведомленность об ипотеке и ипотечных программах среди жителей г. Белогорска и г. Благовещенска	36
3.2 Отношение жителей г. Белогорска и г. Благовещенска к ипотечному кредитованию	41
Заключение	58
Библиографический список	61
Приложение А Программы исследования	65
Приложение Б Бланк интервью	73
Приложение В Диаграммы	79

ВВЕДЕНИЕ

Темой данной бакалаврской работы является «Общественное мнение Амурчан о жилищной ипотеке»

Актуальность проблемы.

Актуальность жилищной проблемы заключается в значительной нехватке жилья для значительной части населения. Жилищная проблема имеет несколько наиболее важных аспектов:

- количественный аспект (закрывающийся в дефиците жилья);
- структурный аспект (несоответствие структурной составляющей фонда жилья демографической структуре населения);
- качественный аспект (несоответствие жилищного фонда требованиям и нормам к потребительским качествам жилья).

Одним из наиболее распространенных способов решения жилищной проблемы выступает ипотечное кредитование.

Актуальность ипотечного кредитования заключается в возможности решить социальные проблемы многих россиян. Наличие собственного жилья приносит элемент благополучия и стабильности в жизнь людей. И важным аспектом является то, чтобы жилье было приобретено как можно раньше, а не после многолетних ожиданий. В этом отношении альтернативы ипотечному жилищному кредитованию не существует.

Ипотека имеет ряд преимуществ, которые позволяют ей выйти на передний план среди альтернативных способов решения жилищной проблемы.

К таким преимуществам относятся:

- 1) заселение в новое жилье сразу после оформления документов;
- 2) возможность длительного срока кредитования;
- 3) возможность участия в Государственных социальных программах;
- 4) возможность инвестирования.

Эти положительные стороны и подталкивают людей к такому способу решения жилищной проблемы как ипотечное кредитование.

Таким образом, ипотека является на сегодняшний день одним из наиболее эффективных способов решения многих важных социальных, экономических и правовых проблем, которые существуют в нашей стране¹.

Степень научной обоснованности.

Проблема государственной жилищной политики выступает традиционным объектом внимания со стороны как зарубежных, так и отечественных авторов, которые изучают различные аспекты ее проявления.

Первая группа – это труды, посвященные правовым основам функционирования и формирования жилищной политики. Здесь следует отметить таких ученых, как И.И. Андрианов, В.А. Арбузов, С.К. Бабкин, А.Ю. Бушев, В.И. Вишневская, В.П. Грибанов, Л.Ю. Грудцына, И.Н. Исафилов, С.А. Калачева, Е.А. Киндеева, С.М. Корнеев, П.В. Крашенинников, В.Н. Литовкин, И.Б. Марткович, Е.В. Норкина, Л.М. Пчелинцева, П.И. Седугин, Трушин, С.В. Тычинин и других.

Вторая группа – социально-экономические проблемы и реализация государственной жилищной политики. В работах Т. Белкиной, Е.Л. Березиной, О.Э. Бессоновой, О.А.Кириковой, К.В. Кияненко, Н.Б. Косаревой, В.В. Кутузова, А.С. Пузанова, Н.В. Родионовой, П.В. Сокола, Е.Н. Соколовской, И.Э. Файзулина и других изучаются вопросы жилищного строительства и его финансирования, проводится изучение платежеспособного спроса на жилье, анализ особенностей жилищного ипотечного кредитования и многие другие аспекты данной проблемы.

Третья группа – научные работы, которые направлены на отдельные социально-политические аспекты реализации государственной жилищной политики. В данной области работали и работают ученые М.А. Бесхмельницын, Ф.Э. Бурджалов, Р.М. Вульфович, К.П. Глущенко, В.Н. Горелов, В.К. Гуртов, Н.А. Денисов, Е.В. Коновалова, С.И. Круглик, М.Г. Меерович, С.А. Попов, А.С. Старовойтов, Н.Е. Тихонова и другие.

Четвертая группа – исследования, в которых рассматривается практика

¹Дестресс М. Ипотека и ипотечное кредитование // Деньги и кредит. 1995. № 8. С. 49.

государственной жилищной политики в европейских странах и США, детально анализируются политико-экономические аспекты функционирования жилищного сектора, соотношение спроса и предложения на рынке жилья.

Пятая группа – диссертационные и монографические исследования, изучающие наиболее актуальные проблемы жилищного строительства в разных научных областях. Жилищная политика рассматривает как прямые, так и косвенные рычаги воздействия политических сегментов на жилищную политику.

Обобщая степень научной обоснованности проблемы в отечественной и зарубежной литературе, можно сделать следующие выводы. Во-первых, данная тема не была представлена еще в качестве самостоятельного докторского диссертационного исследования. Во-вторых, практика жилищного строительства испытывает потребность в обеспечении по многим структурным направлениям ее совершенствования. В-третьих, большинство научных трудов направлено на изучение аспектов реформы жилищного сектора, на анализ жилищного рынка, в то время как изучение жилищной проблемы в стране с политологических точек зрения предпринимались только отдельными исследователями. Недостаточно изучены проблемы формирования и функционирования жилищной политики в условиях рыночной системы экономических отношений. Таким образом, это и многое другое требует научного изучения и объяснения².

Практическая значимость.

Результаты исследования могут представлять интерес для преподавателей и студентов высших учебных заведений, занимающихся проблемами жилищной политики и методами решения жилищных проблем населения. Материалы работы могут быть востребованы для подготовки лекционных и практических занятий по общему курсу экономической социологии и в ходе спецкурсов, посвященных жилищной проблеме как одной из наиболее важных и способам ее решения. Отдельные выводы проведенного исследования могут послужить для дальнейших научных исследований в разных научных областях.

Представленные в работе выводы и рекомендации могут использоваться

²Тришаев С.П. Ипотека жилых помещений. М.: Норма, 2005. С. 145.

органами как государственных, так и муниципальных банков для разработки программ по жилищному кредитованию.

Объект исследования – ипотечное кредитование.

Предмет исследования – общественное мнение об ипотечном кредитовании как способе решения жилищной проблемы.

Цель – выявить особенности общественного мнения относительно ипотечного кредитования как способа решения жилищной проблемы.

Реализация поставленной цели предполагает решение ряда исследовательских задач:

- получить общее представление об ипотечном кредитовании как способе решения жилищной проблемы;
- рассмотреть общественное мнение как социальное явление;
- рассмотреть особенности общественного мнения относительно ипотечного кредитования: финансовая грамотность, платежеспособный спрос, выбор способа улучшения жилищных условий;
- выявить особенности городского населения как субъекта общественного мнения;
- разработать программу опроса на тему: «Общественное мнение жителей г. Благовещенска относительно ипотечного кредитования».

Гипотезы:

- 1) ипотека – одна из форм залога, при которой закладываемое недвижимое имущество остается в собственности должника, а кредитор в случае невыполнения последним своего обязательства приобретает право получить удовлетворение за счёт реализации данного имущества. Имущество, на которое установлена ипотека, остается у залогодателя в его владении и пользовании;
- 2) общественное мнение – это состояние общественного сознания, заключающее явное или скрытое отношение социальной общности к явлениям, событиям и фактам общественной жизни, отражающее определенную коллективную позицию по проблемам, представляющим определенный интерес;
- 3) в последнее время наблюдается рост финансовой грамотности населе-

ния, что влечет за собой рост доверия к финансовому институту; меняются и предпочтения способа улучшения жилищных условий для разных категорий населения; существуют разные модели платежеспособного спроса на ипотечное кредитование: «спонтанные клиенты», «Прагматичные», «Резервный потенциал», «Нерешительные»;

4) городская общность – большая социальная группа, сложившаяся в ходе культурно-исторического развития общества, объединяющая людей, проживающих (или относящих себя к проживающим) в одном городе и разделяющих в силу этого сходные представления о нормах и правилах поведения, выступающие регуляторами их поведения в различных ситуациях социального взаимодействия.

1 ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

1.1 Понятие и сущность ипотечного кредитования

Ипотечный кредит возник в Древней Греции и Древнем Риме, где крупные землевладельцы – поставщики предоставляли ссуды мелким крестьянам под залог их земельных участков. Закладывались и сами личности заемщиков вместе с землей, в результате чего крестьяне зачастую становились собственностью кредиторов, превращаясь в их рабов. Таким образом, появление такого вида кредитования способствовало переходу от первобытнообщинного к рабовладельческому строю³. Хотя некоторые исследователи полагают, что ипотечный кредит ознаменовал переход от феодального к капиталистическому строю.

В средние века понятие ипотека вошло в европейское общество, а в XIII веке стало известно и в России. Октябрьские потрясения исключили ипотеку как форму залога из экономической системы России. В 90-е годы произошел возврат к ипотечному кредитованию как форме залога.

Ипотечный кредит, являясь одной из форм кредитных отношений, разновидностью кредита, обладает всеми его признаками. В экономической науке существует целый ряд определений кредита, отражающих различные толкования этого явления.

С точки зрения экономического содержания для марксистской политэкономии характерно толкование кредита, прежде всего, как категории политэкономической, производственного отношения, определенного типа социальной связи. Причем кредит рассматривается как категория ограниченно-историческая⁴.

Со стороны его технических, юридических признаков, как категорию техническую, или правовую кредит можно рассматривать как определенный тип сделки, осуществляющей процесс обращения.

Сторонники психологического направления исследования кредита счита-

³ Брегель Э.Я. Торговый капитал и торговая прибыль. Ссудный капитал и кредит. Денежное обращение при капитализме. М.: Изд-во Института международных отношений, 1962. С. 144.

⁴ Трахтенберг И.А. Современный кредит и его организация. М.: Государственное социально-экономическое издательство, 1931. С. 262.

ли, что в его основе лежит психологический факт доверия: «кредит есть передача ценности... основанная на доверии к данному обещанию возратить в будущем эту равноценность», «доверие, которым пользуется лицо, взявшее на себя обязательства будущего платежа, со стороны лица, имеющего право на этот платеж, то есть доверие, которое заимодавец оказывает должнику».

3. Каценеленбаум считал, что сущность кредита определяется не проблемой доверия, а особыми обстоятельствами, связанными с перспективой возврата вещи в будущем ⁵. На практике кредитор, как правило, не испытывает заемщику особого доверия и требует от него гарантий для защиты «своих интересов от потерь, связанных с кредитными сделками» ⁶. В экономической науке существует мнение, что такие гарантии, реальное обеспечение, имущество должника являются основанием кредита ⁷. Такая субъективная трактовка основ кредита является слишком узкой, исходит из понимания кредита лишь как определенного вида меновой сделки. В этой связи кредит можно понимать как совокупность экономических отношений, складывающихся между кредитором и заемщиком по поводу движения временно свободных денежных средств на условиях возвратности и возмездности ⁸.

Исходя из правового понятия ипотечного кредитования можно сделать вывод, что оно включает в себя кредитование и исполнение обязательства по погашению кредита в виде залога, которым является недвижимое имущество. Существуют разные варианты заключения договоров ипотечного кредитования, зависящие от отдельно взятых кредитных организаций и региональных особенностей, которые включают в себя условия предоставления кредитования, порядок оформления и выплат.

Ипотека – это форма залога недвижимости для обеспечения обязательств перед кредитором. При оформлении ипотечного кредитования заемщик полу-

⁵ История политической экономии капитализма: Очерки / под ред. А.А. Демина. Л.: Изд-во Ленинградского университета, 1989. С. 480.

⁶ Лексис В. Кредиты и банки. М.: Перспектива, 1994. С. 120.

⁷ Трахтенберг И.А. Современный кредит и его организация. М.: Государственное социально– экономическое издательство, 1931. С. 262.

⁸ Финансы и кредиты: курс лекций / под ред. Т.М. Ковалевой. Самара: Самарская Государственная экономическая академия, 1996. С. 164.

чает кредит на приобретение недвижимости или другие цели. Его обязательством перед кредитором является погашение кредита, а гарантией исполнения этого обязательства является залог недвижимости. Покупать и закладывать можно не только жилье, но и другую недвижимость. Недвижимость, приобретенная с использованием ипотечного кредитования, является собственностью заемщика с момента окончательного оформления.

Самый распространенный вариант ипотечного кредитования в России – это покупка квартиры в кредит. Закладывается при этом, вновь покупаемое жилье, хотя можно заложить и уже имеющуюся недвижимость. Ипотечные кредиты выдаются банками под разными условиями. Ипотека находит поддержку в ипотечном законодательстве и в государственных ипотечных агентствах.

Ипотечный кредит является одним из самых древних видов кредита. Объективной основой его появления и развития стало выделение частной собственности на землю и другую недвижимость, которую можно было закладывать с целью получения ссуды. А недвижимое имущество во все времена считалось самым надежным видом обеспечения займа.

Источниками ипотечного кредита служат: временно высвобождаемая в процессе кругооборота часть капитала в денежной форме, денежные накопления государства, сбережения частного сектора, собственные средства банков и кредитных учреждений, остатки средств на счетах бюджетных организаций.

Оформление ипотеки – многоэтапный процесс, который включает в себя сбор документов, прохождение кредитной комиссии, поиск жилья и его страхование, непосредственно заключение договора ипотеки⁹.

Потребительская стоимость ипотечного кредита.

Из потребительской сущности ипотечного кредита вытекают и особенности определения его потребительской стоимости. Потребительская стоимость кредита была определена К. Марксом, как «способность производить прибавочную стоимость». Исходя из цели получения ипотечного кредита – потребление определенного блага – жилья, можно определить потребительскую стои-

⁹Киселев А.А. Предмет договора ипотеки // Нотариус. 2003. № 2. С.76.

мость ипотечного кредита как способность производить благо – определенный объект жилой недвижимости. При предоставлении кредита кредитор остается собственником ссудного капитала, а заемщик получает на время потребительскую стоимость этого особого товара, приносящего ему пользу ввиду жилья. Как только потребительская стоимость данного товара – ссудного капитала – исчерпывает себя, и заемщик становится полноправным собственником недвижимости, не обремененной обязательствами, стоимость возвращается к своему собственнику – кредитору как реализованный капитал. Кредитор получает в качестве дохода ссудный процент, источником которого является труд самого заемщика и его семьи.

Условия ипотеки.

Условия ипотеки, как и любого другого кредита, первоначально характеризуются процентной ставкой и сроком кредитования. В ипотечном кредитовании сумма кредита составляет процент от стоимости приобретаемого жилья. Оставшаяся часть стоимости является первоначальным взносом и должна быть у заемщика на момент оформления ипотечного кредитования. Еще одним важным условием оформления является порядок и расчет платежей – от этого будет зависеть конечная сумма, которую заемщик выплатит банку за новое жилье.

Валюта кредита может быть как национальной, так и иностранной. Заемщик сам принимает решение, какой из валют отдать предпочтение.

По желанию заемщика можно увеличить сумму кредита за счет привлечения созаемщиков.

Получение ипотечного кредита связано с дополнительными расходами, которые могут составлять до 10 % первоначального взноса. Таким образом, сумма накоплений заемщика не может целиком стать первоначальным взносом, а должна быть уменьшена на величину дополнительных расходов во избежание неприятностей.

Ипотечный банк может потребовать от заемщика подтверждения доходов при этом перечень доходов и форма их официального подтверждения у каждого банка имеет свои особенности.

Отсутствие регистрации в месте, где предполагается осуществление процесса оформления кредита и приобретения жилья, и гражданства, если оно не российское, может повлиять на получения ипотеки и значительно осложнить его или сделать невозможным.

Право собственности на ипотечное жилье переходит к заемщику с момента оформления сделки купли-продажи недвижимости¹⁰.

Если ипотека – не первый займ, то положительная кредитная история может быть дополнительным преимуществом при получении ипотечного кредитования. Однако, если предыдущие кредиты еще не погашены или заемщик имеет плохую кредитную историю, то это уменьшает возможную сумму ипотечного кредита или вообще делает ипотечное кредитование невозможным.

Сумма ипотечного кредита.

Первоначально сумма ипотечного кредита устанавливается банком как процент от стоимости потенциально приобретаемого жилья. Максимальная сумма ипотеки может достигать 100 % этой стоимости. Наиболее распространенный размер ипотечного кредита – 70 – 80 %. Некоторые банки устанавливают определенную минимальную сумму ипотечного кредита – не менее 10 – 30 % стоимости жилья.

На фактическую сумму ипотечного кредитования оказывает влияние ряд факторов: размера первоначального взноса, доходы заемщика, возраст заемщика и оценочная стоимость жилья, приобретаемого в ипотеку¹¹.

Срок ипотечного кредита.

Срок кредита может варьироваться от 3 до 50 лет. Наиболее популярные сроки ипотеки – 10, 15 и 20 лет. Как правило, ипотечный кредит доступен заемщикам до наступления пенсионного возраста. Но существуют программы, которые продлевают срок кредитования на пенсионный период, максимально до 75 лет заемщика на момент погашения ипотечного кредита.

Срок ипотеки определяется размером кредита и возможностью его пога-

¹⁰Журбина Е. Заключение договора ипотеки // Юрист. 2005. № 7. С.34.

¹¹Никитин А.В. Система ипотечного жилищного кредитования в России // Жилищное право. 2002. № 1. С.28-66.

шения. Чем меньше сроки ипотеки, тем меньше величина переплаты за приобретаемое жилье. Размер и срок ипотечного кредитования определяется заемщиком на основании своих потребностей в жилье и стоимости этого жилья. Но следует отметить, что в какой-то момент времени темп прироста переплаты за жилье превысит прирост размера ипотечного кредита и заем станет низкоэффективным¹².

Классификация ипотечного кредитования по разным основаниям.

1) по типу кредитора:

- банковские;
- небанковские;

2) по наличию государственных субсидий:

- субсидируемые государством;
- не субсидируемые государством;

3) по форме кредитования:

- в денежной форме;
- в форме ипотечных долговых обязательств;

4) по срокам:

- краткосрочные – до 1 года;
- среднесрочные – 1-5 лет;
- долгосрочные – более 5 лет;

5) по схеме погашения кредита:

- постепенное погашение;
- единовременное погашение;
- согласно особым условиям;

6) по виду процентной ставки:

- кредит с фиксированной процентной ставкой;
- кредит с переменной (регулируемой) процентной ставкой;
- кредит с сочетанием фиксированной и регулируемой процентной став-

¹²Рябченко Л.И. Ипотечное кредитование: Проблемы и перспективы развития // Деньги и кредит. 1997. № 3. С.54.

ки;

7) По виду обеспечения:

– под залог жилья – на приобретение и строительство жилья;

– под залог застраиваемого земельного участка;

– под иные виды обеспечения;

8) в зависимости от цели заемщика:

– кредит на приобретение жилья;

– кредит на строительство жилья;

9) по субъектам кредитования:

– кредиты, предоставляемые застройщикам и строителям;

– кредиты, предоставляемые непосредственно будущему владельцу жи-

лья.

Функции ипотечного кредитования.

Ипотечный кредит выполняет следующие функции:

1) перераспределение ссудных капиталов между экономическими субъектами. Через механизм ипотечного кредитования ссудный капитал устремляется в те сферы, которые испытывают потребность в данном виде кредитования и способствуют получению прибыли экономическими агентами-кредиторами;

2) экономия издержек обращения. Экономия времени обращения ссудного капитала в данной сфере увеличивает время производительного функционирования капитала, обеспечивая расширение производства в индустрии строительства и девелопмента, рост прибылей;

3) ускорение концентрации и централизации капитала. Благодаря развитию ипотечного кредитования происходит расширение границ индивидуального накопления путем создания новых кредитных организаций, предприятий, занимающихся операциями в данной сфер;

4) решение социальной проблемы – обеспечения жильем;

5) вместе с другими формами кредита ипотечный кредит участвует в регулировании экономики посредством денежно-кредитной системы.

Ипотечное кредитование является мощным инструментом экономическо-

го развития во многих странах мира. Развитие ипотечного бизнеса позитивно сказывается на развитии реального сектора экономики (рост строительства, модернизация производства и др.), оказывает положительное влияние на преодоление социальной нестабильности (снижение безработицы, мобильность трудовых ресурсов, удовлетворение потребностей населения в жилье), играет важную роль в повышении стабильности и эффективности банковской и в целом кредитной системы страны. Поскольку капитал рассматривается как «масса покупательных и платежных средств», «масса притязаний на циркулирующие в обороте реальные ценности»¹³, то увеличение капитала, количества предоставляемых ипотечных кредитов приводит к повышению спроса на недвижимость, развитию рынка недвижимости, строительной отрасли и экономики в целом.

С другой стороны, капитал есть притязание на процент, на долю прибавочной стоимости, прибыли, следовательно, развитие кредитования в сфере недвижимости ведет к вливанию новых ресурсов на финансовый рынок. Это приводит к возрастанию конкуренции на кредитном рынке, недопущению его монополизации, установлению приемлемой нормы прибыли на ссужаемый капитал.

Преимущества и недостатки ипотеки.

Главным преимуществом ипотечного кредитования является то, что, вместо многолетнего накопления на покупку жилья, возникает возможность в настоящий момент времени приобрести собственное жилье. Еще одно преимущество ипотеки то, что в новом жилье можно зарегистрироваться заемщику и членам его семьи. Страхование различного рода рисков обеспечивает безопасность ипотечного кредитования как форму займа. Кроме того, у ипотеки есть еще ряд «плюсов»: заемщику предоставляется имущественный налоговый вычет, который снижает процентную ставку по ипотеке за счет того, что заемщик не будет платить подоходный налог с суммы, потраченной на приобретение жилья и с процентов по ипотеке; длительный срок кредитования делает ежеме-

¹³ Трахтенберг И.А. Современный кредит и его организация. М.: Государственное социально-экономическое издательство, 1931. С. 61.

сячные платежи не слишком большими. Еще одним плюсом ипотечного кредитования является наличие социальных программ для отдельных категорий населения.

Самым значительным недостатком ипотеки является «переплата» за недвижимость, которая может достигать 100 % и более. «Переплата» включает в себя проценты по кредиту и ежегодные суммы обязательного страхования. Кроме того, в процессе получения ипотечного кредита заемщику приходится нести дополнительные расходы, такие как оплата услуг нотариуса и оценочной компании, плата банку за рассмотрение заявки на кредит и т.п. Такие расходы в совокупности могут достигать 10 % первоначального взноса на приобретение жилья.

Еще один «минус» ипотеки – множество требований ипотечных банков к заемщикам: официальное подтверждение доходов, наличие регистрации в регионе, где собираешься осуществлять займ, наличие российского гражданства, благоприятная кредитная история, предоставление поручителей, стаж работы и т.д.

Компромисс между плюсами и минусами ипотеки каждому предстоит найти самостоятельно. Финансовый кризис неблагоприятно сказался на возможности выбора банка и ипотечной программы, но любой человек, стремящийся решить жилищный вопрос с помощью ипотечного кредитования, может найти подходящий банк.

Говоря о положительных и отрицательных сторонах ипотечного кредитования необходимо сказать об этой проблеме и с точки зрения кредиторов.

Данный вид кредитной деятельности предоставляет определенные преимущества кредиторам:

- 1) сравнительно низкий риск при кредитовании, поскольку ипотечные кредиты обеспечены надежным и ликвидным активом – недвижимостью;
- 2) долгосрочный период кредитования создает определенные удобства для кредитора с точки зрения процесса финансового планирования;
- 3) при существенно развитой системы финансирования недвижимости

ипотечные кредиты и закладные можно пробовать на вторичном рынке;

4) возможность получения налоговых и иных льгот для государства;

5) привлечение дополнительных финансовых ресурсов путем выпуска ипотечных ценных бумаг.

При всем положительном воздействии развитой системы ипотечного кредитования на экономику нельзя игнорировать и тот факт, что ипотечный кредит, как и любой инструмент финансового рынка, в руках его участников может стать орудием наживы и спекуляции.

На сегодняшний день формирование системы ипотечного кредитования – одно из главных направлений деятельности государственной жилищной политики. Поэтому развитие и структурная составляющая ипотеки регулируется множеством нормативных документов и сосредотачивает на себе внимание всех властных структур. Система, которая в дальнейшем должна стать независимой, определяет роль и место ипотечного кредитования в жилищном финансировании и формирует стратегии государства.

Расчетная стоимость жилья высчитывается как произведение нормы метража и норматива стоимости 1 м². Норма метража может увеличиваться или уменьшаться в зависимости от региона, где осуществляется займ. Ориентировочно, для семьи из 2 человек такая норма будет составлять 42 м², для семьи 3 и более человек – по 18 м² на каждого члена семьи. Норматив стоимости м² определяется отдельно по каждому муниципальному образованию.

Расчетная стоимость жилья определяется по формуле (1):

$$\text{СтЖ} = \text{Нм} \times \text{Нст}, \quad (1)$$

где СтЖ – расчетная стоимость жилья;

Нм – норма метража;

Нст – норматива стоимости 1 м²;

Норматив стоимости м² вычисляется на основании методики Минрегионразвития отдельно по каждому муниципальному образованию с учетом цен на

рынке жилья и стоимости строительства жилья в данном регионе¹⁴.

Таким образом, ипотечный кредит представляет собой особую форму движения ссудного капитала в сфере недвижимости. Его можно рассматривать как разновидность кредита, применяя существующие виды классификации. Как особый вид кредита ипотечный кредит имеет свои специфические черты, что и определяет особенности его разновидностей.

Ипотечный кредит, в сущности, является кредитом потребительским. Одна из основных функций – предоставление средств на приобретение жилья. Хотя процент по ипотечному кредиту устанавливается в результате действия рыночных факторов, социальная функция кредита обуславливает его более низкий уровень по сравнению с процентными ставками по кредитам на другие цели.

1.2 Ипотека как способ решения жилищной проблемы

И.А. Разумова в своей работе «Ипотечное кредитование» описывает основные характеристики ипотечного кредитования и отражает ее основные аспекты. Ипотека рассматривается как наиболее эффективный и доступный способ приобретения собственного жилья. Ключевыми условиями, которых являются благоприятная экономико-политическая обстановка в стране, нормативно-законодательная база и повышение уровня благосостояния населения. У Белоглазовой Н.Г. приведены основные риски кредитования и их характеристика, которые может получить банк. В журнале «Банковское кредитование» и других периодических изданиях указаны статистические данные о развитии ипотеки. В нормативно-правовых документах заложены основания, которые определяют место и роль ипотечного кредитования в жилищном финансировании, а также определяют стратегию государства в становлении и развитии данной сферы.

Ипотека для молодой семьи давно стала важным помощником в приобретении жилья на начальных этапах жизни.

Не стоит путать ипотечную программу «Ипотека – молодым семьям» от Сбербанка (позднее, другие банки начали вводить аналогичные программы кредитования) и Государственную программу обеспечения жильем молодых

¹⁴Синочкин Д. Ментальный тормоз ипотеки. М. : Колосс, 2007. С.54.

семей – «Молодой семье – доступное жилье». Государственная программа предназначена для очередников, которым жилье предоставляется на льготных условиях, а программа «Ипотека – молодым семьям» от Сбербанка (и программы других банков) – обычная ипотека, которая осуществляется на определенных условиях, установленных банком.

На сегодняшний день можно выделить три способа приобретения жилья молодыми семьями:

- покупка жилья молодой семьей в коммерческом банке;
- целевая федеральная программа: «Молодой семье – доступное жилье»;
- социальная ипотека для молодой семьи.

Решение «квартирного вопроса» для 90 % населения, которое нуждается в жилье, в первую очередь, зависит от низкой ставки по кредиту.¹⁵

В настоящее время участниками ипотечного рынка РФ являются:

- финансовые институты и организации;
- агентства по ипотечному кредитованию;
- страховые компании;
- риэлтерские, оценочные и консалтинговые компании;
- фонды жилищного строительства и ипотечного кредитования;
- учреждения, занимающиеся проблемами ипотеки.

Большие надежды в области развития ипотечного кредитования в России возлагаются на разработанный инструмент с регулируемой отсрочкой платежа – ИРОП. ИРОП предполагает применение 2-процентных ставок. Одна процентная ставка обеспечивает прибыльность для банка, а другая – делает кредит доступным для заемщика. Первая ставка более высокая, называется «контрактной ставкой» и уровень ее определяется в зависимости от выгоды для банка. Размер такого процента рассчитывается на основе межбанковской ставки плюс фиксированная банковская надбавка. Вторая процентная ставка, являющаяся более низкой, называется «платежной», именно по ней заемщиком осуществляются ежемесячные платежи по кредитованию. Разницу между величиной

¹⁵Иванов В.В. Ипотечное кредитование. М. : Маркетинг, 2001. С.45.

платежа, которую клиент должен банку по контрактной ставке, и той, что он платит по платежной ставке, ежемесячно складывают с суммой основного долга заемщика.

Тема ипотечного кредитования крайне актуальна, однако сделать ипотеку массовой не удастся и в настоящее время. Это вызвано рядом причин: низкие доходы населения, высокая инфляция, отсутствие необходимой правовой базы для развития ипотечного кредитования и другие. Государством были поставлены также серьезные цели и реализуемые задачи, для того чтобы с помощью ипотеки можно было разрешить жилищные проблемы граждан страны и снизить уровень социального напряжения, связанный с данной проблемой. Как предполагают специалисты, если российские власти действительно реализуют выдвинутые задачи, то в ближайшее время ипотека станет доступна большинству жителей России.

Таким образом, ипотечный кредит – один из самых перспективных и быстроразвивающихся в последнее время направлений кредитования, направленных на устранение жилищной проблемы.

Основной проблемой ипотечного кредитования является недоступность для основной массы населения. Этой проблемой активно занимается государство, чтобы сделать ипотечный кредит доступным, простым и эффективным, как в западных странах.

Развитие ипотеки как системы в России находится на начальной стадии, поэтому необходимо уделять большое внимание изучению зарубежного опыта ипотечного кредитования, что позволит избежать возможных проблем и ошибок и ускорить данный процесс.

Быстрый рост доходов населения при высокой потребности в новом жилье создает предпосылки для активного увеличения объемов ипотечного кредитования.

Смягчение требований к заемщикам по кредиту, снижение процентных ставок, диверсификация предлагаемых ипотечных продуктов, усиление законодательной поддержки ипотечного рынка значительно повышают доступность

жилья для населения¹⁶.

Развитие ипотечного кредитования в России получило активную поддержку на высшем государственном уровне, в администрациях субъектов Российской Федерации создаются комиссии. Ипотечный рынок интенсивно развивается и происходит изменение его структуры. На передние позиции выходят специализированные банки, располагающие большим объемом финансовых ресурсов. Однако, решение жилищной проблемы не будет столь легким и быстрым, как хотелось бы. Чтобы построить такое количество жилья, которое бы полностью удовлетворяло спрос населения, необходимы огромные строительные мощности, производство большого объема строительных материалов, рынок которых монополизирован. В настоящее время можно сказать, что ипотека является одним из наиболее оптимальных способов решений жилищной проблемы населения¹⁷.

1.3 Городские жители как социальная общность и их особенности

По данным социологов, в России наблюдается тенденция к урбанизации, которая проявляется как в росте количества новых городов, так и в развитии и укреплении ныне существующих. Наблюдается активное переселение сельских жителей из деревень в города, преимущественно крупные. Некоторые ученые склонны говорить о том, что в ближайшей перспективе можно прогнозировать не просто преобладание городского образа жизни над сельским, а утверждение «всеобщего городского стиля жизни».

Под городской общностью понимается большая социальная группа, сложившаяся в ходе культурно-исторического развития, объединяющая людей, проживающих (или относящих себя к проживающим) в одном городе и разделяющих в силу этого сходные представления о нормах и правилах поведения, выступающие регуляторами их поведения в различных ситуациях социального взаимодействия. Опираясь на положение о целостности городской общности как основании для системности его психологических качеств, мы можем рассматривать жителей одного города, как носителей сходных представлений, ко-

¹⁶Курбатская А. Залог недвижимости как форма ипотеки // Бизнес-адвокат. 2004. № 14. С.54.

¹⁷Зуйкова Л. Предмет договора об ипотеке // ЭЖ-Юрист. 2006. № 32. С.45.

торые отражают:

- представления о городе и его роли в жизни страны;
- представления о городских нормах и правилах поведения;
- коллективную историческую память;
- переживания, сопряженные с конкретными местами и территориями;
- представления о нормативном образе жизни горожан;
- представления о нормативных способах взаимодействия и моделях поведения.

Содержание социальных представлений городского населения формируется на макроуровне.

Статус группы определяется ее положением в социальной стратификации и обусловлен доступностью или недоступностью для ее участников разнообразных ресурсов, как духовных, так и материальных, а также объемом доступных прав и обязанностей. В рамках теории социальной идентичности принято говорить о том, что нахождение в низкостатусных социальных группах сопровождается стремлением ее членов покинуть группу и присоединиться к более высокостатусной или же попытаться сделать свою группу положительно оцениваемой. Это приводит либо к поиску новой группы для социальной идентификации, либо к усилению актуальной идентификации со своей социальной группой. Для членства же в высокостатусной группе не характерны сильно выраженные идентификации с группой.

Одним из наиболее популярных измерений статуса города в настоящее время является континуум «столичность – провинциальность», причем столичные города имеют более высокий статус, нежели провинциальные. По всей вероятности, именно этим фактом с социально-психологической точки зрения можно объяснить усиление урбанизации и переезд жителей из провинциальных городов в столичные. Для больших городов более характерен высокий уровень социальной мобильности. Развитие промышленности, образования, сфер различного рода обслуживания способствует усилению этого процесса, и, следовательно, дифференциации населения по различным основаниям. Люди повы-

шают уровень своего образования и свой социальный статус; переходят с одного места работы на другое; меняют профессиональное направление; переезжают из сел или малых городов в большие города. Все это способствует изменению их образа жизни, социально-культурной среды, а так же, происходит изменения и переосмысление их социальной оценки и самооценки. Культурная неоднородность в городе определяется и индивидуальным выбором человека, его предпочтениями в различных сферах жизнедеятельности. Такой выбор определяет разнообразие индивидуальных и групповых черт образа и стиля жизни городского населения как общности.

Разнообразие социально-культурных групп в большом городе создает определенные проблемы, такие как, определения себя как личности, поиск своего места в обществе. Горожанин – это человек, который может одновременно принадлежать к целому ряду как малых, так и больших социальных групп.

Современная система социальной жизни такова, что человек в рамках этой системы включается во множество разнообразных связей с другими людьми, которые являются неизбежными, при этом, он не всегда в состоянии эти связи изменить или прервать. В условиях современной городской жизни межличностные контакты – это сфера, в которую люди попадают, а не которую они самостоятельно и осознано выбирают. В современной городской среде практически не предусматривается удовлетворение потребностей человека в уединенном отдыхе, что может вызывать определенные проблемы и дискомфорт. К повседневным проблемным ситуациям города следует добавить и жилищные условия большого города.

Таким образом, интенсивность и уровень пространственных передвижений в больших городах и между поселениями делают более частыми вынужденные контакты между людьми, что усиливая у них степень психического напряжения¹⁸.

¹⁸Городское население [Электронный ресурс] : офиц. сайт. URL : http://knowledge.allbest.ru/geography/3c0b65635b3bс68a4с53a89421316d37_0.html. (дата обращения: 16.11.2016).

2 ОБЩЕСТВЕННОЕ МНЕНИЕ ОТНОСИТЕЛЬНО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

2.1 Общее понятия общественного мнения

Проблема общественного мнения всегда была одной из наиболее актуальных в сфере общественных наук, таких, как философия, социология, психология. Каждая отдельная наука выделяет свой предмет из этого многогранного объекта, поскольку общественное мнение выступает и проявлением определенной морали и нравственности общества, и отношением социальных общностей к процессам общественной жизни.

Интерес к общественному мнению как явлению существовал еще в античности. На протяжении всего исторического периода общественное мнение вызывало большой интерес, как ученых, так и политиков, поскольку оно было тесно связано с вопросами власти. В двадцатом веке проблемам изучения общественного мнения, была посвящена обширная научная и публицистическая литература.

На значительный рост интереса к изучению общественного мнения влияет ряд факторов, таких как:

Во-первых, как своеобразное явление духовной жизни, общественное мнение напрямую связано с материальным носителем, который определяет реальную силу общественного мнения, его свойства и характерные черты. Чем более широкие слои становятся носителями общественного мнения, тем более действенным и авторитетным оно становится, тем больше оно влияет на других людей.

Во-вторых, общественное мнение напрямую зависит от потребностей и интересов людей в какой-либо конкретной ситуации.

В-третьих, общественное мнение как социально-психологический феномен является толчком для совершения каких-либо социальных действий, которые приобретут широкий размах с течением некоторого промежутка времени.

В-четвертых, все более расширяющаяся практика выборов руководящих

органов, хозяйственных руководителей всех рангов заставляет учитывать и изучать общественное мнение в повседневной практической деятельности.

Общественное мнение рассматривается как явление, которое с трудом поддается всестороннему анализу и строгому определению. Это объясняет существование, в настоящее время, целого ряда определений общественного мнения.

Общественное мнение – состояние общественного сознания, в котором выражается отношение широких масс к актуальным для общества проблемам, которое может выражаться как вербально, так и не вербально в практических действиях людей.

Карабейников рассматривает общественное мнение как проявление общественного сознания, которое имеет тип суждения или акта поведения, в котором осуществляется оценка актуальных социальных явлений отдельными социальными группами или народом в целом.

Другой ряд ученых дает определение общественному мнению как явлению групповой психологии, которое определяется психическим состоянием масс.

Сафаров говорит об отличительной особенности общественного мнения, которая проявляется в интенсивности, стабильности, что отражается в оценочном отношении социальных общностей к значимым для общества вопросам.

В частности, Ю. Хабермас выделяет общественное мнение, связывая его с группами правящей элиты, владеющей различного рода собственностью. Он определяет общественное мнение как мнение, выраженное в официальных источниках информации и выступающее инструментом воздействием политической властной группы.

Оригинальную концепцию общественного мнения разработала Э. Ноэль-Нойман, которая взяла за основу способ его проявления. Она считает, что «социальная природа человека, побуждающая его дорожить своим именем и бояться изоляции, подчиняет всех людей давлению конформизма, называемому общественным мнением». Она вводит понятие «спираль молчания», которое

основывается на боязни высказывать собственное мнение и оказаться в изоляции. Данная ситуация может привести к тому, что высказанное мнение может быть совсем не мнением большинства, так как те, кто считает себя меньшинством, молчит. «Говорящие», даже если на самом деле их меньшинство, получив поддержку со стороны, начинают более активно высказывать свое мнение, «молчащие», в свою очередь, даже если их преобладающее большинство, еще упорнее молчат, что способствует раскручиванию и увеличению спирали молчания¹⁹.

Объектом общественного мнения выступают актуальные для общества вопросы, которые являются дискуссионными и значимыми.

Субъектом общественного мнения выступает как индивид, так и общности, от локальных до глобальных.

Проблемам общественного мнения уделялось много внимания и в работах отечественных авторов, таких как М.К. Горшков, А.К. Уледов, В.К. Падерин, В.С. Коробейников, Б.А. Грушин, Н. Мансуров и других. Субъектами общественного мнения были названы широкие круги трудящихся (М. Горшков), большинство, связанное с государством (А. Уледов), «социальный организм», в состав которого входят мнения отдельных индивидов (Б.А. Грушин), определенные социальные общности (Н. Мансуров). Взятое со стороны объекта, общественное мнение выступает как субъективная форма отражения реальности (М. Горшков), как отношение к деятельности (А. Уледов). Н. Мансуров считает, что объект «находится в прямой зависимости от субъекта в том смысле, что содержание общественного мнения гражданского общества будет более широким, общезначимым, чем мнение семейно-бытовой общности»²⁰.

2.2 Сущность и содержание общественного мнения

Социологи выделяют два наиболее распространенных способа изучения общественного мнения – это наблюдение и опросы.

Под наблюдением подразумевается прямая регистрация событий очевид-

¹⁹Горшков М. К. Общественное мнение. М. : Знание, 1983. С.64.

²⁰Горшков М. К. Основы прикладной социологии. М. : ИНТЕРПАКС, 1996. С.56.

цем.

Характер наблюдения может быть различен. Наблюдение может осуществляться исследователем самостоятельно, либо он может использовать уже имеющиеся данные других лиц.

Выделяется два вида наблюдения: простое и научное.

Простое – наблюдение, не имеющее разработанной системы и четко составленного плана.

Отличительные особенности научного наблюдения:

- оно имеет четко поставленную цель со сформулированными задачами;
- научное наблюдение планируется по заранее и связано с четким и планомерным обдумыванием процедур;
- все данные в процессе наблюдения фиксируются в протоколах или дневниках по определенной схеме;
- информация должна поддаваться контролю на обоснованность и устойчивость.

Классификация наблюдения:

– по степени формализованности выделяют неконтролируемое (бесструктурное) и контролируемое (структурное) наблюдение. В неконтролируемом наблюдении исследователь прибегает только к принципиальному плану исследования, а при контролируемом – жестко фиксирует события по детально разработанной процедуре;

– в зависимости от положения наблюдателя различают соучаствующее (или включенное) и простое (не включенное) наблюдения. Для включенного наблюдения характерна имитация вхождения в социальную среду, адаптация в ней и анализ события как бы «изнутри». А для не включенного наблюдения характерно наблюдение «со стороны» и нулевая степень участия в самом процессе. В обоих случаях наблюдение может производиться открыто или инкогнито;

– по условиям организации наблюдения делятся на полевые (наблюдения в естественных условиях) и на лабораторные (в экспериментальной ситуации).

Любое наблюдение включает в себя вопросы: «Что наблюдать?», «Как

наблюдать?» и «Как вести записи?»).

Опрос – незаменимый способ получения информации о субъективном мире людей, их мнениях, мотивах действий и другое.

Опрос позволяет получить не менее надежную и достоверную информацию, чем при исследовании документов или наблюдении. Причем эта информация может касаться различных тем общественной жизни.

Первые официальные опросы появились в Англии в конце XVIII века, а в США в начале XIX века.

Для использования этого метода необходимо знать о чем спрашивать, как спрашивать, какие задавать вопросы и как убедиться в достоверности полученной информации и убедить других.

Разновидности опросов. Существуют два больших вида опросных методов: интервью и анкетные опросы.

Интервью – беседа, имеющая определенный план, отличительной особенностью которой является непосредственный контакт интервьюера с респондентом, при котором запись ответов ведется либо интервьюером, либо с использованием механических средств.

Разновидности интервью.

По содержанию беседы различают документальные интервью, для которого характерно изучение событий прошлого и другой вид – интервью мнений, для которого характерно выявление оценок, взглядов, суждений.

По технике проведения интервью – делятся на свободные, не стандартизованные и формализованные (а также полужформализованные).

Свободные – длительная беседа, которая может продлиться до нескольких часов, для которой характерно отсутствие строгой детализации вопросов, но беседа осуществляется по общей программе.

Стандартизованные интервью предполагают детальную разработку всей структуры беседы, включая общий план, последовательность и конструкцию вопросов, возможные варианты ответов.

Исходя из особенностей процедуры, интервью может классифицироваться

на интенсивное, то есть «клиническое», и фокусированное.

Целью клинического интервью является получение информации о внутренних мотивах, побуждениях, склонностях опрашиваемого. С его помощью изучают различного рода реакции опрашиваемого на процессы и явления, происходящие в обществе.

Целью фокусированного интервью являются смысловые единицы анализа текста, оказывающиеся в центре внимания опрошенных.

По способу организации интервью делятся на групповые и индивидуальные. Первый вид представляет собой планируемую беседу, целью которой является решение проблемы посредством дискуссии.

Количество и качество информации об объекте может быть разным, этот фактор является определяющим относительно глубины общественного мнения²¹.

Структура общественного мнения включает в себя следующие компоненты:

- социальная оценка, отражающая социальный статус субъекта общественного мнения; оценку по характеру, которая может носить положительный и отрицательный характер. Интенсивность оценки общественного мнения может варьироваться от сильно положительной до резко отрицательной;

- знания (мнение должно быть компетентным и всегда основываться на знании. Диапазонами компетентности выступает обладание или не обладание знаниями);

- представление об объекте (чувственный компонент);

- установка (ориентация на какой-либо объект и предрасположенность действовать определенным образом по отношению к данному объекту);

- ценностные ориентации (различного рода ценности);

- воля (психологический компонент, характеризующийся целеустремленностью человека на выполнение каких-либо действий).

Общественное мнение обладает рядом следующих характеристик:

²¹Девятко И.Ф. Методы социологического исследования. М.: Университет, 2002. С.102.

а) распространенность (определяется объемом той массы, для которой общественное мнение присуще);

б) интенсивность (связано со степенью выраженности оценочных суждений и зависит от актуальности объекта);

в) стабильность (его относительная устойчивость, которая зависит от потребностей, интересов и актуальности проблемы).

Общественное мнение как социальное явление выполняет следующие важные функции:

1) регулятивная (общественное мнение определяет и контролирует нормы в обществе);

2) воспитательная (выполняет функцию социализации и формирует определенный набор качеств индивида);

3) оценочная (общественное мнение имеет оценочный характер);

4) контрольная (общественное мнение занимает определенную позицию по актуальному вопросу и стремится к приобщению людей к этой позиции);

5) защитная (общественное мнение защищает интересы как своего субъекта, так и других субъектов);

6) консультативная;

7) директивная (предписывающая);

8) познавательная (выявляя общественное мнение мы получаем информацию об интересах, потребностях, установках, предпочтениях масс людей).

Общественное мнение классифицируется по разным основаниям:

– по степени развитости (зарождающееся, активно формирующиеся, зрелое общественное мнение);

– по соответствию потребностям общества (идущее в ногу со временем; опережающее; отстающее общественное мнение);

– по статусу выразителя общественного мнения (официальное, неофициальное);

– по статусу мнения (господствующие, оппозиционные).

Не любое коллективное мнение становится или является общественным, а

лишь то, которое соответствует определенному ряду критериев – социальный интерес, дискуссионность, компетентность. Выразителями общественного мнения могут являться – классы, социальные слои, народ и другие группы людей.

Соответственно, можно выделить еще одну классификацию по особенностям выразителей мнения: индивидуальное; групповое или общее; общественное мнение.

Общественное мнение не может возникать и существовать вне системы различного рода отношений: экономических, социально-политических, идейно-нравственных и других. Г. В. Плеханов писал, что «общественное мнение имеет свои корни в социальной среде и в конечном счете комических отношениях; это не противоречит тому, что всякое данное «общественное мнение» начинает стареть, как только начинает стареть вызывающий его способ производства»²².

2.3 Общественное мнение относительно ипотечного кредитования как способа решения жилищной проблемы

Принято считать, что модернизация в России должна начинаться с модернизации условий и сфер жизни людей. Самым важным здесь является жилищный вопрос, стоящий на первом месте и заключающийся в обеспечении населения доступным и комфортным жильем. Одним из наиболее эффективных путей решения проблемы доступности жилья в современном мире является ипотечное кредитование.

Прогнозирование платежеспособного спроса на ипотечное кредитование.

Одним из базовых вопросов является прогноз развития рынка ипотеки, которым интересуются экономисты в целом и все участники рыночных отношений. Если говорить об аналитическом арсенале, то имеются массивные общедоступные статистические и финансовые показатели объема и структуры рынка, а что касается мотивов, намерений, планов и способов улучшения жилищных условий россиян, то такой информации крайне мало.

В мае 2013 г. была совершена попытка осуществить кластерный анализ потенциальных ипотечных заемщиков на основе некоторого ряда поведенче-

²²Грушин Б. А. Мнение о мире и мир мнений. М. : Изд-во политической литературы, 1967. С.123.

ских признаков, которые являются ключевыми в принятии решений. К их числу относятся:

- степень потребности в улучшении жилищных условий;
- уровень информированности об ипотечном кредитовании;
- сила намерений оформить ипотечный кредит;
- промежуток время с момента первой мысли об улучшении жилищных условий до получения первой информации об ипотечном кредитовании;
- прогноз по срокам начала оформления сделки.

Были выделены четыре группы потенциальных ипотечных заемщиков, с точки зрения предпотребительского поведения. Они получили наименования в зависимости от присущих им свойств. Самая большая по численности группа – прагматичные потенциальные заемщики, их линия кредитного поведения основана на длительном (от одного месяца до года) сравнении условий кредитования и большим количеством консультаций по данному вопросу. Основная особенность – высокая психологическая напряженность в принятии решения об оформлении ипотеки. Исходя из результатов исследования, окончательную роль в принятии решения о кредитовании для представителей данной группы играет осознание финансовой выгоды сделки, что иногда делает их заложниками ситуации, где на них оказывают влияние специальных предложений от консультантов и брокеров, ищущих свою выгоду. Три других группы говорят сами за себя: спонтанные клиенты принимают решение быстро, а временные рамки сделки определяются сроком оформления необходимой документации. Группы резервного потенциала и нерешительные клиенты – основной и традиционный сегмент конкурентной борьбы ипотечных банков.

Финансовая грамотность.

С каждым годом растет уровень финансовой грамотности населения. Все больше россиян получают опыт пользования банковскими услугами: за последние 6 лет наблюдается значительный рост пользующихся банковскими услугами с 52 до 77 %. Постоянно увеличивается доля россиян, использующих кредитования: в 2013 г. их число достигло 42 %. Наблюдается медленный рост дове-

рия населения России к финансовым институтам, где банкам, среди организаций финансовых услуг, доверяют больше всего.

Какому же способу улучшения жилищных условий отдают предпочтение жители России? Исходя из данных опроса в 2013 г., практически треть россиян (30 %) планируют улучшить жилищные условия в ближайшие 3 года. Вопрос улучшения жилищных условий более остро стоит у респондентов в возрасте от 18 до 34 лет. Интересным является то, что многие молодые семьи на сегодняшний день с осторожностью относятся к системе ипотечного кредитования, а их опасения связаны, в первую очередь, с высокими процентными ставками, со сложной процедурой оформления кредита, неуверенностью в своем ближайшем будущем и недоверием гарантиям государства на случай кризиса.

Капитальный ремонт или планировка являются наиболее популярные и доступные способы улучшения жилищных условий для значительной части россиян (38 %), которые планируют такие улучшения. Еще 32 % процента людей, собирающихся улучшить свои жилищные условия, планируют кардинальные перемены – покупку, строительство или обмен жильем через покупку с доплатой. Обмен жилья без доплаты собираются осуществить 11 % опрошенных. Другие возможные меры по улучшению жилищных условий (получение бесплатного жилья в связи со сносом или аренда) практически не востребованы²³.

²³Аймалетдинов Т.А. О подходах к исследованию лояльности клиентов в банковской сфере // Мониторинг общественного мнения. 2013. № 8 (144). С.55–63.

3 ОБЩЕСТВЕННОЕ МНЕНИЕ АМУРЧАН О ЖИЛИЩНОЙ ИПОТЕКЕ

3.1 Общая осведомленность об ипотеке и ипотечных программах среди жителей г. Белогорска и г. Благовещенска

Общая характеристика исследования.

На первом этапе исследования проводился массовый опрос населения г. Белогорска. Численность респондентов составила 100 человек. Объект исследования был разбит на несколько возрастных групп обоих полов: 18 – 29, 30 – 44, 45 – 59, 60 лет и старше. Опрос проводился в июле 2016 года.

На втором этапе исследования проводился массовый опрос населения г. Благовещенска. Численность респондентов составила 100 человек. Объект исследования был разбит на несколько возрастных групп обоих полов: 18 – 29, 30 – 44, 45 – 59, 60 лет и старше. Опрос проводился в мае 2017 года.

Далее был проведен сравнительный анализ полученных результатов.

Для выявления уровня осведомленности об ипотеке и ипотечных программах респондентам был задан ряд вопросов. Распределение ответов респондентов представлено на рисунках 1 – 6.

Известно ли Вам о существовании программы жилищного ипотечного кредитования?

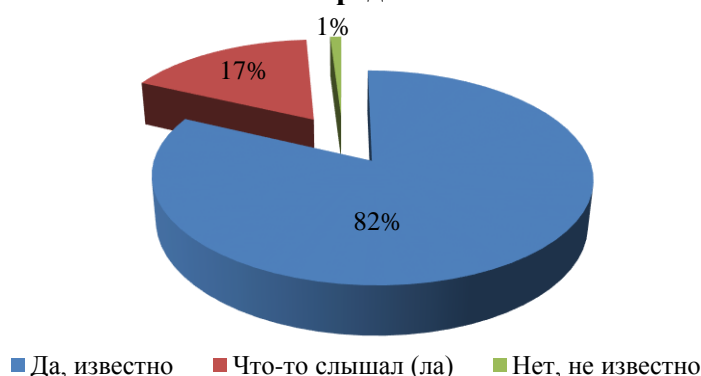


Рисунок 1 – Уровень информированности о программах жилищного ипотечного кредитования (г. Белогорск)

Почти сто процентов опрошенных знают или что-либо слышали о программе жилищного ипотечного кредитования. Это может быть связано с активной рекламной компанией банков, предлагающих данную услугу, а так же с за-

интересованностью самих респондентов в улучшении жилищных условий за счет данной программы.

Известно ли Вам о существовании программы жилищного ипотечного кредитования?

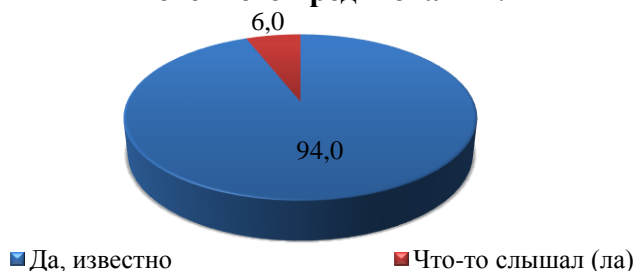


Рисунок 2 – Уровень информированности о программах жилищного ипотечного кредитования (г. Благовещенск)

Все сто процентов опрошенных знают (94 %) или что-либо слышали (6 %) о программе жилищного ипотечного кредитования. Это так же может быть связано с активной рекламной компанией банков, предлагающих данную услугу, а так же с заинтересованностью самих респондентов в улучшении жилищных условий за счет данной программы.

Вывод: сравнивая полученные результаты я пришла к выводу, что информированность о программах ипотечного кредитования среди жителей г. Белогорска и г. Благовещенска является примерно одинаковой. Однако среди белогорцев есть доля населения (1 %), которым не известно о программах жилищного ипотечного кредитования.

Знаете ли Вы о существовании ипотечных программ, способствующих решению жилищной проблемы?

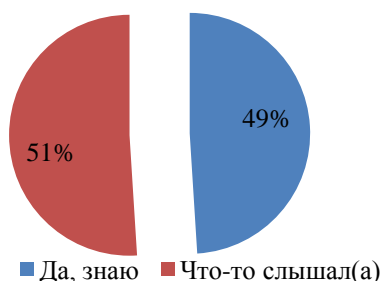


Рисунок 3 – Информированность горожан об ипотечных программах для населения (г. Белогорск)

Исходя из диаграммы, можно сделать вывод, что все опрошенные знают или что-то слышали о программах для населения, способствующих решению

жилищной проблемы. Это так же можно объяснить активной рекламной политикой компаний, предоставляющих услуги и политикой организаций, имеющих непосредственное отношение к участникам данных программ.

Знаете ли Вы о существовании ипотечных программ, способствующих решению жилищной проблемы?

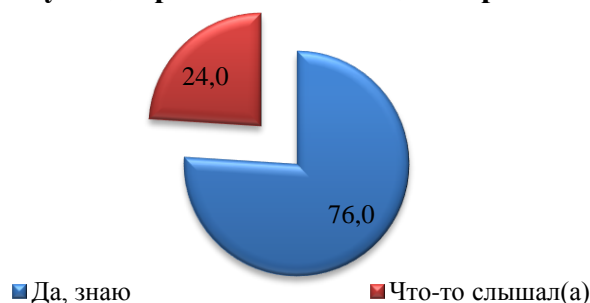


Рисунок 4 – Информированность горожан об ипотечных программах для населения (г. Благовещенск)

Исходя из диаграммы, можно сделать вывод, что все опрошенные знают или что-то слышали о программах для населения, способствующих решению жилищной проблемы. Это так же можно объяснить активной рекламной политикой компаний, предоставляющих услуги и политикой организаций, имеющих непосредственное отношение к участникам данных программ.

Вывод: уровень информированности жителей г. Благовещенска выше, чем в г. Белогорске. Это проявляется в уверенном знании (76 %) благовещенцев о существовании ипотечных программ, способствующих решению жилищной проблемы.

Через какой источник информации Вы узнали о существовании ипотечных программ?

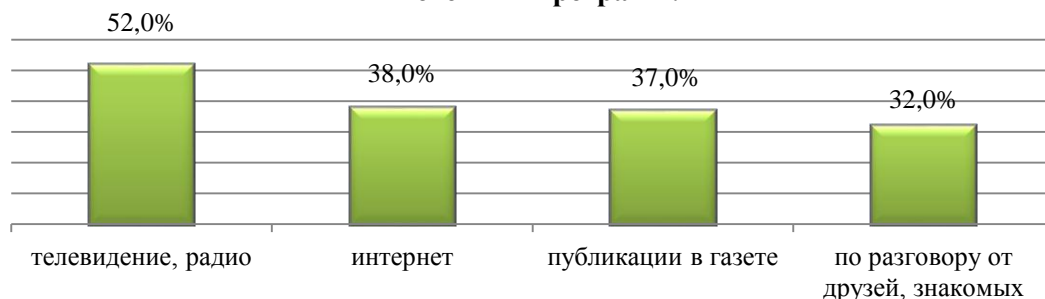


Рисунок 5 – Источник информированности об ипотечных программах (г. Белогорск), (суммарный процент более ста, т.к. респондент мог выбрать больше одного варианта ответа)

Исходя из диаграммы видно, что наиболее распространенный источник получения информации об ипотечных программах – это радио и телевидение.

Это может быть связано с широкой доступностью такого рода источников информации. Примерно одинаковое положение занимают такие источники информации как интернет, публикации в газетах и друзья, знакомые.

Через какой источник информации Вы узнали о существовании ипотечных программ?

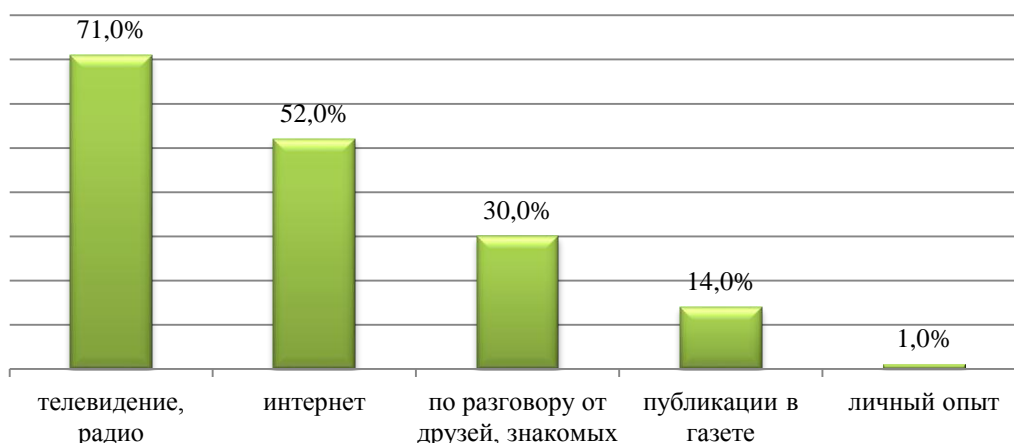


Рисунок 6 – Источник информированности об ипотечных программах (г. Благовещенск), (суммарный процент более ста, т.к. респондент мог выбрать больше одного варианта ответа)

Исходя из диаграммы видно, что наиболее распространенный источник получения информации об ипотечных программах – это радио и телевидение (71 %). Это может быть связано с широкой доступностью такого рода источников информации. Немного менее распространенным источником информации стал интернет (52 %). Это можно объяснить широким проникновением интернета в жизнь населения и активной рекламной политикой банков в такого рода коммуникации. Советы друзей, знакомых тоже являются значимым источником информации об услуги ипотечного кредитования (30 %). Это могло стать следствием того, что человек, в процессе своей жизнедеятельности, постоянно находится в процессе общения и различные группы людей влияют на его информированность по различного рода вопросам.

Вывод: исходя из общего анализа, можно сделать вывод, что источники получения информации среди жителей Благовещенска и Белогорска разнятся.

Такие источники информации как телевидение, радио, интернет наиболее популярны среди жителей г. Благовещенска. Это может быть связано с более развитой системой коммуникации в г. Благовещенске. А такие источники информации как газеты и разговоры друзей, знакомых получили большее распространение среди населения г. Белогорска.

Для оценки уровня информированности горожан об ипотечных программах респондентам было предложено оценить уровень информированности от 1 до 5 (1 – минимальный уровень информированности, 5 – максимальный).

Оценка уровня информированности относительно ипотечных программ для разных категорий населения в г. Белогорске представлена на рисунках – в Приложении В.

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что респонденты обладают наивысшим уровнем информированности о таких программах ипотечного кредитования как программы для военнослужащих и государственных служащих. Это может быть связано со спецификой деятельности респондентов и членов их семьи.

Оценка уровня информированности относительно ипотечных программ для разных категорий населения в г. Благовещенске представлена на рисунках – в Приложении В.

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что респонденты обладают средним уровнем информированности о программах ипотечного кредитования. Часть населения оценила уровень своей информированности выше среднего относительно таких ипотечных программ, как программы для молодых семей и очередников. Это может быть связано со спецификой жизнедеятельности респондентов и членов их семьи.

Вывод: исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что уровень информированности об ипотечных программах является средним, как среди жителей г. Белогорска, так и г. Благовещенска. Однако, специфика информированности о программах у благовещенцев и белогорцев различается. Белогорцы выше других программ оценили программы для военнослужащих и государ-

ственных служащих. Благовещенцы наиболее высоко оценили уровень своей информированности относительно программ для молодых семей и очередников. На самом деле, уровень информированности население об ипотечных программах гораздо ниже. Это обусловлено наличием ряда ограничивающих факторов: низкая финансовая грамотность населения, которая проявляется в незнании многих принципов и условий ипотечного кредитования, чем пользуются банки, оказывающие данную услугу; специальное умалчивание организаций о существовании данных программ и условий, на основе которых эти программы осуществляются, вплоть до махинаций и присваивания чужого жилья. С этими факторами связаны постоянные многолетние судебные разбирательства, которые в ряде случаев не приводят к решению в сторону населения.

3.2 Отношение жителей г. Белогорска и г. Благовещенска к ипотечному кредитованию

Вы (Ваша семья) собираетесь предпринять что-либо в ближайшие три года для улучшения Ваших жилищных условий?

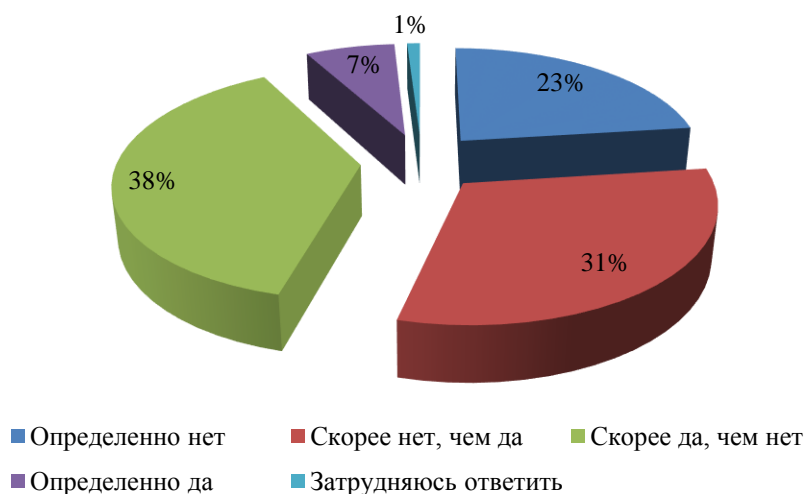
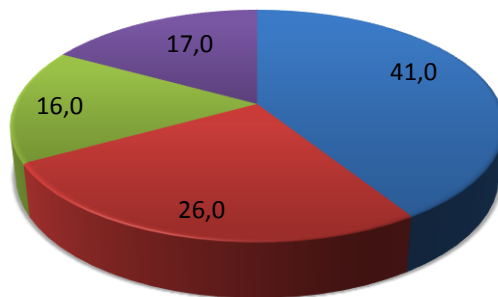


Рисунок 7 – Готовность горожан менять свои жилищные условия (г. Белогорск)

Исходя из диаграммы видно, что собирается менять свои жилищные в ближайшие три года лишь малая часть опрошенных (7 %). Это может быть связано со сложной экономической ситуацией в стране, которая привела к снижению дохода горожан и расходам на товары повседневного пользования. Так же это может быть связано с ростом цен на товары и услуги, что вызывает допол-

нительные трудности у горожан.

Вы (Ваша семья) собираетесь предпринять что-либо в ближайшие три года для улучшения Ваших жилищных условий?



■ Определенно нет ■ Скорее нет, чем да ■ Скорее да, чем нет ■ Определенно да

Рисунок 8 – Готовность горожан менять свои жилищные условия
(г. Благовещенск)

Исходя из диаграммы видно, что собирается менять свои жилищные условия в ближайшие три года больше четверти опрошенных (17 %) определенно собираются изменить свои жилищные условия и 16 % скорее всего собираются их изменить). Такие сомнения могут быть вызваны сложной экономической ситуацией в стране, которая привела к снижению дохода горожан и расходам на товары повседневного пользования. Так же это может быть связано с быстрым ростом цен на недвижимость, что вызывает дополнительные трудности у горожан.

Вывод: исходя из общих данных можно сделать вывод, что готовность жителей г. Белогорска менять свои жилищные условия выше, чем среди жителей г. Благовещенска. Это можно объяснить тем, что у значительной части жителей г. Благовещенска уже есть собственное жилье, которое они приобрели как самостоятельно, так и с помощью ипотечного кредитования, следствием чего является отсутствие необходимости или возможности в ближайшее время менять свои жилищные условия. Так же, это может быть связано с отсутствием материальных средств на улучшение жилищных условий в ближайшее время.

Для выявления самого распространенного способа улучшения жилищных условий среди горожан, которые собираются что-то предпринять в ближайшие три года, был задан конкретизирующий вопрос, ответы на который представлены на рисунке 9.

Что именно собираетесь предпринять для улучшения Ваших жилищных условий?



Рисунок 9 – Что именно собираются предпринять для улучшения жилищных условий (г. Белогорск), (суммарный процент более ста, т.к. респондент мог выбрать более одного варианта ответа) – среди тех, кто собирается улучшать свои жилищные условия

Исходя из диаграммы, можно сделать вывод, что наиболее распространенными способами, которые респонденты собираются предпринять для улучшения жилищных условий, являются покупка жилья (44,7 %) и капитальный ремонт и перепланировка (40,4 %). Это можно объяснить тем, что покупка жилья – это необходимость, которая возникла в результате отсутствия собственного жилья. Капитальный ремонт или перепланировка могут быть вызваны обильными осадками, которые повлекли за собой полное или частичное разрушение жилья.

Что именно собираетесь предпринять для улучшения Ваших жилищных условий?



Рисунок 10 – Что именно собираются предпринять для улучшения жилищных условий (г. Благовещенск), (суммарный процент более ста, т.к. респондент мог выбрать более одного варианта ответа) – среди тех, кто собирается улучшать свои жилищные условия

Исходя из данных диаграммы, можно сделать вывод, что наиболее распространенным способом улучшения жилищных условий среди горожан является покупка жилья (54,5 %). Это может объяснить тем, что в настоящее время достаточно высокий процент населения не имеет собственного жилья и нуждается в его покупке. Другие способы улучшения жилищных условий, такие как строительство жилья (21,2 %), капитальный ремонт или перепланировка (15,2 %) и получение бесплатного жилья (9,1 %) занимают примерно одинаковые позиции.

Вывод: анализируя полученные данные, можно сделать вывод, что покупка и строительство жилья являются более популярными среди жителей г. Благовещенска. Такие средства улучшения жилищных условий как капитальный ремонт или перепланировка более распространены среди белогорцев. Это может быть связано с низким материальным положением горожан и ограниченностью применения других способов улучшения жилищных условий.



Рисунок 11 – Средства улучшения жилищных условий (г. Белогорск), (суммарный процент больше ста, т.к. респондент мог выбрать больше одного варианта ответа) – среди тех, кто собирается улучшать свои жилищные условия

Среди опрошенных наиболее распространенными средствами улучшения жилищных условий выступают собственные средства и ипотечный кредит. Высокий процент опрошенных, которые собираются улучшать жилищные условия

за счет собственных средств может быть связан с неуверенностью в некоторых других способах улучшения жилищных условий. Ипотечный кредит как распространенный способ улучшения жилищных условий можно объяснить невозможностью горожан изменить свои жилищные условия без обращения к ипотеке, доказательством этому является диаграмма на рисунке 13.

За счет каких средств Вы планируете улучшить свои жилищные условия?

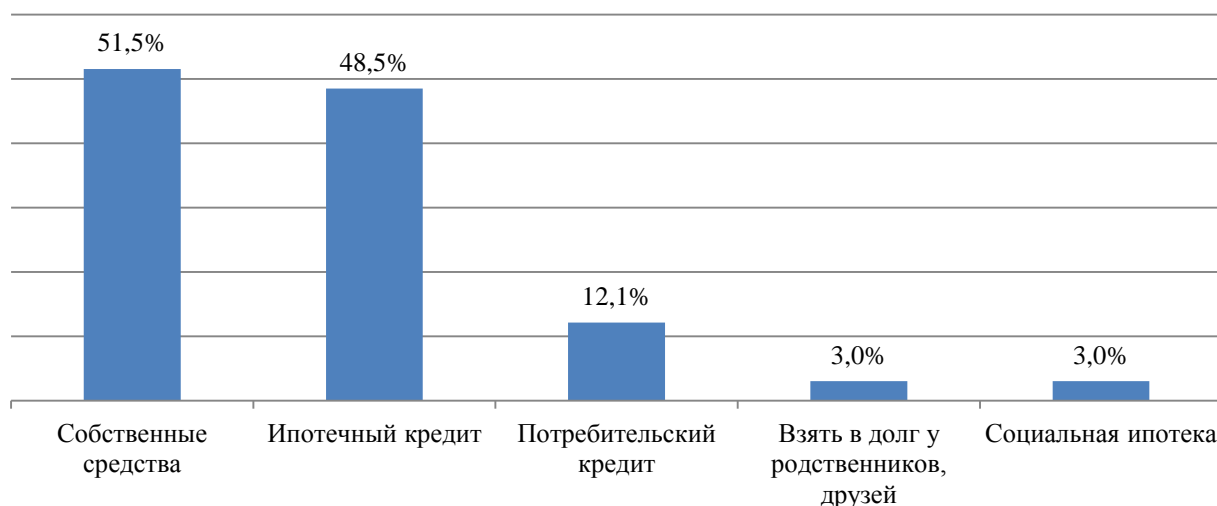


Рисунок 12 – Средства улучшения жилищных условий (г. Благовещенск), (суммарный процент больше ста, т.к. респондент мог выбрать больше одного варианта ответа) – среди тех, кто собирается улучшать свои жилищные условия

Среди опрошенных наиболее распространенными средствами улучшения жилищных условий выступают собственные средства и ипотечный кредит. Высокий процент опрошенных, которые собираются улучшать жилищные условия за счет собственных средств так же может быть связан с неуверенностью в некоторых других способах улучшения жилищных условий. Ипотечный кредит как распространенный способ улучшения жилищных условий можно так же объяснить невозможностью горожан изменить свои жилищные условия без обращения к ипотеке, доказательством этому является диаграмма на рисунке 14.

Вывод: собственные средства и ипотечный кредит заняли более высокие позиции с точки зрения белогорцев. Другие средства улучшения жилищных условий занимают примерно одинаковые позиции.

Имеете ли Вы возможность приобрести или построить жилье без обращения к ипотеке?



Рисунок 13 – Возможность приобрести или построить собственное жилье без обращения к ипотеке (г. Белогорск)

Из диаграммы видно, что значительная часть опрошенных (89 %) не может позволить себе покупку или строительство жилья без обращения к ипотеке. Это можно объяснить ростом цен на недвижимость, в связи с экономической ситуацией в стране, что затрудняет покупку или строительство жилья.

Имеете ли Вы возможность приобрести или построить собственное жилье без обращения к ипотеке?



Рисунок 14 – Возможность приобрести или построить собственное жилье без обращения к ипотеке (г. Благовещенск)

Из диаграммы видно, что значительная часть опрошенных (86 %) не может позволить себе покупку или строительство жилья без обращения к ипотеке. Это можно объяснить ростом цен на недвижимость, в связи с экономической ситуацией в стране, что затрудняет покупку или строительство жилья без обращения к ипотечному кредитованию.

Вывод: анализируя полученные данные, можно сделать вывод, что боль-

большинство опрошенных как в г. Благовещенске, так и в г. Белогорске не могут себе позволить покупку или строительство жилья без обращения к ипотеке. Это может быть связано с низким материальным положением горожан и высокими ценами на недвижимость. Возможность улучшить свои жилищные условия без обращения к ипотеке немного выше среди жителей г. Благовещенска. Это можно объяснить тем, что данный город является более развитым, по сравнению с Белогорском, а следовательно в нем высокие альтернативы при выборе рабочих мест и более высокий уровень заработных плат.

Пользовались ли Вы когда-нибудь жилищной ипотекой?

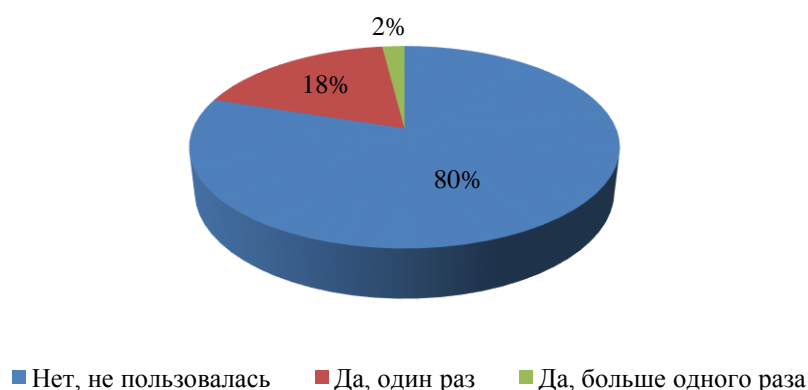


Рисунок 15 – Обращение к жилищной ипотеке (г. Белогорск)

Значительная часть опрошенных (80 %) никогда не пользовались жилищной ипотекой, это может быть связано с рядом причин: отсутствием возможности обратиться к ипотеке в силу недостатка дохода или других причин; сложности или невозможность оформления ипотечного кредитования; отсутствие потребности в ипотечном кредитовании.

Пользовались ли Вы когда-нибудь жилищной ипотекой?

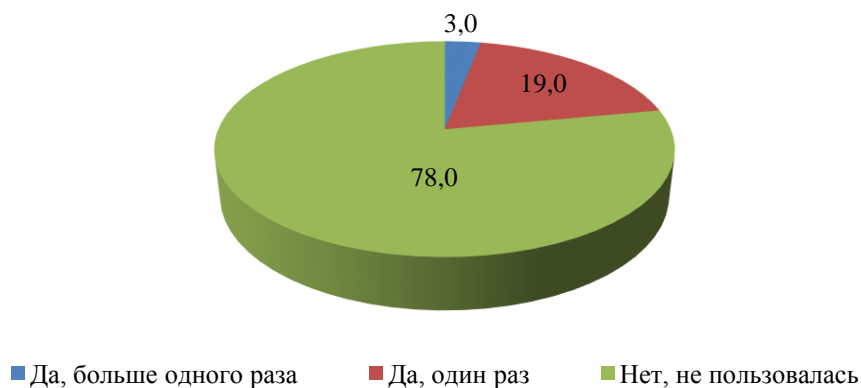


Рисунок 16 – Обращение к жилищной ипотеке (г. Благовещенск)

Значительная часть опрошенных (78 %) никогда не пользовались жилищной ипотекой, это может быть связано с рядом причин: отсутствием возможности обратиться к ипотеке в силу недостатка дохода или других причин; сложности или невозможность оформления ипотечного кредитования; отсутствие потребности в ипотечном кредитовании. Почти четверть опрошенных один или больше одного раза обращались к ипотечному кредитованию для решения жилищной проблемы.

Вывод: анализируя полученные данные, можно сделать вывод, что уровень обращения к жилищной ипотеке среди жителей обоих городов является примерно одинаковым.

Таблица 1 – Перекрёстные данные: «Для Вас или Вашей семьи в настоящее время доступен кредит на покупку жилья?», X «Возраст». (г. Белогорск)

Для Вас и Вашей семьи в настоящее время доступен кредит на покупку жилья?	Возраст			
	от 18 до 29	от 30 до 44	от 45 до 59	от 60 и старше
Да, мы можем позволить себе взять ипотечный кредит	45 %	62 %	55 %	0 %
Нет, не можем позволить себе ипотечный кредит	55 %	38 %	39 %	100 %
Затрудняюсь ответить	0 %	0 %	3 %	0 %
Отказ от ответа	0 %	0 %	3 %	0 %

Исходя из данных таблицы 1, можно сделать вывод, что горожане в возрасте от 18 до 29 испытывают больше затруднений в ипотечном кредитовании и не могут себе позволить кредит на покупку жилья. Это можно объяснить недостаточным ежемесячным доходом и неустойчивым положением в обществе, основанном на трудностях или невозможности трудоустройства на работу.

Так же, вопрос о доступности в настоящее время ипотечного кредитования становится проблематичным и для населения от 60 лет и старше. Это может быть связано с рядом причин: недостаточный ежемесячный доход, высокие процентные ставки, трудности или невозможность оформления ипотеки в силу возраста.

Таблица 2 – Перекрёстные данные: «Для Вас или Вашей семьи в настоящее время доступен кредит на покупку жилья?», X «Возраст». (г. Благовещенск)

Для Вас и Вашей семьи в настоящее время доступен кредит на покупку жилья?	Возраст			
	от 18 до 29	от 30 до 44	от 45 до 59	от 60 и старше
Да, мы можем позволить себе взять ипотечный кредит	25,0 %	53,6 %	64,5 %	29,4 %
Нет, не можем позволить взять себе ипотечный кредит	70,8 %	46,4 %	35,5 %	70,6 %
Затрудняюсь ответить	4,2 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод, что горожане в возрасте от 18 до 29 испытывают больше затруднений в ипотечном кредитовании и не могут себе позволить кредит на покупку жилья. Это можно объяснить недостаточным ежемесячным доходом и неустойчивым положением в обществе, основанном на трудностях или невозможности трудоустройства на работу. Также, вопрос о доступности в настоящее время ипотечного кредитования становится проблематичным и для населения от 60 лет и старше. Это может быть связано с рядом причин: недостаточный ежемесячный доход, высокие процентные ставки, трудности или невозможность оформления ипотеки в силу возраста. Респонденты от 30 до 59 в большей степени могут позволить себе взять ипотечный кредит. Это можно объяснить более устойчивым положением в обществе, более высоким и стабильным заработком.

Вывод: исходя из данных таблиц, можно сделать вывод, что доступность кредита на покупку жилья недоступна горожанам в возрасте от 18 до 29 и от 60 и старше независимо от места их проживания.

Таблица 3 – Перекрестные данные: «По каким причинам Вы не можете позволить себе кредит на покупку жилья?», X «Возраст». (г. Белогорск)

Вариант ответа	Возраст, лет			
	от 18 до 29	от 30 до 44	от 45 до 59	от 60 и старше
1	2	3	4	5
Недостаточный ежемесячный доход	54 %	62 %	75 %	65 %
Высокие процентные ставки	31 %	46 %	58 %	71 %
Неуверенность в стабильном доходе	69 %	23 %	33 %	24 %
Быстрые темпы роста цен на недвижимость	8 %	8 %	8 %	18 %

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5
Сложность в оформлении кредита	0 %	8 %	8 %	59 %
Не знаю компании(банка), внушающей доверие	0 %	8 %	8 %	6 %
Невозможность официально подтвердить доходы	0 %	0 %	8 %	0 %
Затрудняюсь ответить	0 %	15 %	0 %	0 %

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что в независимости от возраста основными причинами по которым горожане не могут позволить себе взять ипотечный кредит – это недостаточный ежемесячный доход и высокие процентные ставки. Это можно объяснить неустойчивым положением в результате экономического кризиса, который повлек за собой снижение заработных плат, сокращения рабочих мест, рост цен на товары и услуги. Сложность в оформлении кредита возникает у горожан старше 60 лет. Причиной этому могут служить возрастные особенности горожан и ограничения по возрасту при оформлении ипотечного кредитования.

Таблица 4 – Перекрестные данные: «По каким причинам Вы не можете позволить себе кредит на покупку жилья?», X «Возраст». (г. Благовещенск)

Вариант ответа	Возраст			
	от 18 до 29	от 30 до 44	от 45 до 59	от 60 и старше
Недостаточный ежемесячный доход	77,8 %	84,6 %	81,8 %	84,6 %
Высокие процентные ставки	55,6 %	30,8 %	63,6 %	23,1 %
Неуверенность в стабильном доходе	50,0 %	23,1 %	9,1 %	15,4 %
Быстрые темпы роста цен на недвижимость	5,6 %	7,7 %	9,1 %	15,4 %
Сложность в оформлении кредита	0,0 %	0,0 %	0,0 %	61,5 %
Не знаю компании(банка), внушающей доверие	0,0 %	0,0 %	0,0 %	7,7 %
Невозможность официально подтвердить доходы	5,6 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Уже имею	0,0 %	7,7 %	9,1 %	0,0 %

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что независимо от возраста респондентов основными причинами, не позволяющими взять ипотечный кредит, являются недостаточный ежемесячный доход и высокие процентные ставки. Это так же может быть связано с экономической ситуацией в стране, которая повлекла за собой снижение доходов населения по ряду при-

чин. Сложность в оформлении кредита возникает у горожан старше 60 лет. Причиной этому могут служить возрастные особенности горожан и ограничения по возрасту при оформлении ипотечного кредитования. Одной из основных причин, ограничивающих возможность взять ипотечный кредит у населения в возрасте от 18 до 29, является неуверенность в стабильном доходе. Это можно объяснить неустойчивым социальным положением в данный возрастной период.

Вывод: анализируя полученные данные, я пришла к выводу, что группы людей одной возрастной категории, как в Благовещенске, так и в Белогорске, имеют примерно одинаковые причины, которые не позволяют им взять кредит на покупку жилья. Однако, в г. Благовещенске, добавляется категория людей, которые не могут себе позволить кредит на покупку жилья по причине того, что уже являются участниками ипотечной программы. Это, преимущественно, возрастная категория от 45 до 59 лет.

Таблица 5 – Перекрестные данные: «Оцените условия ипотечного кредитования от 1 до 5 (1-наиболее важное, 5– наименее важное)», X «Возраст» (г. Белогорск)

Условие кредитования	Оценка	Возраст, лет			
		от 18 до 29	от 30 до 44	от 45 до 59	от 60 и старше
1	2	3	4	5	6
Процентная ставка	1	96 %	100 %	97 %	100 %
	2	4 %	0 %	3 %	0 %
Первоначальный взнос	1	39 %	52 %	29 %	35 %
	2	30 %	34 %	48 %	35 %
	3	22 %	3 %	16 %	12 %
	4	4 %	3 %	3 %	12 %
	5	4 %	7 %	3 %	6 %
Минимальная сумма	1	22 %	38 %	29 %	24 %
	2	43 %	14 %	35 %	41 %
	3	22 %	28 %	19 %	6 %
	4	13 %	14 %	10 %	18 %
	5	0 %	7 %	6 %	12 %
Максимальная сумма	1	35 %	34 %	29 %	35 %
	2	17 %	14 %	13 %	18 %
	3	30 %	34 %	35 %	18 %
	4	17 %	3 %	16 %	12 %
	5	0 %	14 %	6 %	18 %
Срок кредита	1	26 %	52 %	23 %	35 %
	2	17 %	3 %	10 %	12 %
	3	30 %	31 %	32 %	29 %

Продолжение таблицы 5

1	2	3	4	5	6
	4	26 %	7 %	29 %	18 %
	5	0 %	7 %	6 %	6 %
Страхование жилья	1	26 %	31 %	23 %	35 %
	2	9 %	14 %	6 %	18 %
	3	30 %	7 %	29 %	24 %
	4	26 %	38 %	19 %	18 %
	5	9 %	10 %	23 %	6 %
Залог	1	9 %	24 %	26 %	18 %
	2	22 %	10 %	10 %	24 %
	3	22 %	10 %	10 %	12 %
	4	22 %	24 %	29 %	24 %
	5	26 %	31 %	26 %	24 %
Возраст заемщика	1	22 %	28 %	23 %	12 %
	2	17 %	17 %	3 %	12 %
	3	9 %	7 %	10 %	12 %
	4	17 %	17 %	23 %	29 %
	5	35 %	31 %	42 %	35 %
Созаемщики	1	26 %	24 %	16 %	0 %
	2	9 %	10 %	6 %	6 %
	3	0 %	10 %	3 %	29 %
	4	26 %	17 %	23 %	29 %
	5	39 %	38 %	52 %	35 %

Наиболее важным условием ипотечного кредитования, независимо от возраста, выступает процентная ставка. Это можно объяснить тем, что люди стараются найти наиболее оптимальный вариант кредитования, отталкиваясь от своих возможностей и нежелания переплачивать.

Таблица 6 – Перекрестные данные: «Оцените условия ипотечного кредитования от 1 до 5 (1 – наиболее важное, 5 – наименее важное)», X «Возраст» (г. Благовещенск)

Условия	Оценка	Возраст			
		от 18 до 29	от 30 до 44	от 45 до 59	от 60 и старше
1	2	3	4	5	6
Процентная ставка	1	95,8 %	89,3 %	96,8 %	88,2 %
	2	4,2 %	7,1 %	0,0 %	5,9 %
	3	0,0 %	0,0 %	3,2 %	5,9 %
	5	0,0 %	3,6 %	0,0 %	0,0 %
Первоначальный взнос	1	25,0 %	21,4 %	12,9 %	23,5 %
	2	58,3 %	50,0 %	58,1 %	70,6 %
	3	4,2 %	17,9 %	19,4 %	5,9 %
	4	8,3 %	3,6 %	9,7 %	0,0 %
	5	4,2 %	7,1 %	0,0 %	0,0 %

Продолжение таблицы 6

1	2	3	4	5	6
Минимальная сумма	1	12,5 %	14,3 %	9,7 %	17,6 %
	2	29,2 %	28,6 %	38,7 %	35,3 %
	3	33,3 %	42,9 %	41,9 %	41,2 %
	4	16,7 %	10,7 %	9,7 %	5,9 %
	5	8,3 %	3,6 %	0,0 %	0,0 %
Максимальная сумма	1	8,3 %	17,9 %	29,0 %	0,0 %
	2	33,3 %	32,1 %	19,4 %	23,5 %
	3	29,2 %	28,6 %	32,3 %	58,8 %
	4	20,8 %	14,3 %	19,4 %	17,6 %
	5	8,3 %	7,1 %	0,0 %	0,0 %
Срок кредита	1	33,3 %	50,0 %	61,3 %	29,4 %
	2	16,7 %	10,7 %	12,9 %	23,5 %
	3	29,2 %	25,0 %	9,7 %	29,4 %
	4	20,8 %	14,3 %	16,1 %	11,8 %
	5	0,0 %	0,0 %	0,0 %	5,9 %
Страхование жилья	1	20,8 %	17,9 %	6,5 %	23,5 %
	2	8,3 %	14,3 %	19,4 %	5,9 %
	3	20,8 %	35,7 %	22,6 %	17,6 %
	4	41,7 %	21,4 %	35,5 %	41,2 %
	5	8,3 %	10,7 %	16,1 %	11,8 %
Залог	1	4,2 %	3,6 %	3,2 %	5,9 %
	2	4,2 %	10,7 %	6,5 %	11,8 %
	3	41,7 %	28,6 %	22,6 %	11,8 %
	4	20,8 %	39,3 %	45,2 %	47,1 %
	5	29,2 %	17,9 %	22,6 %	23,5 %
Возраст заемщика	1	4,2 %	3,6 %	6,5 %	0,0 %
	2	4,2 %	0,0 %	6,5 %	5,9 %
	3	25,0 %	25,0 %	3,2 %	23,5 %
	4	37,5 %	32,1 %	48,4 %	41,2 %
	5	29,2 %	39,3 %	35,5 %	29,4 %
Созаемщики	1	4,2 %	10,7 %	3,2 %	0,0 %
	2	4,2 %	0,0 %	0,0 %	5,9 %
	3	25,0 %	10,7 %	6,5 %	11,8 %
	4	33,3 %	39,3 %	51,6 %	41,2 %
	5	33,3 %	39,3 %	38,7 %	41,2 %

Наиболее важным условием ипотечного кредитования, независимо от возраста, так же выступает процентная ставка. Это можно объяснить тем, что люди стараются найти наиболее оптимальный вариант кредитования, отталкиваясь от своих возможностей и нежелания переплачивать.

Срок кредита тоже является одним из важных условий ипотечного кредитования. Особенно важным он выступает для населения в возрасте от 30 до 59 лет. Это можно объяснить тем, что данная категория населения смотрит на дальнейшую перспективу и поэтому оценивает такой показатель как срок кре-

дита достаточно высоко.

Вывод: наиболее важным условием ипотечного кредитования для всех возрастных категорий населения выступает процентная ставка, как в г. Белогорске, так и в г. Благовещенске. В г. Благовещенске для определенной возрастной категории населения, от 30 до 59 лет, важным показателем выступил и срок кредитования, чего нельзя сказать о белогорцах той же возрастной категории. Это может быть связано с тем, что жители г. Белогорска, в связи с материальным положением и нынешней сложной экономической ситуацией в стране, больше ориентируются на ближайшее будущее, чем на дальнейшую перспективу, чего нельзя сказать о благовещенцах, чье материальное положение и возможности развития немного лучше.



Рисунок 17 – Показатели при выборе банка для оформления кредита на жилье (г. Белогорск)

На рисунке 17 суммарный процент более ста, т.к. респондент мог дать более одного варианта ответа.

Наиболее распространенным показателем, которым руководствуются горожане при выборе банка для оформления кредита на жилье, выступает процентная ставка (87,0 %). Это можно объяснить рациональностью поведения горожан, которые следят за сохранением своих доходов и выбирают сниженную процентную ставку. Большую роль в выборе банка для оформления кредита на

покупку жилья играет престиж банка (49,0 %). Это можно объяснить тем, что люди отдают предпочтение стабильности и уверенности в условиях неустойчивой экономики.

Какими показателями Вы будете руководствоваться при выборе банка для оформления кредита на жилье?

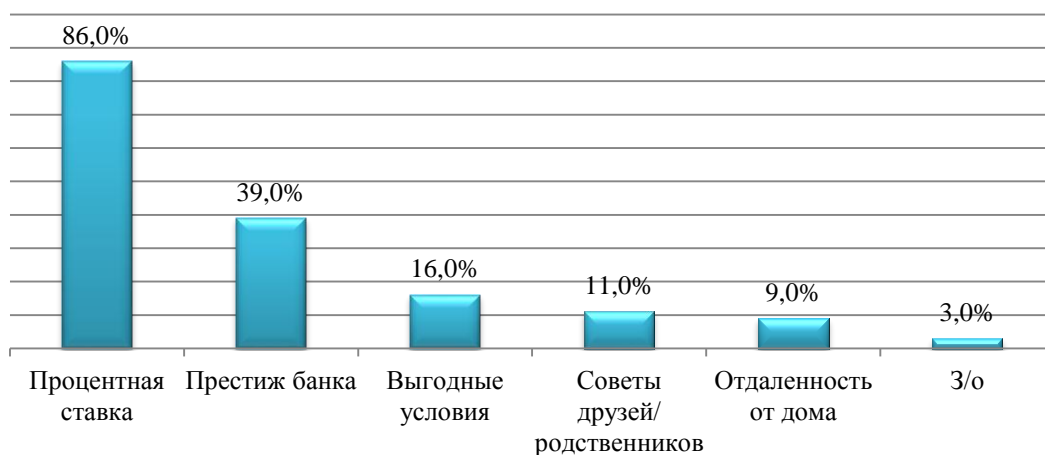


Рисунок 18 – Показатели при выборе банка для оформления кредита на жилье (г. Благовещенск)

На рисунке 18 суммарный процент более ста, т.к. респондент мог дать более одного варианта ответа.

Наиболее распространенным показателем, которым руководствуются горожане при выборе банка для оформления кредита на жилье, выступает процентная ставка (86,0 %). Это можно объяснить рациональностью поведения горожан, которые следят за сохранением своих доходов и выбирают сниженную процентную ставку. Большую роль в выборе банка для оформления кредита на покупку жилья играет престиж банка (39,0 %). Это можно объяснить тем, что люди отдают предпочтение стабильности и уверенности в условиях неустойчивой экономики.

Вывод: исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что наиболее важными показателями при выборе банка для оформления ипотечного кредитования являются процентная ставка и престиж банка независимо от места проживания респондентов. Немного более высокой значимостью среди опрошенных в г. Благовещенске обладает такой показатель как отдаленность от дома.

В каком банке Вы предпочли бы взять кредит на покупку жилья?

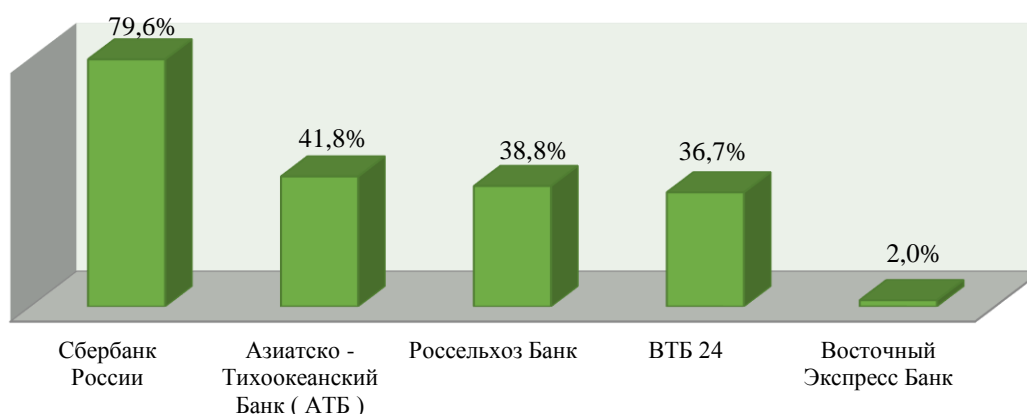


Рисунок 19 – Предпочтение в выборе банков для оформления кредита на покупку жилья (суммарный процент более ста, т.к. респондент мог дать более одного варианта ответа), (г. Белогорск)

По данным диаграммы видно, что наибольшим уровнем доверия горожан располагает Сбербанк России (79,6 %). Это можно объяснить тем, что банк долгое время находится на рынке и обладает такой характеристикой, как стабильность, чего не хватает в нынешней шаткой экономической ситуации.

Наименьшее доверие респонденты выразили Восточному Экспресс Банку (2,0 %). Это может быть связано с политикой банка, предлагающей своим клиентам невыгодные условия кредитования. Другие банки (Азиатско-Тихоокеанский Банк (41,8 %), Россельхоз Банк (38,8 %), ВТБ (36,7 %)) занимают примерно одинаковые позиции доверия горожан.

В каком банке Вы предпочли бы взять кредит на покупку жилья?

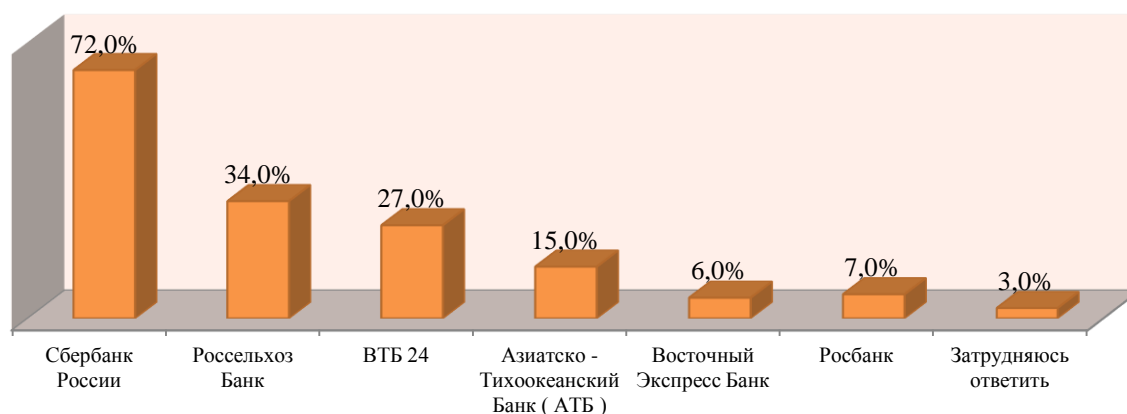


Рисунок 20 – Предпочтение в выборе банков для оформления кредита на

покупку жилья (суммарный процент более ста, т.к. респондент мог дать более одного варианта ответа), (г. Благовещенск)

По данным диаграммы видно, что наибольшим уровнем доверия горожан располагает Сбербанк России (72 %). Это можно объяснить тем, что банк долгое время находится на рынке и обладает такой характеристикой, как стабильность, чего не хватает в нынешней шаткой экономической ситуации. Россельхоз Банк (34 %) и ВТБ 24 (27 %) тоже обладают высоким уровнем доверия среди населения. Наименьшее доверие респонденты выразили Восточному Экспресс Банку (6,0 %) и Росбанку (7 %). Это может быть связано с политикой банков, предлагающих своим клиентам невыгодные условия кредитования.

Вывод: наибольшим уровнем доверия среди населения как г. Благовещенска, так и г. Белогорска пользуется Сбербанк России. Популярность Азиатско-Тихоокеанского банка среди населения г. Благовещенска значительно ниже, чем среди опрошенных в г. Белогорске. Это может быть связано с наличием у благовещенцев ряда альтернатив при выборе банка для оформления ипотечного кредитования с более выгодными условиями. Другие банки занимают примерно одинаковые позиции.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Цель данной бакалаврской работы состояла в выявлении общественного мнения относительно ипотечного кредитования как способа решения жилищной проблемы. Данная цель была достигнута, т.к. было рассмотрено общественное мнение как социальное явление с его особенностями. Общественное мнение социально, так как оно отражает состояние общественного сознания, в котором выражается отношение широких масс к актуальным для общества проблемам. Одной из таких актуальных проблем является невозможность приобрести или построить собственное жилье самостоятельно, одним из способов решения данной проблемы является ипотечное кредитование. Наличие собственного жилья приносит в жизнь людей элемент стабильности и благополучия, поэтому одним из важных аспектов является то, чтобы жилье появлялось как можно раньше, а не после десятилетних ожиданий.

Так же было рассмотрено ипотечное кредитование как способ решения жилищной проблемы. Были рассмотрены положительные стороны ипотечного кредитования, которые представлены: заселением в новое жилье сразу после оформления документов; возможностью длительного срока кредитования; возможностью участия в Государственных социальных программах; возможностью инвестирования. Эти положительные стороны и подталкивают людей к такому способу решения жилищной проблемы как ипотечное кредитование.

Было выявлено, что среди опрошенных преобладающее большинство знакомо с таким социально-экономическим явлением как ипотечное кредитование.

Уровень информированности относительно программ ипотечного кредитования для отдельных категорий населения, таких как военнослужащие, социально незащищенные семьи, молодые семьи, очередники, горожане оценили уровень своей информированности как средний. На самом деле, уровень информированности население об ипотечных программах гораздо ниже. Это обусловлено наличием ряда ограничивающих факторов: низкая финансовая гра-

мотность населения, которая проявляется в незнании многих принципов и условий ипотечного кредитования, чем пользуются банки, оказывающие данную услугу; специальное умалчивание организаций о существовании данных программ и условий, на основе которых эти программы осуществляются, вплоть до махинаций и присваивания чужого жилья. С этими факторами связаны постоянные многолетние судебные разбирательства, которые в ряде случаев не приводят к решению в сторону населения.

Большая часть опрошенных не собираются ничего предпринимать в ближайшее время для улучшения своих жилищных условий. Это может быть связано с рядом факторов: влиянием экономического кризиса, который повлек за собой ухудшение материального положения населения в связи со снижением заработных плат, сокращением рабочих мест; ростом цен на недвижимость; отсутствием необходимости в улучшении жилищных условий.

Большинство опрошенных горожан испытывают трудности при улучшении своих жилищных условий без обращения к ипотеке, но и ипотечный кредит некоторые возрастные категории населения позволить себе не могут, это преимущественно респонденты в возрасте от 18 до 29 лет и от 60 и старше. Причины, по которым население не может себе позволить взять ипотечный кредит для отдельных возрастных категорий разная. Горожане в возрасте от 18 до 29 не могут себе позволить кредит на покупку жилья по причине неуверенности в стабильном доходе. Это можно объяснить неустойчивым социальным положением в данный возрастной период. Для населения в возрасте от 60 и старше ограничивающим фактором является сложность в оформлении кредита. Причиной этому могут служить возрастные особенности горожан и ограничения по возрасту при оформлении ипотечного кредитования. Недостаточный ежемесячный доход является барьером для всех категорий населения, независимо от возраста.

Горожане предпочитают обращаться как в государственные, так и в коммерческие банки для оформления ипотечного кредитования. Наиболее важным показателем при выборе банка являются престиж и предоставление наиболее

выгодных условий кредитования.

Независимо от возрастных особенностей наиболее важным условием при оформлении ипотечного кредитования является процентная ставка. Это может быть связано с формированием рациональной линии поведения потребителя данной услуги, которое основано на нежелании переплачивать. Еще одним важным показателем выступил срок кредитования. Наибольшую важность он представил для категории населения от 30 до 59 лет. Это можно объяснить тем, что данная категория населения смотрит на дальнейшую перспективу и поэтому оценивает такой показатель как срок кредита достаточно высоко.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Аймалетдинов, Т.А. О подходах к исследованию лояльности клиентов в банковской сфере / Т.А. Аймалетдинов // Мониторинг общественного мнения. – 2013. – № 8 (144). – С.55–63.
- 2 Анурин, В.Ф. Эмпирическая социология : учебное пособие для вузов / В.Ф. Анурин. – М. : АкадемПроект, 2003. – 288 с.
- 3 Асатиани, И.Э. Развитие ипотечного кредита в дореволюционной Грузии : автореф. дисс. ... докт. экон. наук / И.Э. Асатиани. – Тбилиси : Академия наук Грузии, Институт экономики имени Л. Гугушвили, 1995.– 46 с.
- 4 Брегель, Э.Я. Торговый капитал и торговая прибыль. Ссудный капитал и кредит. Денежное обращение при капитализме / Э.Я. Брегель. – М.: Изд-во Института международных отношений, 1962. – 144 с.
- 5 Городское население [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа : http://knowledge.allbest.ru/geography/3c0b65635b3b_c68a4c53a89421316d37_0.html. – 16.11.2016.
- 6 Горшков, М.К. Общественное мнение / М.К. Горшков. – М. : Знание, 1983. – 364с.
- 7 Горшков, М.К. Основы прикладной социологии/ М.К. Горшков. – М. : ИНТЕРПАКС, 1996. – 184с.
- 8 Гришаев, С.П. Ипотека жилых помещений / С.П. Гришаев. – М. : Норма, 2005. – 345 с.
- 9 Грушин, Б.А. Мнение о мире и мир мнений / Б.А. Грушин. – М. : Изд-во политической литературы, 1967. – 401с.
- 10 Девятко, И.Ф. Методы социологического исследования / И.Ф. Девятко. – М. : Университет, 2002. – 296 с.
- 11 Девятко, И.Ф. Методы социологического исследования / И.Ф. Девятко. – М. : Университет, 2002. – 296 с.
- 12 Дестресс, М. Ипотека и ипотечное кредитование / М. Дестресс // Деньги и кредит. – 1995. – № 8. – С.49.

- 13 Жилищная ипотека [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа : http://revolution.allbest.ru/law/00150285_0.html. – 17.11.2016.
- 14 Журбина, Е. Заключение договора ипотеки / Е. Журбина // Юрист. – 2005. – № 7. – С.34.
- 15 Журбина, Е. Заключение договора ипотеки / Е. Журбина // Юрист. – 2005. – № 7. – С. 34.
- 16 Зуйкова, Л. Предмет договора об ипотеке / Л. Зуйкова // ЭЖ-Юрист. – 2006. – № 32. – С.45.
- 17 Иванов, В.В. Ипотечное кредитование / В.В. Иванов. – М. : Маркетинг, 2001. – 152 с.
- 18 Иванов, В.В. Ипотечное кредитование / В.В. Иванов. – М. : Маркетинг, 2001. – 152 с.
- 19 История политической экономии капитализма : очерки / под ред. А.А. Демина, Н.В. Раскова, Л.Д. Широкограда. – Л. : Изд-во Ленинградского университета, 1989. – 480 с.
- 20 Киселев, А.А. Предмет договора ипотеки / А.А. Киселев // Нотариус. – 2003. – № 2. – С.76.
- 21 Клименко, В. Принятие закона – новый этап развития ипотечного кредитования / В. Клименко, Е. Рогова // Риелтор. – 1998. – № 5. – С. 36 – 40.
- 22 Курбатская, А. Залог недвижимости как форма ипотеки / А. Курбатская // Бизнес-адвокат. – 2004. – № 14. – С.54.
- 23 Лексис, В. Кредиты и банки / В. Лексис. – М. : Перспектива, 1994. – 120 с.
- 24 Методы социологических исследований [Электронный ресурс] // Studfiles.ru : офиц. сайт. – Режим доступа : <http://www.studfiles.ru/preview/2545293>. – 14.11.2016.
- 25 Никитин, А.В. Система ипотечного жилищного кредитования в России / А.В. Никитин // Жилищное право. – 2002. – № 1. – С.28-66.
- 26 Осипов, А.В. Долговое поведение домохозяйств: типология и параметры [Электронный ресурс] // Гуманитарные научные исследования. 2015. №

9. – Режим доступа : <http://human.snauka.ru/2015/09/12661>. – 18.08.2016.

27 Проскурин, А.Г. Развитие законодательства об ипотеке / А.Г. Проскурин // Правовые вопросы строительства. – 2006. – № 2. – С.56.

28 Ращункин, Э.Б. Государственная жилищная политика / Э.Б. Ращупкин // Жилищное и коммунальное хозяйство. – 1995. – № 6. – С. 24 – 26.

29 Рябченко, Л.И. Ипотечное кредитование: Проблемы и перспективы развития / Л.И. Рябченко // Деньги и кредит. – 1997. – № 3. – С.54.

30 Сальникова, Л. Ипотека как разновидность залога / Л. Сальникова // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2006. – № 38. – С.23.

31 Синочкин, Д. Ментальный тормоз ипотеки / Д. Синочкин. – М. : Колосс, 2007. – 154 с.

32 Сиротина, И.А. Получение кредита под залог / И.А. Сиротина. – М. : Стрикс : Приор, 1996. – 79 с.

33 Скробов, Б. Ипотека – залог недвижимости / Б. Скробов // Аудит и налогообложение. – 2007. – № 1. – С.12.

34 Страйк, Р. Жилищное ипотечное кредитование в условиях современной России / Р. Страйк, Н. Косарева, А. Сучков // Деньги и кредит. – 1995. – № 8. – С. 52 – 59

35 Стребков, Д.О. Модели кредитного поведения и факторы, определяющие их выбор / Д.О. Стребков // Социологические исследования. – 2007. – № 3. – С.52 – 62.

36 Стребков, Д.О. Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России / Д.О. Стребков // Вопросы экономики. – 2004. – № 2. – С. 109 – 128.

37 Терновская, Е. Ипотека : проблемы, перспективы / Е. Терновская // Хозяйство и право. – 1997. – № 9. – С. 16 – 26.

38 Толковый экономический и финансовый словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология / под общ. ред. Л.В. Степанова. – М. : Международные отношения, 1994. – 268 с.

39 Толковый экономический и финансовый словарь. Французская, рус-

ская, английская, немецкая, испанская терминология / под общ. ред. Л.В. Степанова. – М. : Международные отношения, 1994. – 268 с.

40 Трахтенберг, И.А. Современный кредит и его организация / И.А. Трахтенберг. – М. : Государственное социально– экономическое издательство, 1931. – 262 с.

41 Финансы и кредиты : курс лекций / под ред. Т.М. Ковалевой. – Самара : Самарская Государственная экономическая академия, 1996. – 164 с.

42 Черняк, А.В. Сущность и виды ипотечных кредитов / А.В. Черняк // Вестник Ассоциации российских банков. – 1997. – № 1. – С.47 – 49.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Программы исследования

Программа КСИ: «Общественное мнение жителей г. Благовещенска о жилищной ипотеке».

Обоснование проблемной ситуации. Определение объекта и предмета исследования.

Актуальность исследования.

Актуальность проблемы.

Актуальность жилищной проблемы заключается в острой нехватке жилья, соответствующего нормативным и потребительским требованиям, для значительной части населения. Жилищная проблема имеет несколько важных аспектов:

- 1) дефицит жилья – количественный аспект;
- 2) несоответствие структуры жилищного фонда демографической структуре семей – структурный аспект;
- 3) несоответствие имеющегося жилищного фонда требованиям к потребительским качествам жилья – качественный аспект.

Одним из способов решения жилищной проблемы выступает ипотечное кредитование.

Актуальность ипотечного кредитования заключается в способности решить социальные проблемы многих россиян. Наличие собственного жилья вносит в жизнь людей элемент благополучия и стабильности, и очень важно, по мнению социологов, чтобы жилье появлялось как можно раньше, а не после десятилетних ожиданий. В этом отношении альтернативы ипотечному жилищному кредитованию не существует.

Ипотека имеет ряд преимуществ, которые выдвигают этот способ решения жилищной проблемы на передний план.

К таким преимуществам относятся:

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

Программы исследования

- 1) заселение в новое жилье сразу;
- 2) длительный срок кредитования;
- 3) участие в Государственных социальных программах;
- 4) возможность инвестирования.

Все эти преимущества и подталкивают людей в такому выбору решения жилищной проблемы как ипотечное кредитования.

Таким образом, ипотека является в настоящее время одним из эффективных инструментов решения многих важных социальных, экономических и правовых проблем, существующих в нашей стране.

Проблема: Трудности улучшения жилищных условий и приобретении собственного жилья жителями г. Благовещенска без обращения к ипотеке.

Цель: Выявить общественное мнение жителей г. Благовещенска относительно ипотечного кредитования, определить, существуют ли трудности улучшения жилищных условий и приобретения собственного жилья жителей г. Благовещенска без обращения к ипотеке.

Объект: Жители г. Благовещенска в возрасте от 18 лет и старше.

Предмет: Общественное мнение жителей г. Благовещенска по вопросам жилищного кредитования.

Задачи:

- выявить уровень информированности жителей г. Благовещенска относительно программ ипотечного кредитования для отдельных категорий населения (военнослужащие, молодые семьи, социально незащищенные семьи);
- определить, собираются ли жители г. Благовещенска предпринять что-либо в ближайшее время для улучшения своих жилищных условий;
- выявить наличие трудностей в улучшении жилищных условий или приобретения собственного жилья без обращения к ипотеке;

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

Программы исследования

- определить, каким банкам население Благовещенска отдает предпочтение при оформлении ипотечного кредитования;
- определить, какие условия ипотечного кредитования являются наиболее важными для благовещенцев при оформлении займа.

Гипотезы:

- уровень информированности благовещенцев по вопросам ипотечного кредитования является средним: жители Благовещенска знают, о том, что существуют программы жилищного кредитования для военнослужащих, молодых семей, социально незащищенных семей, очередников, но информированность относительно отдельных программ оценивается населением как низкая;
- большая часть опрошенных в ближайшее время не собирается ничего предпринимать для улучшения своих жилищных условий;
- большинство опрошенных горожан испытывают трудности при улучшении жилищных условий или покупке жилья без обращения к ипотеке;
- жители г. Благовещенска предпочитают обращаться за ипотечным кредитом преимущественно в государственные банки;
- наиболее важными условиями для благовещенцев при оформлении ипотечного кредитования выступают: низкая процентная ставка и возможность оформления без первоначального взноса.

Обоснование выборки и методов сбора первичной информации – сплошной опрос.

Описание массива опрошенных представлено в таблице А.1.

Таблица А.1 – Описание массива опрошенных по г. Белогорску

Возраст	Пол		Всего
	мужской	женский	
1	2	3	4
от 18 до 29	10	13	23

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

Программы исследования

Продолжение таблицы А.1

1	2	3	4
от 30 до 44	12	17	29
от 45 до 59	14	17	31
от 60 и старше	7	10	17
Всего	43	57	100

Таблица А.2 – Описание массива опрошенных по г. Благовещенску

Возраст	Пол		Всего
	мужской	женский	
от18 до29	10	13	23
от30 до44	12	17	29
от45 до59	14	17	31
от60 и старше	7	10	17
Всего	43	57	100

Теоретическая интерпретация понятий.

Общественное мнение – специфическое проявление общественного сознания, выражающееся в оценках и характеризующее явное или скрытое отношение больших социальных групп к актуальным, дискуссионным, подверженным компетенции их представителей проблемам действительности; в нём отношение (оценка) больших социальных групп, народа в целом по актуальным явлениям, представляющим общественный интерес, на основе существующих отношений.

Объект общественного мнения – социально значимое явление, событие, факт или поведение человека, в оценивании которых заинтересован субъект (индивид, группа, класс).

Субъект общественного мнения – общности различного уровня – от населения государства или всей планеты до отдельных поселенческих общностей. При этом ведущим субъектом выступает население, народ в целом ²⁴.

Ипотечное кредитование – это совокупность действий, совершаемых за-

²⁴ Девятко И.Ф. Методы социологического исследования. М.: Университет, 2002. С. 24.

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

Программы исследования

емщиком, залогодателем с одной стороны и банком (иной кредитной организацией) с другой стороны, по предоставлению кредита с использованием залога недвижимого имущества (прав на недвижимое имущество) – ипотеки в качестве обеспечения возвратности денежных средств ²⁵.

Залогодатель – физическое или юридическое лицо, предоставившее недвижимое имущество в залог для обеспечения своего долга.

Ипотечные кредиторы (залогодержатели) – юридические лица, выдающие кредиты под залог недвижимого имущества. К ним относятся банки, фонды и другие кредитные учреждения, с которыми залогодатель заключает договор о предоставлении ипотечного кредита. Ипотечные кредиторы осуществляют обслуживание выданных ипотечных кредитов в течение всего срока действия договора ²⁶.

Заёмщик – сторона по кредитным отношениям, получающая кредит и принимающая на себя обязательство возвратить в установленный срок ссуженную стоимость и уплатить процент за время пользования ссудой.

Поручитель – это лицо, которое гарантирует выполнить перед ипотечным банком обязательства заемщика ипотечного кредита в случае, если последний не сможет самостоятельно отвечать по этим обязательствам.

Созаемщик – это лицо, доходы которого учитываются банком при расчете размера ипотечного кредита ²⁷.

Первоначальный взнос – это личные денежные средства заемщика, которые используются для оплаты части стоимости приобретаемой недвижимости. Как правило, он составляет 10 – 50 % от цены квартиры.

Процентная ставка – сумма, указанная в процентном выражении к сумме

²⁵ Журбина Е. Заключение договора ипотеки // Юрист. 2005. № 7. С. 34.

²⁶ Иванов В.В. Ипотечное кредитование. М.: Маркетинг, 2001. С. 17.

²⁷ Толковый экономический и финансовый словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология / под общ. ред. Л.В. Степанова. М.: Международные отношения, 1994. С. 59.

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

Программы исследования

кредита, которую платит получатель кредита за пользование им в расчёте на определённый период (месяц, квартал, год).

Уровень информированности – знание, компетентность, подготовленность, осведомленность, грамотность относительно ипотечного кредитования (процедуры оформления, условий кредитования, каналов кредитования и т.д.).

Уровень доверия – оценка влияния каждого показателя, входящего в соответствующую группу показателей ипотечного кредитования.

Эмпирическая интерпретация.

Факторная операционализация:

- 1) социально-демографические (пол; возраст; семейное положение; наличие ипотеки);
- 2) субъективные (знания; мотивы; ценностные ориентации);
- 3) социокультурные (жизненные ценности; установки);
- 4) экономические (уровень доходов; покупательская способность; наличие жилья в собственности).

Структурная операционализация представлена в таблице 2.

Таблица А.3 – Структурная операционализация

Информированность об ипотеке	Эмоциональная оценка ипотечного кредитования	Поведенческие установки
1	2	3
Уровень информированности: – о каналах; – о функциях; – о последствиях; – о сроках; – о первоначальном взносе; – о процедуре оформления; – о сумме кредитования;	Эмоциональная оценка: 1) каналов; 2) функций; 3) последствий; 4) сроков; 5) первоначального взноса; 6) процесса оформления; 7) суммы кредитования; 8) процентной ставки; – отвращение; – злость, раздражение; – стыд;	-

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

Программы исследования

Продолжение таблицы А.1

1	2	3
– о процентной ставке; а) высокая; б) средняя; в) низкая	– безразличие; – снисхождение; – удовольствие; – симпатия; – восхищение; Уровень доверия: – к государственным банкам; – к коммерческим банкам; а) высокий; б) средний; в) низкий. Оценка жилищной ситуации: – положительная; – сбалансированная; – отрицательная.	Степень потребности в ипотечном кредитовании: – высокая; – средняя; – низкая; Готовность менять жилищные условия: – готовы менять; – не готовы менять; Готовность брать ипотеку: 1) готовы брать: - активные заемщики; - активные потребители; 2) возникают сомнения: - осторожные заемщики; 3) не готовы брать: - вынужденные потребители; - активные сберегатели; - осторожные сберегатели.

Метод сбора первичной социологической информации.

В данном исследовании будет использоваться один из методов сбора первичной информации – разновидность опроса – интервью. Интервью является одним из видов опроса. Отличительной чертой этого метода сбора первичной социологической информации является: активная, ведущая роль социолога-интервьюера, который задает вопросы, предусмотренные планом беседы или формализованным вопросником; организует и направляет беседу и фиксирует полученные ответы согласно инструкции.

Особенности интервьюирования связаны с наличием непосредственного вербального контакта интервьюера с респондентом:

- 1) этот метод сбора информации требует больше времени, финансовых затрат на привлечение к опросам и обучение интервьюеров;
- 2) но он обеспечивает, как правило, более надежную информацию, ис-

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

Программы исследования

ключая неконтролируемую подмену намеченных респондентов как это может быть при анкетировании; более полное понимание ими вопросов и адекватные ответы;

3) вербальная информация дополняется визуальной поскольку опрашивающий одновременно является и наблюдателем;

4) интервьюер может устранить влияние третьих лиц на респондента ²⁸.

Методы анализа данных: методы описательной статистики, дисперсионный и корреляционный анализ с помощью статистического пакета SPSS 12.0.

Инструментарий исследования.

Инструментарий исследования – бланк интервью – представлен в приложении Б.

Структура опросника:

1) социально-демографический блок – вопросы: 1, 2, 3, 4, 5, 6;

2) блок «Общая осведомленность об ипотеке и ипотечных программах» – вопросы: 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14;

3) блок «Социально-экономическое положение горожан» – вопросы: 15, 16;

4) блок «Отношение горожан к ипотечному кредитованию» – вопросы: 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34.

²⁸ Девятко И.Ф. Методы социологического исследования. М.: Университет, 2002. С. 38.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Бланк интервью

Здравствуйте! Проводится опрос жителей г. Благовещенска по отношению населения к жилищной ипотеке. Для участия в опросе Вы отобраны случайным образом. Ответьте, пожалуйста, на вопросы, это займет у Вас несколько минут. Спасибо.

1) Пол респондента (запишите не спрашивая)

1. мужской
2. женский

2) Скажите, пожалуйста, сколько Вам лет? (запишите число полных лет) _____

3) Каково Ваше семейное положение? (один ответ)

1. Нахожусь в официальном браке
2. Нахожусь в гражданском браке
3. Вдовец/вдова
4. Разведен (на) (развод зарегистрирован)
5. Разошелся(лась)
6. Холост/ не замужем
7. Затрудняюсь ответить
8. Отказ от ответа

4) Какое из перечисленных ниже высказываний наиболее точно характеризует Ваши денежные доходы? (один ответ)

1. Денег не хватает даже на приобретение продуктов питания
2. Денег хватает только на приобретение продуктов питания
3. Денег вполне достаточно для приобретения необходимых продуктов питания и одежды, однако на более крупные покупки приходится откладывать
4. Покупка большинства товаров длительного пользования (холодильник, телевизор) не вызывает у нас трудностей, однако покупка автомашины и квартиры сейчас недоступна
5. Денег хватает на все, но квартиру (дом) позволить себе пока не можем
6. Денег вполне достаточно, чтобы ни в чем себе не отказывать
7. Затрудняюсь ответить
8. Отказ от ответа

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Б

Бланк интервью

5) Ваше образование? (один ответ)/отметьте высшее из достигнутого

1. Неполное среднее образование (9 классов и ниже)
2. Среднее образование (10 или 11 классов общеобразовательной школы, ПТУ)
3. Среднее специальное образование (техникум, среднее специальное училище или специализированный колледж)
4. Незаконченное высшее(3 или 5 курсов без диплома)/высшее образование

6) Каковым является статус в Вашей сфере деятельности? (один ответ)

1. Руководитель предприятия, подразделения
2. Специалист
3. Индивидуальный предприниматель
4. Служащий (врач, преподаватель, учитель, работник культуры и т.д.)
5. Рабочий
6. Учащийся, студент
7. Пенсионер
8. Безработный, домохозяйка
9. Другое(напишите, что именно) _____
10. Затрудняюсь ответить
11. Отказ от ответа

7) Известно ли Вам о существовании программы жилищного ипотечного кредитования? (один ответ)

1. Да, известно
2. Что-то слышал (ла)
3. Нет, не известно (переход к вопросу 10)
4. Затрудняюсь ответить (переход к вопросу 10)
5. Отказ от ответа (переход к вопросу 10)

8) Знаете ли Вы о существовании ипотечных программ, способствующих решению жилищной проблемы? (один ответ)

1. Да, знаю
2. Что-то слышал(а)
3. Ничего не слышал(а) (переход к вопросу 10)
4. Затрудняюсь ответить (переход к вопросу 10)
5. Отказ от ответа (переход к вопросу 10)

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Б

Бланк интервью

9) Через какой источник информации Вы узнали о существовании ипотечной программы? (не более двух ответов)/отметьте все, что будет названо

1. публикации в газете;
2. телевиденье, радио;
3. интернет;
4. по разговору от друзей, знакомых;
5. Другое _____
6. затрудняюсь ответить
7. Отказ от ответа

10-14) Оцените уровень своей информированности о предложенных ипотечных программах от 1 до 5 (1– минимальный уровень информированности, 5– максимальный уровень информированности)/ запишите напротив каждой строки

10	Программы для военнослужащих	
11	Программы для социально незащищенных семей	
12	Программы для молодых семей	
13	Программы для очередников	
14	Социальная ипотека для государственных служащих	

15) Какими жильем Вы обладаете? (запишите все, что будет названо)

1. Собственная квартира
2. Дом
3. Съемное жилье
4. Общежитие
5. Другое _____
6. Затрудняюсь ответить
7. Отказ от ответа

16) Имеете ли Вы возможность приобрести или построить собственное жилье без обращения к ипотеке?

1. Да
2. Нет
3. Затрудняюсь ответить
4. Отказ от ответа

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Б

Бланк интервью

17) Вы (Ваша семья) собираетесь предпринять что-либо в ближайшие три года для улучшения Ваших жилищных условий? (один ответ)

1. Определенно нет (переход к вопросу 20)
2. Скорее нет, чем да (переход к вопросу 20)
3. Скорее да, чем нет
4. Определенно да
5. Затрудняюсь ответить
6. Отказ от ответа

18) Что именно собираетесь предпринять для улучшения Ваших жилищных условий? (не более трех вариантов)/ отметьте все названное

1. Капитальный ремонт или перепланировка
2. Покупка жилья
3. Строительство жилья
4. Обмен через покупку с доплатой
5. Обмен жилья без доплаты
6. Получение бесплатного жилья как очередником или в рамках социальной программы
7. Получение другого жилья в связи со сносом дома
8. Наем жилья
9. Другое _____
10. Затрудняюсь ответить
11. Отказ от ответа

19) За счет каких средств Вы планируете улучшить свои жилищные условия? (запишите все названное)

1. Собственные средства
2. Ипотечный кредит
3. Потребительский кредит
4. Взять в долг у родственников, друзей
5. Социальная ипотека
6. Другое _____
7. Затрудняюсь ответить
8. Отказ от ответа

20) Есть ли у Вас сейчас сбережения, которые Вы могли бы потратить на приобретение жилья или улучшение жилищных условий?

1. Да
2. Нет

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Б

Бланк интервью

3. Затрудняюсь ответить
4. Отказ от ответа

21) Для Вас и Вашей семьи в настоящее время доступен кредит на покупку жилья?

1. Да, мы можем позволить себе взять ипотечный кредит (переход к вопросу 23)
2. Нет, не можем позволить взять себе ипотечный кредит
3. Затрудняюсь ответить
4. Отказ от ответа

22) По каким причинам Вы не можете позволить себе кредит на покупку жилья? (не более трех ответов)/ запишите все названное

1. Недостаточный ежемесячный доход
2. Высокие процентные ставки
3. Неуверенность в стабильном доходе
4. Быстрые темпы роста цен на недвижимость
5. Сложность в оформлении кредита
6. Не знаю компании(банка), внушающей доверие
7. Невозможность официально подтвердить доходы
8. Другое _____
9. Затрудняюсь ответить
10. Отказ от ответа

23) Пользовались ли Вы когда-нибудь жилищной ипотекой? (один ответ)

1. Да, больше одного раза
2. Да, один раз
3. Нет, не пользовалась
4. Затрудняюсь ответить
5. Отказ от ответа

24) Какими показателями Вы будете руководствоваться при выборе банка для оформления кредита на жилье (не более двух вариантов ответа)/ запишите все названное

1. Престиж банка
2. Процентная ставка
3. Выгодные условия

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Б

Бланк интервью

4. Отдаленность от дома
5. Советы друзей/ родственников
6. Другое _____
7. Затрудняюсь ответить
8. Отказ от ответа

25) В каком банке Вы бы предпочли взять ипотечный кредит для покупки жилья? (не более двух вариантов)/ запишите все названное

- 1.Сбербанк России
2. Россельхоз Банк
3. ВТБ 24
4. Азиатско – Тихоокеанский Банк (АТБ)
5. Восточный Экспресс Банк
6. Росбанк
7. Затрудняюсь ответить
5. Отказ от ответа

26-34) Оцените условия ипотечного кредитования от 1 до 5
(1– наиболее важное, 5– наименее важное)/ запишите напротив каждой строки

26	Процентная ставка	
27	Первоначальный взнос	
28	Минимальная сумма	
29	Максимальная сумма	
30	Срок кредита	
31	Страхование жилья	
32	Залог	
33	Возраст заемщика	
34	Созаемщики	

СПАСИБО ЗА УЧАСТИЕ В ИССЛЕДОВАНИИ! ДО СВИДАНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Диаграммы

Информированность населения г. Белогорска относительно ипотечных программ для разных категорий населения (рисунки В.1 – В.5).

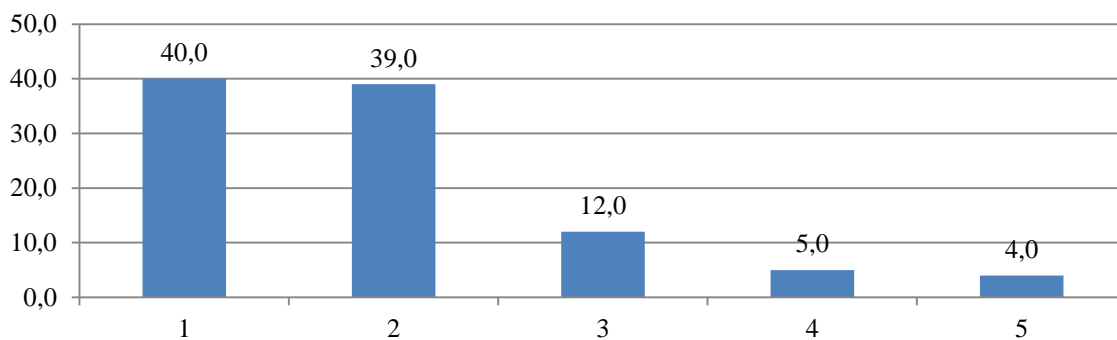


Рисунок В.1 – Оцените уровень своей информированности насчет программы для военнослужащих

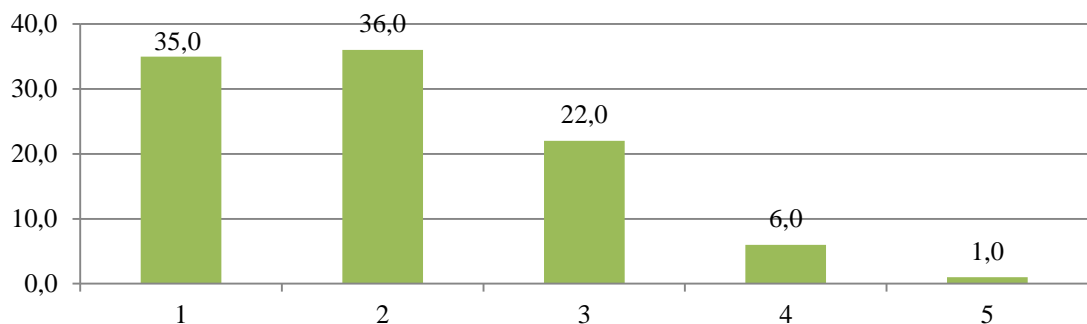


Рисунок В.2 – Оцените уровень своей информированности насчет программы для социально незащищенных семей

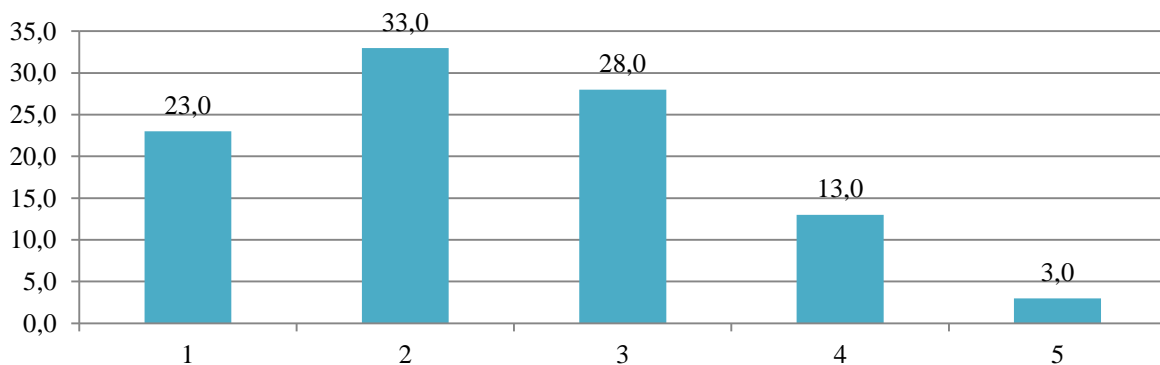


Рисунок В.3 – Оцените уровень своей информированности насчет программы для молодых семей

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ В

Диаграммы

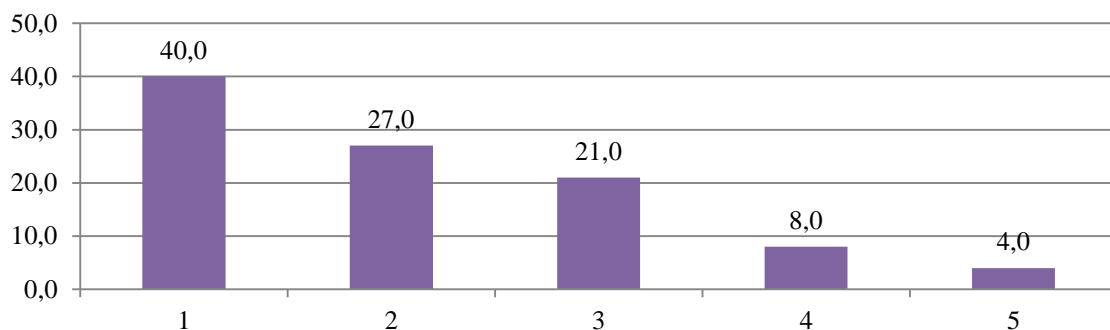


Рисунок В.4 – Оцените уровень своей информированности насчет программы для очередников

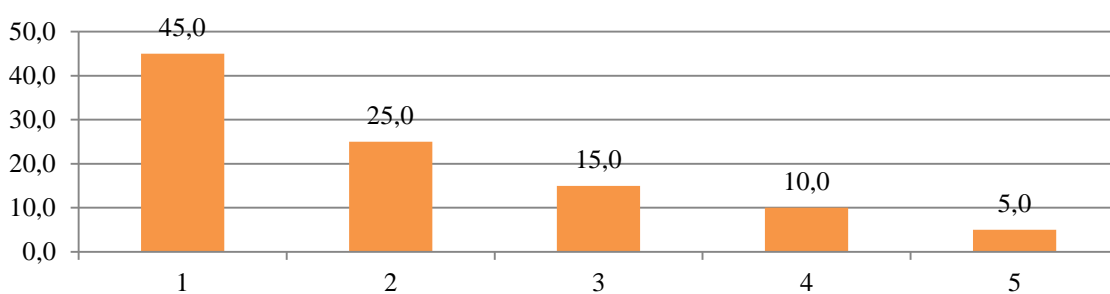


Рисунок В.5 – Оцените уровень своей информированности насчет социальной ипотеки для государственных служащих

Информированность населения г. Благовещенска относительно ипотечных программ для разных категорий населения (рисунки В.6 – В.10)

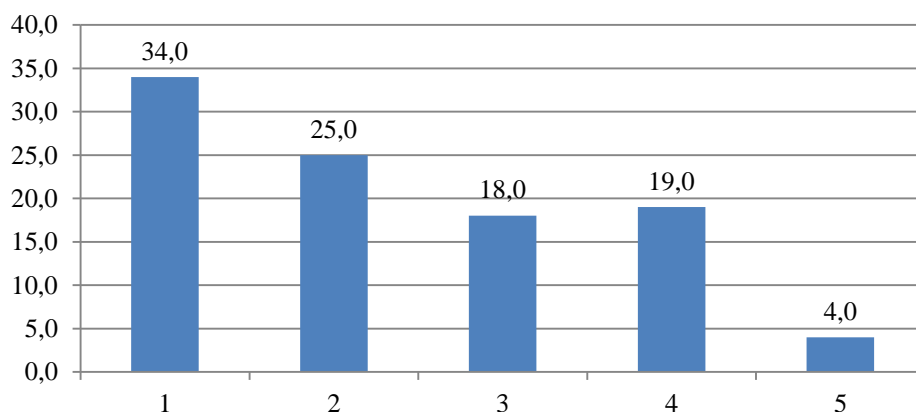


Рисунок В.6 – Оцените уровень своей информированности насчет программы для военнослужащих

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ В

Диаграммы

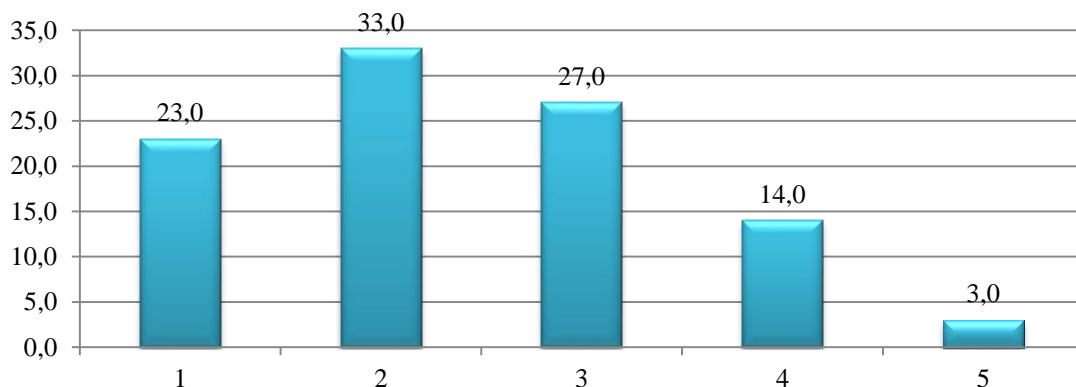


Рисунок В.7 – Оцените уровень своей информированности насчет программы для социально незащищенных семей

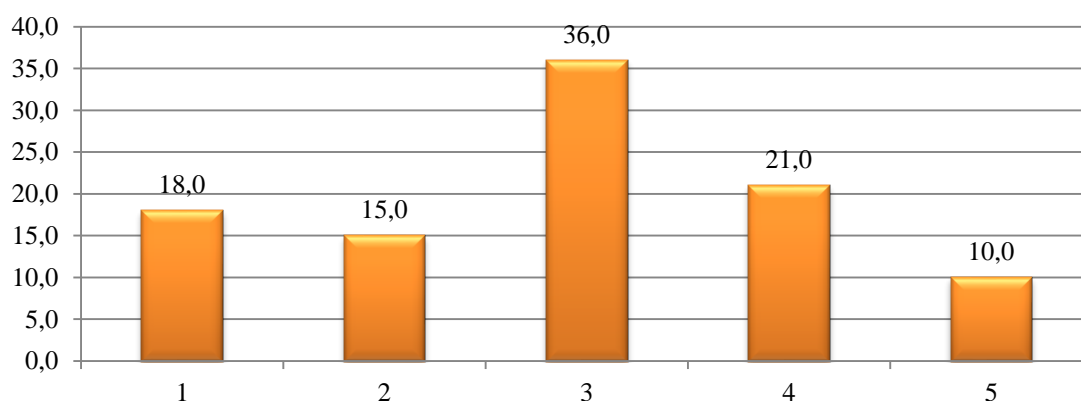


Рисунок В.8 – Оцените уровень своей информированности насчет программы для молодых семей

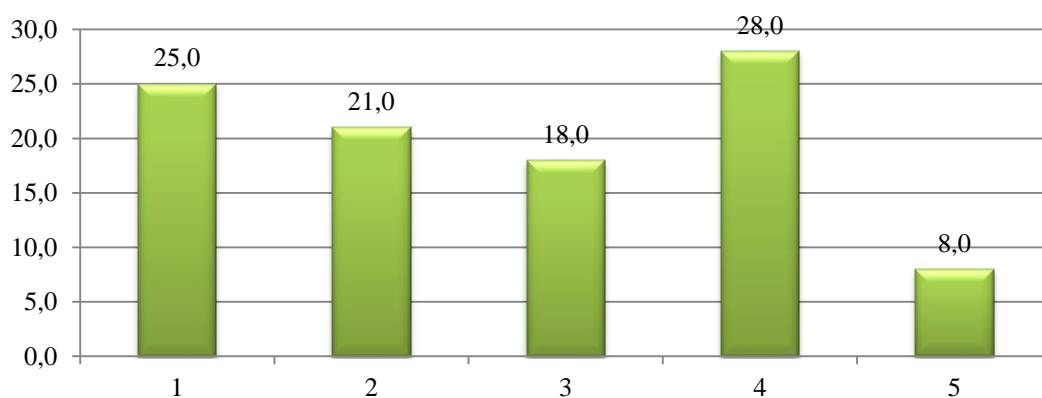


Рисунок В.9 – Оцените уровень своей информированности насчет программы для очередников

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ В

Диаграммы

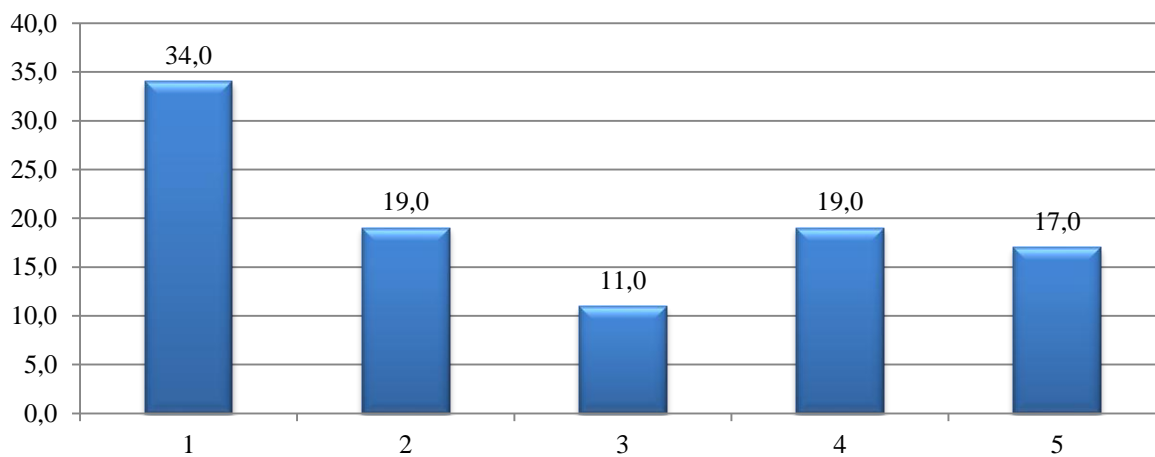


Рисунок В.10 – Оцените уровень своей информированности насчет социальной ипотеки для государственных служащих