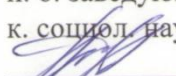


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Кафедра общей и экономической социологии

РЕКОМЕНДОВАНО К ЗАЩИТЕ
В ГЭК И ПРОВЕРЕНО НА ОБЪЕМ
ЗАИМСТВОВАНИЯ

и. о. заведующего кафедрой
к. социол. наук, доцент
 Е.В. Андрианова

«24» июня 2017

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ
АСПЕКТ

39.04.01 «Социология»

Магистерская программа «Социология управления»

Выполнила
Студентка 2 курса
очной формы обучения



Мельник
Кристина
Сергеевна

Научный руководитель
д.социол. наук, профессор



Акулич
Мария
Михайловна

Рецензент
д.социол.наук, профессор
кафедры социально-
культурной деятельности,
культурологии и социологии
(ТГИК)



Скульмовская
Любовь
Григорьевна

г. Тюмень, 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---|-----|
| ВВЕДЕНИЕ | 4 |
| ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕГИОНЕ..... | 12 |
| 1.1. Методология исследования результативности жилищной политики | 12 |
| 1.2. Состояние, тенденции и проблемы реализации жилищной политики в современной России | 24 |
| 1.3. Зарубежный опыт государственной поддержки в рамках жилищной политики | 36 |
| ГЛАВА 2. СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ: РЕЗУЛЬТАТЫ И ИНТЕРПРЕТАЦИИ | 49 |
| 2.1. Анализ обеспечения жильем населения России | 49 |
| 2.2. Опыт эмпирических исследований результативности жилищной политики в российском обществе | 58 |
| 2.3. Результативность жилищных программ в нашем регионе..... | 70 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ | 98 |
| СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ..... | 102 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ 1 | 109 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ 2 | 116 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ 3 | 124 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ 4..... | 125 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ 5 | 128 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ 6..... | 164 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ 7..... | 179 |

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Развитие рыночных отношений в России выражает радикальное влияние на все слои жизнедеятельности общества. Особо значимо процесс влияния проявляется в тенденции и динамике формирования государственной социальной политики, как работы общества и государства, сконцентрированной на развитии социальной сферы общества, подъём благосостояния, совершенствование условий труда, жизни и т.д.

В настоящее время жилищный вопрос является наиболее актуальным, так как среди огромного количества населения, желающего улучшить собственные жилищные условия, позволить себе покупку новой квартиры могут не многие.

Россия по площади территории занимает первое место в мире, он уже не первые десятки лет утрачивает свои позиции по количеству населения в мире. Так, в 1991 г. по количеству населения РФ находилась на 6 месте, в 2015 г. – на 9-м месте, а к 2030 г. России прогнозируют специалисты 10 место, в 2050 г. – 15-е. Образовавшаяся ситуация при такой громадной территории формирует угрозы государственной безопасности. Обеспечение демографической защищенности, как одной из образующих национальной безопасности, напрямую зависит от качества жизни населения, а также общественной удовлетворенности в обществе. Демографический упадок, который испытывает Россия, усложняется проблемой невысокого уровня жизни жителей, увеличение которого может поспособствовать снижению имеющихся угроз демографической безопасности. Один из основных признаков уровня жизни населения считается обеспеченность населения жильем, а также степень его благоустройства.

Практика демонстрирует, что в последние десятки лет жилищная политика исполняется с трудностями и обрисовывается отрицательными тенденциями в сфере жилищного возведения в большинстве регионов. В России жилищный вопрос был и до сих пор остается один из наиболее острых,

это излагается рядом факторов: большой износ жилищного фонда, недостаток ресурсов для строительства свежего жилья, низкая состоятельность большинства населения, приток принуждённых беженцев и переселенцев из стран ближнего зарубежья и горячих точек, урбанизация и рост городов.

На сегодняшний день государственная жилищная политика развивается под воздействием развития рыночной экономики, переустройства системы власти и сопровождается финансовыми проблемами, которые вызваны перепадами в финансовом развитии страны, и недостаточно эффективно функционирующим законодательством. Переход к устойчивому функционированию и формированию жилищной сферы, обеспечению граждан легкодоступным и комфортным жильем во многом находится в зависимости от способности государства выстраивать партнерские отношения между вовлеченными в данный политический процесс представителями институтов центральной и региональной власти, гражданского общества и бизнеса.

Необходимо заметить, что ключевые функции по выработке и осуществлению жилищной политики, в том числе стратегии жилищного строительства, реализовывает Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации. Но без тесного взаимодействия государства с гражданским обществом и главным элементом народнохозяйственной системы – бизнесом, без улучшения рыночной организации хозяйствования не сможет в полной мере осуществить обязательства по обеспечению конституционных прав народа на жилье.

Проблема исследования состоит в необходимости изучения результативности жилищной политики, потому что в последние десятилетия жилищная политика осуществляется со значительными трудностями и обрисовывается отрицательными тенденциями в сфере жилищного возведения в большинстве регионов.

Степень научной разработанности проблемы. Жилищная политика как социальная, политическая и экономическая действительность уже длительное время находится в зоне исследований представителей отечественной и

зарубежной научных школ, внимание которых обращено к проблемам построения моделей взаимодействия государства и общества, роли государства при осуществлении жилищных программ, путей их улучшения, мотивация бизнеса и гражданского общества в совместной деятельности. Научные исследования по предоставленной проблеме можно разделить на несколько групп.

Первую группу составляют научные работы, в которых рассмотрены теоретические начала жилищной политики: Н.В. Васильевой, Е.А. Гончаренко С.Н. Глазунова, В.К. Кармен, А.В. Козловой, В. И. Левашова, Н.Б. Косаревой, Д.Т. Михайлова, В.И. Пернацкого, О. Б. Огородовой и других.

Вторая группа включает в себя труды, которые посвящены изучению отдельных сторон жилищной политики: правовых – Н.А. Внуковой, Е.А. Киндеевой, Е.Г. Пырикова, Е.В. Латыновой, Ю.Д. Шапошникова, И.В. Щербаковой; финансово-экономических – А.Г. Аганбегяна, Ф.Р. Сабирджанова, А.Г. Кузенковой, социально-экономических – А.С. Пузанова, Т.А. Гасс, Е.Н. Соколовской, исторических М.Г. Мееровича, Г.В. Коняхина, политологических Л.О. Залкид, Р.М. Вульфович, Е.С. Шоминой, В.А. Кижеватовой, В.И. Якунина.

Третью группу представляют исследования, которые на региональном уровне рассматривают жилищную политику: С.В. Бирюкова, Е.В. Дерябиной, В.В. Вараксина, С.Н. Попова, А.А. Васецкого, А.М. Плехановой, М.В. Романовой, Л.А. Тхабисимовой.

Следующую, четвертую группу, образуют исследования, в которых обобщается практический опыт по реализации принципов государственной жилищной политики Российской Федерации: партнерство в системе проведения жилищной политики – Е.Л. Березиной, Е.И. Борисовой, А.В. Берестовского, В.Г. Варнавского, А.В. Ермишиной, И.Ф. Гарева, В.В. Проскряковой; формирование инструментов регулирования жилищного строительства – И.Е. Алпацкой, И.А. Христофорова, В.К. Гуртова; разработка системы мероприятий в рамках жилищной политики, способствующих

преодолению последствий отраслевых, структурных и циклических кризисов – Е.В. Балацкого, В.А. Губина, Ц.Б. Батуева, А.А. Гершанок, В.Г. Губина, А.С. Задорожного; осуществление общенациональной жилищной политики – И.В. Плисиновой, М.А. Аюпова, А.О. Куликова.

Заключительная пятая группа объединяет научные труды, которые посвящены изучению концепции природы политической власти, различных форм взаимосвязи методов осуществления власти и моделей жилищной политики таких исследователей как У. Бек, Б. Латур, С.Н. Булгаков, П. Бурдьё, Н. Луман, Т. Парсонс, Р. Мертон, Л. Мизес и другие. Также в эту группу можно включить труды, посвященные проблемам взаимодействия центральной и региональной власти, в том числе и в жилищной политике – Е.С. Балабановой, Е.Н. Бабиной, В.В. Петухова, С.В. Бирюкова и других.

Цели и задачи исследования. Цель данной работы состоит в выявлении эффективности региональной жилищной политики в современном обществе

Для осуществления поставленной цели в работе решаются следующие задачи:

- 1) Рассмотреть исследовательские подходы в исследовании жилищной политики;
- 2) Проанализировать нынешний международный опыт и ключевые модели осуществления жилищной политики;
- 3) Охарактеризовать состояние, тенденции и проблемы реализации жилищной политики в современной России;
- 4) Рассмотреть анализ обеспечения жильем населения России;
- 5) Определить опыт социальных исследований жилищной политики в Тюменском регионе;
- 6) Выявить актуальные аспекты оптимизации региональной жилищной политики
- 7) Разработать инструментарий социологического исследования по изучению проблемы результативности жилищной политики в Тюменском регионе;

8) Выявить по результатам исследования результативность жилищной политики в Тюменском регионе.

Объектом ВКР - МД является жилищная политика.

Предметом ВКР - МД выступает результативность жилищной политики в Тюменском регионе.

Гипотеза исследования. В России одной из острых социальных проблем является решение жилищного вопроса. На современном этапе для улучшения сложившейся ситуации властью предпринимаются попытки выстраивания партнерских взаимоотношений с негосударственными участниками жилищной политики путем создания и реализации государственных целевых программ, направленных на обеспечение доступным и комфортным жильем граждан Российской Федерации.

Теоретико - методологическую и методическую базу исследования составляют междисциплинарный подход, интегрирующий принципы социологии, экономики, демографии и др. наук; общенаучные принципы и методы познания социальных явлений и процессов: диалектический, системный, сравнительно-исторический и структурно - функциональный анализ. Теоретическая основа исследования состоит из трудов известных ученых в области социологии, политологии и других гуманитарных наук: Н. Б. Косарева, В. И. Левашов, А. Б. Гусев, Г. М. Стерник, Н. Н. Ноздрина, Л. Ю. Руди, А. В. Ерегин, В. Г. Варнавский, Е. С. Балабанова и других.

Методы исследования. При сборе и обработке первичной социальной информации применялись методы: анкетирование, глубинное интервью и экспертный опрос. При проведении социологического исследования была применена квотная выборка.

Эмпирическую базу исследования составили материалы авторского социологического исследования на тему: «Результативность жилищной политики: региональный аспект», связанного с реализацией различных социальных жилищных программ, и реализации проекта «Жилище». Было опрошено 500 респондентов – жителей города Тюмень; вторичный анализ

данных социологов по теме исследования в период с 2011 – 2016 годы.

Научная новизна работы заключается в том, что на основании проведенного исследования:

- предложено следующее определение жилищной политики государства - одно из направлений социальной политики, важная деятельность, направленная на регулирование жилищных условий жизни населения, удовлетворения базовой потребности в жилье. Теоретико-методологические подходы позволили рассмотреть жилищную политику с позиции взаимодействия политических субъектов.

- выявлено, что большинство респондентов не удовлетворены своими жилищными условиями, одна из основных причин неудовлетворенности – нехватка жилой площади;

- также исследование показало, что респонденты хорошо знакомы с жилищными программами, наиболее востребованная программа «материнский капитал»;

- большинство респондентов оценивают успешно реализацию программы «Жилище» в регионе, но также отмечают, что воспользоваться данной программой довольно сложно, даже если вы относитесь к льготной категории;

- определено, что большинство респондентов хотели бы приобрести квартиру на первичном рынке, 46 – 65 квадратов, но денежные средства не всем позволяют рассматривать варианты таких квартир;

- определено, что важными факторами при покупке квартиры для потенциальных покупателей являются: стоимость, наличие паркинга и инфраструктура вокруг дома;

- выявлено, что программу «материнский капитал» в основном используют для приобретения недвижимости;

- установлено, что большинство экспертов отмечают положительную динамику в сфере жилищной политики;

- также выявлено, что на сегодняшний день большим спросом у населения пользуются квартиры – студии.

Личный вклад: выполнен основной объем исследований, проведен анализ полученных данных, сформулированы основные положения диссертации, составляющие ее новизну и практическую значимость. Непосредственное участие в обосновании и постановке цели и задач исследования, обработке основного массива данных, их интерпретации, подготовке публикаций по теме диссертационной работы.

Положения, выносимые на защиту:

1) Теоретико-методологические подходы, такие как системный, структурно-функциональный и неинституциональный, совокупность официальных взглядов, принципов, приоритетов и действий региональных органов власти позволили рассматривать понятие «региональная жилищная политика» как взаимосвязь политических субъектов в регионе, направленная на удовлетворение конституционных прав граждан на жилье.

2) Результативность жилищной политики объясняется не только политико-правовыми аспектами, но и общими усилиями основных субъектов жилищной политики, а также скоординированными действиями всех уровней власти (федерального, регионального, муниципального).

3) Большинство оценивает программу «Жилище» как эффективную программу в регионе, но подчеркивают, что воспользоваться ей довольно трудно.

4) Увеличение стоимости квадратного метра напрямую зависит от роста себестоимости строительства и объясняется недостаточной обеспеченностью земельных участков коммунальной и инженерной инфраструктурой, высокой стоимостью строительных материалов.

5) Государственная методика, которая используется для определения индекса доступности жилья, носит исключительно формальный характер, так как занижает величину показателя в 5 раз. Для эффективности оценки требуется корректировка системы и введение дополнительных параметров (потребительские расходы, инфляция).

6) Жилищная политика, которая реализуется государством, нацелена

на увеличение объемов строительства жилья эконом-класса, однако недоступность ипотечного кредитования для семей с низкими и средними доходами затрудняет ее реализацию.

Теоретическая и практическая значимость. Результаты диссертационного исследования, теоретические выводы и практические рекомендации могут быть использованы в деятельности органов региональной власти при формировании и реализации региональной жилищной политики, а также будут полезны для строительных компаний, агентств недвижимости и потенциальных покупателей недвижимости.

Апробация работы. Результаты исследования докладывались на 68 студенческой научной конференции ФЭИ «Современные проблемы социологии управления» 20 апреля 2017 года.

Публикации. По теме диссертации опубликовано 2 научные статьи в изданиях, рекомендованных ВАК Министерства образования и науки РФ.

Структура ВКР – МД. Цель и задачи исследования определили порядок изложения материала диссертации. Она состоит из введения, двух глав, объединяющих шесть параграфов, заключения, библиографического списка использованной литературы и семи приложений.

В первой главе работы излагаются теоретические и методологические основы результативности жилищной политики, а также проанализирован зарубежный опыт государственной поддержки в рамках жилищной политики.

Во второй главе «Социологические исследования результативности жилищной политики в России: результаты и интерпретации», проведен анализ опыта отечественных исследований жилищной политики. Так же изучена результативность жилищной политики в Тюменском регионе.

В заключении приведены обобщающие выводы по всей работе. Обосновывается достижение цели, решение задач, поставленных во введении.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕГИОНЕ

1.1. Методология исследования результативности жилищной политики

В настоящий момент в России одной из самых острых социально-экономических проблем является «жилищный вопрос». Под «жилищным вопросом» мы будем понимать комплекс проблем, возникающих у населения и так или иначе связанных с жильем, а именно: проблемы удовлетворенности жильём и жилищными условиями, способов решения вопросов, связанных с жильём, роли государства в решении данных вопросов [25, с. 119]. Эта проблема находится в центре внимания многих социальных наук; социология также вносит определенный вклад в изучение «жилищного вопроса» в рамках социологии социальной сферы.

Социология детально рассматривает социальную политику - одно из важнейших направлений, составную часть внутренней политики государства. Исследователями подчеркивается, что «социальная политика призвана создать условия «расширенного воспроизводства населения, сочетание общественных отношений, политическое постоянство, гражданское соглашение и реализацию через государственные постановления, социальные события и проекты» [51, с. 75].

Социология является методологической основой изучения такой проблемы, как жилищный вопрос. В рамках социологии определяются основные направления анализа, разрабатывается система показателей и индикаторов, которые можно использовать при изучении жилищного вопроса. Также в социологии социальной сферы описывается ряд факторов, которые применяются при объяснении изучаемых социальных процессов. В рамках социологии социальной сферы также рассматривается роль социальной политики в решении жилищного вопроса.

Далее проанализируем такое понятие, как жилье. В социологической

литературе встречается следующее определение: жилище - «сооружение для защиты человека от природных условий и организации быта; важнейший элемент материальной культуры, формы, типы и разновидности которого соответствуют социально-экономическим условиям общества, уровню развития производительных сил, культурно-бытовым и национальным традициям, климатическим особенностям, уровню строительной техники» [47, с. 59]. Жилище - это отдельное помещение, являющееся недвижимым имуществом, подходящим для постоянного проживания человека, соответствующее санитарным условиям, требованиям закона, правилам и нормам. Верно отмечено, что «потребность в жилье - вечная и одна из основных потребностей, удовлетворение которых обеспечивает само материальное, физическое существование человеческого общества» [36, с. 27]. С данным определением можно согласиться.

Жилищная политика сосредоточена на удовлетворении необходимых потребностей населения в жилье. Существует огромное количество определений термина «жилищная политика». Жилина В. И. представляет три определения «жилищной политики».

- Жилищная политика в целом предполагает комплексность целей и способов действий по их осуществлению, создаваемых органами власти и управления и воспроизводящих наиболее преимущественные направления формирования жилищной сферы.

- Жилищная политика означает функционирование государства и муниципальных образований, сосредоточенная на обеспечении граждан Российской Федерации высококачественным жильем как путем непосредственного участия в строительстве, или субсидирования покупки жилья, так и с помощью формирования результативных механизмов, которые способствуют самостоятельному решению гражданами жилищного вопроса.

- Жилищная политика предполагает совокупность мер, нацеленных на создание условий и урегулирование процессов, которые обеспечивают возможность независимого выбора, способа удовлетворения личных жилищных

потребностей абсолютно всех категорий населения, располагающих различными доходами.

По нашему мнению понимание сущности жилищной политики Жилиной В. И. предоставляется достаточно точным и объективным. Жилищная политика государства – это одно из направлений социальной политики, важная деятельность, направленная на регулирование жилищных условий жизни населения, удовлетворения базовой потребности – потребности в жилье. Важно отметить и то, что жилищная политика осуществляется не только с учетом социально – экономических условий. На ее подготовку и реализацию оказывают значительное влияние и политические, культурные, семейно – бытовые и демографические особенности развития того или иного общества.

Жилище - одна из базовых, жизненно важных человеческих потребностей, а право на него закреплено в Конституции РФ [46, с. 33]. Значительная часть населения страны ощущает потребность в улучшении личных жилищных условий, а то и в приобретении любого собственного жилья. В 2015 году, по данным ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) отмечено, что 65 % россиян удовлетворены своим жильем [38]. Как показывает российский социологический опрос, проведенный в 2014 году, не удовлетворены собственными жилищными условиями больше 60 % семей [38]. Это является относительно низким показателем в сравнении с развитыми странами (в Германии удовлетворены 94 %).

Важно подчеркнуть, что «потребность в жилье - извечная и одна из фундаментальных потребностей, удовлетворение которых обеспечивает само материальное, физическое существование человеческого общества» [65, с. 11]. Человек, не имеющий жилья, человек без определенного места жительства - это девиантное явление, отражающее индивидуальные и социальные патологии. Значение жилья для человека настолько велико, что его наличие или отсутствие определяет морально-психологическое состояние, качество жизни, жизненные устремления, мотивацию человека и многое другое. В конечном счете, отображается в социальном настроении, доверии власти, социальной

безопасности, в том числе и демографической. По слова К. Маркса, для того чтобы жить и воспроизводить человеческий род, заниматься различной деятельностью важны три потребности: в пище, жилище и одежде.

Жилищное право – совокупность правовых норм, регулирующих отношения по поводу владения, эксплуатации и распоряжения жилищным фондом.

В научной литературе жилищный вопрос связывается с правом населения на достойное жилье. Как отмечает А. Г. Куликов, жилищный вопрос - «обеспечение населения современным, доступным, комфортным жильем» [27, с. 3].

Чтобы квалифицировать жилищный вопрос как общественную проблему, нужно понимать, что у социального в предоставленном контексте существует два момента [52, с. 69]. Во-первых, человек ощущает трудности, которые в сегодняшнем обществе признаются как недопустимые и вследствие этого требуют решения. Во-вторых, для того, чтобы с ними справиться, ему необходима помощь со стороны окружения. При этом необходимо помнить, что формирование многих социальных трудностей не находится в зависимости от воли этого самого человека, а обусловлено социально-экономическими действиями, проходящими в нынешнем обществе. Таким образом, урегулирование жилищного вопроса в том или ином виде связывается с государством. Подразумевается, что государство должно приложить для решения данной проблемы определенные усилия, то есть вести определенную социальную политику.

Таким образом, жилищная политика - это некая форма вмешательства государства в сооружение, распределение и употребление жилого фонда, стабилизация жилищного хозяйства (домов), которые воздействуют на его размещение, характер и наличность, и права, связанные с жильем, без учета формы принадлежности недвижимости, земли или средств для строительства. К основным аспектам жилищной сферы относят: строительство жилья, поддержание жилищного фонда (содержание жилья в порядке, ремонт и

реконструкция), аренда жилья, коммунальные услуги, предоставление жилья особым группам населения [70, с. 61]. При этом миссии и задачи жилищной политики должны организовываться с учетом совокупных целей и задач общественной политики [68, с. 114].

Создание условий, позволяющих повысить доступность жилья для широких слоев населения страны, является важнейшей задачей современной России. Ее реализация предполагает функционирование различных механизмов воздействия на отрасль жилищного строительства и рынок жилья на федеральном уровне, уровне субъектов и муниципальных образований.

Для подавляющей части россиян жилищный вопрос всегда являлся ключевым и особо важным [58, с. 90]. Однако, несмотря на то, что масштабы государственной жилищной политики с каждым годом увеличиваются, охватывая все большее количество проблемных аспектов, возможность приобретения жилья напрямую связана с общим текущим социально-экономическим положением в стране, которое в на данный момент можно охарактеризовать как крайне нестабильное.

Из числа факторов доступности жилья можно выделить три ведущих [6, с. 113]. Во-первых, состояние домашних хозяйств, включая численность и структуру населения страны и семей, жилищную обеспеченность, средне номинальный доход и ликвидные сбережения. Во вторую группу – предложение на рынке жилья входят объемы, структура и цена социального жилья, муниципального (предоставление которого осуществляется через субсидии и различные кредитные схемы), предоставляемого населению на условиях коммерческого найма и жилья для коммерческой реализации. В-третьих, политическая, финансово-экономическая налоговая, законодательная стабильность, в частности: объем и параметры субсидирования и кредитования населения государством, объем бюджетных и внебюджетных средств, выделенных для ремонта муниципального жилищного фонда, а также средств частных инвесторов для строительства коммерческого жилья, тарифы на оплату жилищно-коммунальных услуг.

Для количественной оценки достижимости покупки жилой площади для населения используется коэффициент доступности жилья, который показывает, в течение скольких лет семья из трех человек сможет оплатить купленное жилье, при условии направления на это всех их доходов [32, с. 121]. В основе расчета данного показателя лежит сопоставление средней рыночной стоимости квартиры общей площадью 54 кв.м. и среднегодовому денежному доходу семьи. В России в 2014 году значение данного коэффициента составило 4, 25, что, согласно международной классификации рынков жилья по уровню доступности, соответствует средней категории.

Еще одной значимой характеристикой состояния жилищного вопроса в стране является коэффициент обеспеченности жильем населения, который свидетельствует о количестве квадратных метров, приходящихся на 1 человека.

К индикаторам доступности жилья также относится и степень развитости сферы ипотечного кредитования, которая определяется, прежде всего, уровнем процентной ставки.

Индикаторы, определяющие результативность жилищной политики:

- 1) Уровень обеспеченности населения жильем;
- 2) Коэффициент доступности жилья;
- 3) Доля семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств;
- 4) Количество молодых семей, улучшивших жилищные условия (в том числе с использованием ипотечных кредитов и займов) при оказании содействия за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов;
- 5) Объем ввода жилья;
- 6) Доля ввода жилья, соответствующего стандартам эконом-класса, в общем объеме ввода жилья;
- 7) Количество граждан, относящихся к категориям, установленным федеральным законодательством, улучшивших жилищные условия;

8) Количество объектов коммунальной инфраструктуры, строительство и реконструкция которых завершены [26, с. 214].

Жилищная политика считается неоднозначной деятельностью государства, которая направлена на решение жилищного вопроса и реализацию прав людей на жильё. В сегодняшних обстоятельствах необходимо использование радикально новых подходов в государственном регулировании, адекватных истинной действительности, в частности новых элементов жилищной политики. Для решения установленных вопросов нужно проанализировать методологические элементы её функционирования и реализации [50, с. 27], Немалая часть исследований в научной литературе, посвященной жилищной политике, обращена на исследование правовых (С. М. Корнеев, Е. А. Киндеева), социально-экономических (Е. Н. Соколовская, А. С. Пузанов) финансово-экономических (Ф. Р. Сабирджанов), экологических (И. В. Малышев), региональных и практических аспектов её осуществления (Л. М. Пчелинцева, Е. Л. Березина), исторических (Г. В. Коняхин).

Многие выдающиеся социологи, философы и культурологи сформулировали теоретические положения, имеющие непосредственное отношение к социологии жилища или могущие быть использованными при ее построении. Существенный вклад в социокультурную интерпретацию жилища внес Г. Башляр [4, с. 76]. Французский философ рассматривает в качестве предмета феноменологического анализа поэтические образы, привлекая для этого обширный массив литературных произведений. При этом Г. Башляра интересует взаимодействие субъекта и образа, имеющее, по его мнению, онтологическую природу. Г. Башляр отказывает образам в строгой каузальности, акцентируя способность человека к воображению. Именно феноменология воображения и даже сновидений и галлюцинаций («онирический» аспект в терминологии Г. Башляра) выступает онтологическим основанием для передачи поэтических образов. Для проверки своих тезисов Г. Башляр использует образы пространства, в том числе внутреннего пространства дома [4, с. 84].

Ж. Бодрийяр представил целостную социальную концепцию потребительского общества [9, с. 137]. Он доказал, что символическая система потребления выполняет интегративную социальную функцию, регулируя поведение членов общества. Это сложноструктурированная система, элементами которой выступают структуры расстановки и среды, модели и серии, идеальные образы, рекламные бренды и другие технологии манипулятивного воздействия, этические аспекты. Потребление неограниченно, ведь на самом деле потребляются не предметы, а знаки, множество которых бесконечно. Для доказательства своих положений Ж. Бодрийяр обращается к ряду примеров, в том числе к буржуазному дому и его интерьеру.

П. Бурдьё делает вывод о том, что физическое и социальное пространства гомологичны, а эта гомология в свою очередь порождает гомологию социального мира и мира мышления, реальных и ментальных структур [9, с. 142]. Вещественным воплощением этой гомологии является жилище, архетипом которого служит кабийский дом. Изучение внутренней структуры кабийского дома послужило основой для многих социологических результатов П. Бурдьё. М. Хальбвакс изучал проблему общественной детерминации градостроительного планирования в исторической ретроспективе, систематически описывая роли различных социальных субъектов этой деятельности [63, с. 93]. М. Фуко продемонстрировал роль архитектуры пенитенциарных заведений во властном воздействии государства на индивида и общество. Н. Элиас на примере замков французской аристократии изучал «структуры жилых зданий как показатель общественных структур», что дает основание отнести его к числу предтеч социологии жилища.

М. Кастельс определяет социальное пространство нового общественного строя как «пространство потоков», выделяя следующие его слои: цепь электронных импульсов, узлы и коммуникационные центры, пространственная организация доминирующих менеджерских элит. Эта своеобразная природа пространства порождает соответствующую архитектуру, которую испанский

социолог называет «архитектурой конца истории» [11, с. 231]. Д. Беккер совместно с Н. Луманом провел системный анализ коммуникаций, возникающих по поводу архитектурной деятельности. Этот подход близок герменевтике, поскольку выдвигает на первый план семантику архитектурного творчества, анализ архитектурных «текстов» в их социальном контексте. В числе ученых, внесших вклад в разработку социальных проблем жилища и его архитектуры, следует назвать также В. Беньямина, Э. Блоха, П. Глейхманна, Г. Стивенса и ряд других.

В состав задела для создания социологии жилища следует включить также работы российских и зарубежных авторов (в основном архитекторов), в той или иной степени профессионально занимающихся социологической проблематикой [53, с. 19]. В. Глазычев определяет социологию архитектуры как научную дисциплину, исследующую «жизнь» архитектуры в обществе и отмечает, что предметом этой дисциплины должны быть различные социальные группы в конкретных ситуациях, акцентирует аксиологический аспект архитектуры с точки зрения оценки работы архитектора потребителем в терминах неудовлетворенности. Неудовлетворенность имеет выраженную социокультурную детерминацию, что делает ее объектом социологического исследования.

По мнению В. Овсянникова, сущностью архитектурно-социологических исследований должен стать анализ отношений субъекта и среды с целью их дифференциации и типологизации, что позволит осуществить корректную дифференциацию самой среды [37]. При этом основным субъектом должен считаться потребитель, а архитектор выступает лишь посредником между субъектом и средой. Как отмечает М. Вильковский, архитектура является системой и поэтому должна изучаться методами системной социологии (А.А. Давыдов), базирующейся на математической, компьютерной, естественнонаучной и социально-инженерной парадигмах.

Целостная концепция социологии жилья сформировалась в Германии в послевоенный период в качестве определенного противовеса исследованиям

американских социологов чикагской школы, разрабатывавших проблематику урбанизации, городских конфликтов, зонированной сегрегации и т.п. Немецкая исследовательница Х. Делитц определяет социологию архитектуры как «раздел социологии, в центре которого находятся архитектура и теория архитектуры как объекты, опосредующие общество и изучаемые им» [15, с. 113]. В рамках философско-антропологического подхода (Э. Кассирер, Х. Плеснер) она трактует архитектуру как «средство отражения социального». С этой точки зрения архитектура выступает имманентным средством реализации жизненного проекта человека в конкретной социокультурной обстановке, причем в первую очередь речь здесь идет об экспрессии при создании новых архитектурных сооружений. Человек создает вторую природу, воплощаемую в социальной функциональности построек.

В современных условиях требуется использование совершенно новых подходов в государственном управлении, адекватных реальной действительности, в частности новых механизмов жилищной политики, сбалансированной роли государства в этом процессе [66, с. 27]. Для решения поставленных вопросов необходимо рассмотреть теоретико-методологические основы ее функционирования и реализации в структуре современного политического процесса.

Изучение теории полей П. Бурдьё способствует пониманию места жилищной политики в структуре современного политического процесса, который представлял социальное пространство в виде ансамбля автономных полей и считал, что в иерархии таких полей поле политики является главенствующим и одним из наиболее важных в борьбе за власть, при этом экономическое поле постоянно стремится навязать свои правила другим полям.

Для раскрытия сущности жилищной политики в современном обществе считаем необходимым и актуальным обратиться к структурно-функциональному подходу Р. Мертон. Он объясняет, в частности, почему практически все попытки повысить эффективность жилищной политики оказываются безрезультатными. Здесь действует основная теорема Р. Мертона:

любая попытка уничтожить существующую социально-политическую структуру без создания соответствующей организации для реализации задач, ранее реализовывавшихся уничтоженной структурой, ведет к неудаче [9, с. 174]. Если политические реформы направлены только на выявление и изгнание мошенников, то они становятся неэффективными. Хотя основная задача реформ создавать альтернативные структуры способные удовлетворить насущные потребности, которые ранее были неудовлетворенны.

Исследователями П. Блау, Д. Хисон, К. Хайнингс и другими трактуется политическая власть в контексте ситуации обмена ресурсами, представляющие собой все, что может использоваться для влияния на других и повышать степень воздействия субъекта власти.

Клиентарный подход, разработанный в русле теорий обмена С. В. Бирюковым, мы использовали при исследовании современной региональной жилищной политики [16]. Данный подход заключается в выделении особенного зависимого механизма (клиентела региональной политической власти), который объединяет организации региональной политической власти и их ведущих деятелей (лидеров), совмещающих формальное отношение к власти с неформальным лидерством в региональных границах. По мнению исследователя, клиентелу не правильно однозначно оценивать как неформальный и дефектный институт жилищной политики, так как вертикальная структура, используемая в настоящее время в региональной жилищной политики, может выполнять необходимые и важные функции политической власти, интегрируя ресурсы региона путем своевременного включения политического и экономического потенциала для решения жилищных проблем населения урегулированию внутрирегиональных политических конфликтов, возникших на социальной почве (вызванных повышением тарифов за оплату жилья, увеличением стоимости жилья, невыполнением жилищных обязательств перед льготниками и т.п.), применяя формально не определенные связи сетевого типа.

Проблемы развития жилищного строительства требуют их рассмотрения

с точки зрения методологии системного подхода, в рамках которого объекты исследуются как целостные системы с множеством элементов с разнообразными связями и отношениями, влиянием большого количества различных факторов.

Становление системного подхода неразрывно связано с основополагающими идеями материалистической диалектики [30, с. 43]. К. Маркс в процессе исследования общества и различных сторон общественной жизни рассматривал их как единое целое, применяя принципы изучения органичного целого.

В дальнейшем получила распространение новая парадигма системного представления мира (И. Вернадский, Ф. Капра, Ж. Пиаже, А. Богданов, П. Друкер, И. Блауберг и др.).

Жилищное строительство в силу своей социальной значимости и экономико – технологической сложности представляет собой единое образование – органичную систему, зависящую от следующих составляющих: социально – политической, технической, административно – организационной, экономической.

Жилищное строительство – система с входом, определяемым как совокупность необходимых ресурсов для осуществления строительства, и выходом, определяемым как совокупность полученных результатов строительной деятельности, определяющих дальнейшее развитие системы.

Применение системного подхода позволяет нам вычлнить из общей внешней среды жилищного строительства среду ближнего окружения, к которой относятся земельный рынок, рынок труда, финансовый рынок, рынок строительных материалов и техники, государственные органы, конкуренты и т.д. [48, с. 81]. В процессе строительства жилья востребованы значительные технические, людские, земельные и финансовые ресурсы, необходимо нормативное и административно-организационное регулирование. Процесс и результаты жилищного строительства ориентированы на достижение глобальной цели – удовлетворение жилищных потребностей населения.

1.2. Состояние, тенденции и проблемы реализации жилищной политики в современной России

Национальные и региональные приоритеты жилищной политики в современном политическом процессе опосредованы спецификой сформировавшегося регионального политического режима, формой административно-территориального устройства, самим характером российской власти, а также устоявшимися традициями и сложившимся опытом в сфере политико-экономических отношений в Российской Федерации.

Механизм государственного управления и поддержки во много определяет состояние жилищной политики, а ее региональная специфика обусловлена местом региона в экономической системе, объективными хозяйственными процессами в системе федеративных отношений.

В жилищном строительстве имеющиеся проблемы связаны, прежде всего, со значительными и зачастую не преодолимыми административными барьерами при реализации возможности участия на строительном рынке, непубличными и неоткрытыми процедурами предоставления земельных участков под строительство (определение их разрешенного использования), достаточно высокими и необоснованными рисками для инвесторов в сфере развития коммунальной инфраструктуры под объекты жилищного строительства [1, с. 63]. В итоге рынок жилищного строительства и стоимость на этом рынке на сегодняшний день во многих регионах могут быть охарактеризованы как монопольные.

Реализация прав граждан на жилище обеспечивает условия политической, социальной и экономической стабильности и безопасности страны, поэтому жилищной политике уделяется большое внимание со стороны государства. Жилищная политика названа одним из главных приоритетов деятельности Правительства Российской Федерации на ближайшие годы [23, с. 114]. В конце 2010 г. в России была установлена федеральная целевая программа «Жилище», рассчитанная на период до 2015 г. Вклады в программу за счет различных

источников за это время составили более 600 млрд. рублей. Государством поставлены новые подходы и цели в жилищной политике, выдвигались планы достигнуть роста в 1,5 раза – с 58 млн. кв. м в 2010 г. до 90 млн. кв. м в 2015 г., всего же за срок действия программы построено почти 370 млн. кв. м жилья, в 2016 г. планируется выйти на объем строительства 100 млн. кв. м в год, а к 2020 г. – 142 млн. кв. м [59]. Эти планы требуют политической мобилизации и системной реализации жилищной политики.

Более 40% населения нуждаются в жилье, проживая в условиях, не отвечающих даже минимальным требованиям благоустройства [59]. По данным социологических опросов Левада-Центра в конце 2012 г. более 15% семей считали, что больше всего осложняет их жизнь плохое жилье [12, с. 7]. В усовершенствовании жилищных условий имеют необходимость около 60 % россиян [61, с. 147]. В связи с этим, невозможно рассматривать жилищную политику, разделяя политическую, экономическую и социальную сферы жизни общества и не выделяя внутренних связей между ними.

Для реализации жилищных потребностей общества необходимы радикальные социально-политические преобразования, поиск оптимальных решений развития жилищной политики на нынешнем этапе в России.

В настоящее время значительной установкой жилищной политики Российской Федерации считается создание рынка легкодоступного жилья и стимуляция жилищного строительства. Как свидетельствуют исследователи, более 15% россиян живут в условиях, мало подходящих для жизни: общежитиях, коммуналках, неблагоустроенных квартирах. Это не только подрывает демографическую и семейную политику, но и делегитимизирует российскую власть в целом.

Формирование рынка доступного жилья находится в прямой зависимости от объемов жилищного строительства, повышения платежеспособного спроса жителей на жилье. Для оценки соответствия доходов населения и стоимости на рынке жилья, как правило, применяется пропорция доступности жилья – средняя цена нормальной жилой единицы делится на среднегодовой доход

семьи [65, с. 12]. Этот процент демонстрирует, сколько лет надо копить семье средства, чтобы приобрести стандартную квартиру. Модификация коэффициента доступности жилья в разных регионах России показывает примерно одинаковую динамику - доступность жилья уменьшилась в связи с тем, что реалистичные среднедушевые доходы народонаселения в рублях уменьшились, а стоимость на жилье возросла.

На основе следующих примеров рассмотрим коэффициент доступности жилья. Средняя рыночная стоимость 1 кв. м. жилой площади в России на конец июля 2014 года составила 34 350 рублей. Средняя зарплата в России по данным Федеральной службы государственной статистики на сентябрь 2014 г. составила 31 071 рубль. На основе этих данных можно произвести необходимые расчеты.

Стоимость квартиры в России = 54 кв. м. * 34 350 рублей = 1 854 900 рублей.

Средний годовой доход семьи в России = 31 071 рублей * 2 человека * 12 месяцев = 745 704 рублей.

Необходимое число лет работы = $1\,854\,900 / 745\,704 = 2,48$ лет.

Таким образом среднестатистической семье в России требуется два с половиной года для покупки двухкомнатной (или однокомнатной) квартиры площадью 54 кв. м. и это все без учета требуемых затрат на питание, услуги, образование и т.д. [20, с. 11]. Кажется, не плохо и не продолжительно. Но на самом деле в действительности все не так.

Вследствие чего решением вопроса доступности жилья в России имеет возможность выступить ипотека, то есть ипотечное кредитование.

В области совершенствования жилищной политики выдвигается разработка и введение всевозможных финансовых схем покупки жилья, например: формирование накопительных схем, всевозможных вариантов помощи государством отдельных социальных программ, ипотечных жилищных кредитов, что, несомненно, скажется на возрастании платежеспособности населения.

В 2010 году 17 декабря Правительством РФ была утверждена Федеральная программа, ставшая важным указателем в жилищной политике России [3, с. 38]. Идея ее конструирования принадлежала Минстрою РФ, в дальнейшем проект был подтвержден Правительством России Постановлением № 1050. Он приобрел название «Жилище» и начал свое существование в 2011 году.

Первоначально срок действия Проекта намечался в три периода с 2011 по 2015 гг., потом следовал период с 2016 по 2017 год и последний – 2017 - 2020 гг.

Ключевые моменты программы:

Итак, напомним, что же презентовала ФЦП Жилище. Главные миссии, которые преследовал проект, заключались в следующем:

- возложить основы конструирования экономичного, но также энергоэффективного и экологичного жилья для некоторых категорий граждан России;

- Массово предоставить жилье законодательно определенным категориям граждан, которые нуждаются в усовершенствовании условий проживания.

По итогам осуществления исходной подпрограммы к 2020 году намечается обеспечить около 24 тысяч семей.

Подразумевается, что общий объем финансирования программы «Жилище» в 2015-2020 годах составит 691,82 млрд. Рублей.

По предварительным сведениям, в рамках осуществления данной программы свое жилищное положение улучшат 230 тысяч семей.

Результаты выполнения целевой программы:

К 2015 году программа «Жилище» помогла достичь хороших результатов в формировании строительства, ипотечного кредитования и предоставления жилья семьям Российской Федерации [3, с. 38]. Среди самых необходимых достижений за годы проведения проекта можно отметить:

1. Значительно увеличилась доля частной собственности в области недвижимости. Этот коэффициент говорит об обеспеченности жителей

квартирами и домами.

2. Банковские отчеты свидетельствуют на резкое изменение в развитии ипотечного кредитования.

3. С содействием государства жилищное строительство активно созревает, что приводит к достаточной численности новых домов и квартир для заселения семей.

В каждом регионе Российской Федерации можно отметить отдельные достижения, поскольку условия программы несколько различаются в каждой из областей страны.

Главнейшей тенденцией для действенной реализации жилищной политики считается улучшение нормативно-правовой базы, которую должно предопределять центральное правительство, но ключевые позиции занимать региональные и местные органы власти, а также элементы гражданского общества (НПО, ТСЖ, ассоциации арендодателей и арендаторов жилья).

По мнению экспертов, рост цен на жилье в большой степени вызван абстрактным спросом, то есть его приобретением для дальнейшей перепродажи по завышенным ценам [5, с. 187]. Инвестиции в недвижимость обоснованы также склонностью состоятельной части граждан сохранить свои накопления от инфляции, от которой не защищают проценты по банковским вкладам.

К числу главных причин, которые ограничивают предложение жилья и возвышающихся цен на него, практически все ученые причисляют состояние в строительной промышленности.

Ситуация в этой отрасли - один из ключевых барьеров, мешающих равновесию спроса и предложения, на потребности достижения которого концентрируют внимание все защитники проекта [61, с. 147]. Правда, тому, как его достигнуть со стороны предложения интереса уделяется значительно меньше. Вследствие этого следует обратиться к мнению компетентных экспертов хотя бы по некоторым главным моментам, так как формирование строительного комплекса - самостоятельная, сложная и очень глубокая тема.

По оценкам экспертов, сформировавшаяся сегодня в строительном

бизнесе практика не соблюдает баланс интересов его участников и представляется сильным фактором подорожания жилья. Так, строительство инициируют застройщики, опасности которых банки расценивают очень высоко, и ставка по банковским кредитам может достигать 40-50% в валюте и более [72]. Территориальная администрация также заинтересована в получении наибольшей суммы в счет своей доли на исходном этапе жилищных проектов. Как результат, еще до начала строительства расходы на него доходят до 40-50% от общей суммы сметных расходов. В результате конкурентными становятся только самые крупные застройщики, которые, воспользовавшись своим монопольным положением, вдобавок повышают и без того высокие цены.

Более широкому привлечению заемных средств для осуществления жилищных программ мешают и заведомо преуменьшенные в рамках этих программ процентные ставки по кредитам (займам), делающие их непривлекательными для институциональных и частных инвесторов. При этом банки, а также страховые компании и пр. зачастую не играют сколько-нибудь функциональной роли субъектов рынка, а лишь выступают посредниками при предоставлении кредитов и их обслуживании [18, с. 76]. Поэтому целесообразными представляются предложения о государственном вмешательстве не в рыночную активность кредитных институтов, а в форме компенсаций непосредственно приобретателям жилья [36, с. 27].

Налаживанию партнерских связей между производственными и банковскими структурами содействует процесс развития финансово-строительных групп, которые должны стать структурообразующей базой регионального строительного комплекса. Но данные группы только зарождаются, их развитие пока сдерживается осторожным отношением к кооперации финансовых и страховых компаний [67, с. 84].

Это свидетельствует об актуальности государственных гарантий кредитования для снижения финансовых рисков. Но принимаемые в последнее время законы, данные риски нередко усугубляют. Так, пытаясь защитить права дольщиков, Госдума принимает законы, обязывающие банки вернуть им не

только вклады, но и штрафы за нарушение сроков ввода жилья. В ответ банки ограничивают кредитование строительства, а на плечи дольщиков, в конечном счете, ложатся все риски, которые они не в состоянии контролировать, прежде всего, риск, что жилье не будет сдано в эксплуатацию [71, с. 81]. Причины настоящего феномена многообразны: во-первых, срыв сроков строительства бывает инициирован не только недобросовестностью застройщиков, но и увеличением стоимости строительных материалов и пр.; во-вторых, дольщики - экономически более незащищенная группа, чем финансовые и строительные компании.

Монополизм смежной с жилищным строительством промышленности строительных материалов считается одним из самых восприимчивых «узких мест» строительной индустрии. Его можно иллюстрировать примером самого крупного монополиста этой отрасли - компании «Евроцемент», которая осуществляет контроль 46% всех мощностей страны по изготовлению цемента, в том числе 81% мощностей Центрального федерального округа [31, с. 267]. Монополизм изготовителей оборачивается настоящим ценовым ударом «на карманы» застройщиков жилья. Стоимость на цемент за восемь месяцев 2009 г. возросли более чем на 90%, на металл - не меньше чем на 40%, на изделия из цветных металлов - более чем вдвое, на металлопрокат - на 60-100%. При таких монопольных превосходствах компаниям, изготавливающим строительные материалы, с формированием самого производства и тем более удешевлением продукции можно не спешить.

Монополизм в строительной индустрии выявляется и в том, что зачастую городские власти продают площадки под застройку двум-трем особо «приближенным» компаниям и присоединенным с ними структурам, которые устанавливают цены на жилье и извлекают монопольную выгоду [55, с. 39]. Наличие такой практики принял и Д. Медведев, назвавший ее местным монополизмом, то есть формированием муниципалитетами собственных объединений застройщиков, куда не допускаются независимые компании. Поэтому необходимо развитие истинно открытых конкурсов застройщиков.

В данной ситуации не обращения, что строить нужно больше, а существенное усиление государственного антимонопольного контролирования строительной индустрии стает одним из нужных условий увеличения доступности жилья [34, с. 51]. Другими антимонопольными критериями могли бы стать также требующие государственного регулирования меры по возобновлению и введению новейших мощностей и импорту за счет экономических резервов государства недостаточного оборудования и стройматериалов, дефицит которых продолжает замедлять строительство жилья. Местный монополизм может быть минимизирован предоставлением на конкурентной базе финансовыми ресурсами жилищного строительства в объеме реальной необходимости, обусловленной наличными трудовыми, материальными ресурсами и проектно-сметной документацией на конкретные объекты [56, с. 198].

Серьезными причинами подорожания жилья считаются договоры с организациями энергоснабжения, получающими свою долю за развитие инженерных сетей, и внедренная с 2008 г. плата застройщиков за подключение новостроек к энергосетям [40, с. 38]. Эта часть себестоимости жилья, зависящая от услуг естественных монополий, тоже непрерывно растет, так как растут не только цены на строительные материалы, но и энергетические тарифы. А в комплексе «пресловутые сборы» - подключение к коммуникациям, право аренды и т.д. составляют до 47% стоимости жилья. Эта проблема рассматривается экспертами как еще один тромб проекта доступного жилья, который требует не только антимонопольного, но и антикоррупционного регулирования. Его обеспечение государством, привело бы к падению цен на жилье не менее чем втрое [42, с. 83].

Более глубокие исследования вопроса о естественных монополиях и ценах на их услуги, учитывающие достижения отечественной и зарубежной науки и мировой опыт, дают основания считать, что проблема регулирования деятельности компаний - естественных монополистов - выходит за рамки антимонопольного контроля. Для этих компаний «точка зрения инвестора», то

есть минимизация финансовых рисков объективно противоречит экономической (устойчивое инвестиционное развитие) и социальной (качество и доступность услуг для населения) эффективности. Но в настоящее время даже на обсуждение проблемы об организации инфраструктурных сетей по типу общественного сектора экономики и опоры их развития на общественные (государственные и муниципальные) инвестиции фактически наложено табу [17, с. 96]. Однако без ее и обсуждения, и решения едва ли удастся сдерживать рост соответствующих тарифов, чтобы ограничить инфляцию, удорожание жилья и жилищно-коммунальных услуг.

Строительству жилья мешают также барьеры, которые связаны с доступом к земельным участкам и землепользованием. Не комплексный характер управления землепользованием и акцент на фискальную основополагающую привели к тому, что цены на землю для жилищного строительства и других объектов социальной сферы стали сферой монопольного манипулирования, как государственного, так и частного [54, с. 100]. Интересы сосредоточиваются на присвоении ренты без учета действенного использования земельных ресурсов и согласования позиций сторон. Это активизирует радикальные и противоположно разные предложения экспертов по поводу прав пользования землей.

Но поскольку ценность земли (особенно в городах) как не воспроизводимого экономического и социального ресурса намного больше, чем важность обеспечения кредитов для инвесторов, то она предоставляется им на правах краткосрочной аренды. С помощью повышающих коэффициентов арендной платы эта форма землепользования мобилизует их также на выполнение обязательств по срокам строительства, чего не гарантирует бесплатное пользование. По закону доступ застройщиков к земельным участкам реализуется только на открытых аукционах, которые должны «перекрыть воздух» практике бюрократического протекционизма по отношению к «своим» строительным компаниям [60, с. 79]. Этот закон выполняется далеко не всегда. Поэтому не только правовой, но и

общественный контроль его исполнения также является антимонопольной мерой.

В соответствии с Градостроительным кодексом в городских поселениях фундаментом для выделения земельных участков под строительство становится основательный план формирования муниципалитетов и согласованные с ним правила землепользования и застройки. Теперь они должны опираться на градостроительное зонирование как метод регулирования землепользования и развития городов, в рамках которого разрабатывается порядок отвода земель под строительство жилых, инфраструктурных и иных объектов [32, с. 120]. Этот метод, позволяя устанавливать по районам города допустимые виды использования земли и количественные ограничения на размещение объектов недвижимости, способствует уменьшению бюрократического произвола и издержек прежней разрешительной системы.

Однако пока кардинальная модернизация нормативной базы не предусматривается, а проблема сложности подготовки соответствующей документации решается так, что обязательное введение градостроительного регламента предусмотрено только с 2010 г., завершающего действие национального проекта и программы «Жилище». До этого периода муниципалитеты могут использовать старый генплан и зонирование только отдельных территорий. То есть прирост жилого фонда в значительной мере будет опираться на устаревшие правила и пролонгировать негативные тенденции строительства. Они проявились в искажении облика городов, нарушении регламентов этажности и плотности застройки, повышении нагрузки на инженерные сети и транспортные артерии, уменьшении открытых пространств и т.п. [50, с. 29]. Кроме того, постановка вопроса о пересмотре нормативной базы откладывается, актуальность переработки подменена увеличением времени ее освоения.

Территориальные планы, пишут В. Любовный и О. Пчелинцев, должны базироваться не на текущих потребностях расшивки «узких мест», а на прогнозах социально-экономического развития [33, с. 19]. В противном случае

возможны нежелательные последствия, так как без прогнозной оценки «закрепление» территорий за тем или иным инвестором или «узаконенное» зонирование могут лишиться субъекты РФ, города и другие муниципальные образования нормального развития на перспективный период. Возникновению таких последствий способствует Градостроительный кодекс, в котором практически не содержится указаний на временной период для составления территориальных планов.

К не менее весомым преградам реализации проекта доступного жилья можно отнести непрозрачность строительных компаний, у которых часто нет ни конкретных бизнес-планов, ни прозрачных финансовых потоков, что затрудняет работу с ними кредитных и страховых организаций. В результате тяжело осуществлять качественную экспертизу на проектный период и держать под контролем производственный цикл. Но без достижения прозрачности строительного бизнеса невыполнимо внедрение пока отсутствующей системы государственных гарантий инвесторам, которая могла бы заинтересовать к строительству жилья и зарубежных застройщиков. Эта же причина препятствует открытой конкуренции строительных компаний и потворствует административным преференциям.

Следует также отметить, что на региональном и муниципальном уровнях в жилищную программу включен перечень ее адресатов. Если в подготовке программы недостает открытости и публичности, то категории этих адресатов, в том числе получателей льготных ипотечных кредитов, определяются административными методами, не всегда учитывающими их экономические и социальные позиции. Эти методы, как признают специалисты, потворствуют бюрократическому произволу, тогда как поддержка льготных категорий ложится тяжелым бременем на бюджеты [50, С. 21-22]. Это вновь свидетельствует о необходимости открытого характера всей практики принятия и выполнения решений в области жилищной политики.

Ключевой момент реализации национального проекта связан с тем, основные его задачи возложены на регионы и муниципалитеты. Движение

жилищного проекта зависит от местных властей - подчеркивает Д. Медведев. Безусловно, жилищные проблемы должны решаться на местном уровне и действительно существенно зависят от местной администрации. Но общим недостатком жилищных программ являются их небольшие масштабы из-за ограниченности бюджетных (субфедеральных и внутренних) ресурсов и значительные различия этих масштабов по субъектам РФ. Данные проблемы не преодолеваются только усилиями региональных властей, хотя бессилие последних перед указанными проблемами по административным традициям может быть поставлено им в вину.

Поэтому следует прислушаться к рекомендациям специалистов о «размораживании» на эти цели части средств стабилизационного фонда, если они подкреплены обоснованными предложениями [21, с. 19]. При этом необходимо принимать во внимание и критическое состояние наличного жилищного фонда. Что касается региональных различий, то меры по их преодолению должны базироваться на комплексной федеральной программе территориального развития с четким определением приоритетов.

Административным барьером обсуждения названных вопросов пока остается не критичное отношение федерального центра к концептуальным основам национального проекта. Однако это не освобождает его от острой критики со стороны экспертного сообщества, о накале которой говорят такие крайности, как отождествление проекта с пиар-акцией и популистским маневром.

Таким образом, жилищная проблема - действительно исключительно трудная, острая и дорогостоящая с точки зрения ее решения. Жилищный вопрос - один из наиболее социально значимых вопросов. Выше отмеченные проблемы осуществления региональной жилищной политики необходимо и возможно решать [69]. Сегодня для этого нужно: земля, инженерная инфраструктура и воля руководителей всех уровней и ветвей власти. Необходимо приступить к работе по совершенствованию регионального законодательства и нормативной базы в целом, развитию региональных программ и проектов, генеральных

планов и планов застройки в соответствии с принятыми на федеральном уровне решениями.

1.3. Зарубежный опыт государственной поддержки в рамках жилищной политики

Решение жилищной проблемы является главнейшей частью государственной политики многих как экономически развитых, так и развивающихся стран. Способы ее решения, формы деятельности государства, масштабы и механизмы финансового содействия граждан находятся в зависимости от множества факторов, среди которых выделяются:

- уровень экономического развития страны;
- уровень жизни населения и его обеспеченность жильем;
- состояние жилищного фонда страны;
- масштабы развития ипотечного жилищного кредитования; условия предоставления ипотечных жилищных кредитов;
- состояние сферы жилищного строительства; особенности законодательства, стабилизирующего жилищную сферу.

При разработке жилищной политики важно определить ее целевые ориентиры, а также выявить те сферы жилищного рынка, которые требуют вмешательства государства [7, с. 64]. Опыт зарубежных стран показывает некоторые общие подходы к развитию преимуществ государственной жилищной политики. В исследовании, проведенном Марией С. Хоек- Смит и Даймондом Б. Дугласом, рассматриваются причины вмешательства государства в жилищную сферу и перечисляются следующие основные целевые приоритеты государственной жилищной политики.

1. Повышение уровня жилищной состоятельности граждан как фактор развития стабильного общества.
2. Формирование нормальных условий жизни в районах постоянного проживания населения.
3. Повышение доступности жилья, преодоление недостатков жилищного

рынка (таких, как монополизм, низкие темпы роста жилищного строительства; недостаточное предложение жилья на рынке, в том числе жилья для среднедоходных групп населения и др.).

4. Стимулирование экономического роста через жилищный сектор.

Мировой опыт показал, что для формирования стабильного общества важно создать слой собственников жилья, а не развивать преимущественно сектор арендного жилья [42, с. 22].

В большинстве стран мира преобладающим способом решения жилищной проблемы стало приобретение гражданами жилья с привлечением средств ипотечного жилищного кредита. Ипотечное жилищное кредитование превратилось в важнейшую сферу экономической деятельности, в которой определяющую роль играют банки, финансовые организации, ипотечные агентства и фонды.

Роль государства в развитии ипотечного жилищного кредитования сводится к выполнению им двух основных функций: регулирование ипотечного рынка путем формирования законодательных и организационно-экономических основ, обеспечивающих благоприятные условия для развития ипотечного жилищного кредитования, привлечение средств частных инвесторов в жилищную сферу; формирование условий и программ, нацеленных на повышение доступности ипотечных жилищных кредитов, содействие определенным категориям граждан в приобретении жилья (прежде всего тем, чьи доходы недостаточно для получения рыночных банковских ипотечных кредитов) [73, с. 128].

В большинстве зарубежных стран государство активно принимает участие в решении жилищных проблем своих граждан [29, с. 33]. Так, программы доступных ипотечных жилищных кредитов стали активно развиваться в США в 1990-е годы. В целом, масштабы государственной помощи гражданам в усовершенствовании их жилищных условий, оцениваемые расходами федерального бюджета на жилищную помощь, иллюстрирует в США индекс доли жилищных субсидий в ВВП, который в 2001

году составил 0,3%.

Рассмотрим подходы к жилищному финансированию семей с невысокими доходами в некоторых странах Европы.

Австрия.

До 1989 года программы помощи гражданам в улучшении жилищных условий осуществлялись на государственном уровне: предоставлением субсидий на приобретение жилья занималось федеральное правительство. После 1989 эти полномочия были переданы местным органам власти, которые стали разрабатывать и внедрять собственные программы. Как правило, предлагаемые субсидии были ориентированы на поддержку приобретения нового, только что построенного жилья через систему ссудо-сберегательных касс, широко распространенную по всей территории страны [42, с. 193].

По оценкам экспертов, кредиты, выданные в рамках ссудо-сберегательных касс после пятилетнего периода накопления, составляют более 15 % задолженности по ипотечным кредитам на приобретение жилья на первичном рынке.

Федеральное правительство ежегодно выделяет около 200 миллионов евро на предоставление премий по вкладам в ссудо-сберегательных кассах. В ряде провинций в дополнение к системе ссудо-сберегательных касс существуют схемы предоставления субсидий на компенсацию процентной ставки по ипотечным кредитам или выдачи ипотечных кредитов с более низкой процентной ставкой за счет бюджетных средств [28, с. 18]. Они, как правило, ориентированы на семьи с невысокими доходами (в частности, на молодые и неполные семьи).

Высокая потребность в недорогом жилье, ставшая результатом существенного падения объемов строительства жилья в 2000-е годы (до 50 %) и роста стоимости строительства, является причиной существования особых специализированных банков, занимающихся финансированием жилищного строительства. Данные банки выдают кредиты на строительство жилья за счет выпуска облигаций, проценты по которым освобождены от налогов (если они

не превышают 4%). Все австрийские кредитные организации создали такие специализированные банки [42, с. 194]. В 2005 г. началась работа по изменению налогового законодательства с целью замены налоговых льгот возможностью вычитать расходы на строительство, осуществленные в форме приобретения таких ценных бумаг, из налогооблагаемой базы.

Бельгия.

В Бельгии в соответствии с конституцией жилищная политика является предметом ведения регионов.

В более богатой Фландрии предоставлялись субсидии на строительство жилья и гранты на приобретение уже готового жилья (соотношение между ними составляет приблизительно 4 к 1), которые в 1993 г. были заменены субсидиями на компенсацию процентной ставки. В настоящее время основным направлением жилищной политики во Фландрии является стимулирование строительства нового жилья и реконструкция жилья для социального найма [13, с. 8]. Субсидии на компенсацию процентной ставки сохранились лишь как элемент социальных кредитов, выдаваемых на приобретение жилья семьям с невысоким доходом. Размер субсидии зависит от доходов семьи и количества детей. На практике же, несмотря на наличие критериев по доходу, такие кредиты могут получить и семьи со средними и более высокими доходами, поскольку данные критерии часто пересматриваются.

В Валонии и Брюсселе также существуют небольшие субсидии на приобретение или ремонт жилья и социальные кредиты для больших семей.

До конца 1990-х годов любой получатель субсидии на приобретение жилья имел возможность принять участие в государственной программе страхования кредитных рисков [44, с. 25]. В дополнение к этому правительство Фландрии разработало в 1998 г. систему страхования для остальных заемщиков. В соответствии с данной схемой заемщик, который может бесплатно получить страховой полис от правительства Фландрии, должен удовлетворять следующим критериям:

-кредит должен быть получен после 1997 г., и он не может быть

использован для рефинансирования имеющегося кредита;

-доход заемщика за предыдущие 3 года не должен превышать 29,7 тысячи евро для одиноко проживающего, 42,1 тысячи евро для семьи из 2 человек;

-заемщик должен иметь постоянное или временное (но не менее 3 лет) место работы или быть частным предпринимателем (не менее 3 лет);

-ипотечный кредит должен быть выдан под залог основного и единственного жилья заемщика, площадь которого не должна превышать 210 квадратных метров (индивидуальный дом) или 105 квадратных метров (квартира) [42, с. 190].

Страховой полис выдается на 10 лет. Если заемщик становится безработным, правительство в течение не более 3 лет осуществляет выплаты по его ипотечному кредиту. Страховка, зависящая от доходов и размеров семьи, не покрывает всю сумму платежа по кредиту и ограничена 496 евро в месяц. При этом заемщик должен платить не менее 248 евро в месяц [41, с. 119]. Если период безработицы продолжается более года, на втором году сумма платежей по страховке сокращается до 80%, а на третьем — до 60% от первоначальной.

Действие страхового полиса прекращается в случаях, когда заемщик продает или сдает в аренду свое основное жилье или его часть.

Финляндия.

Правительство Финляндии занимается предоставлением субсидий на компенсацию первоначального взноса и процентной ставки по ипотечным кредитам через Жилищный фонд Финляндии, который является государственным агентством под управлением Министерства окружающей среды. Фонд был образован в 1990 году и начал предоставлять владельцам жилья субсидии на компенсацию процентной ставки по кредитам на приобретение жилья [44, с. 26]. Возможности получения субсидии, оплачиваемой государством, и ее размер зависели от состава семьи и ее доходов. Спрос на эти субсидии, предоставляемые через местные органы власти, оказался низким, поэтому схема их предоставления была изменена. Субсидии на компенсацию части процентной ставки, превышающей 4,5%

годовых, стали предоставляться на основе социальных критериев. В течение первого года субсидия компенсирует 70% процентной ставки, превышающей 4,5% годовых, а в следующие пять лет — 50% [49, с. 64]. Учитывая низкий уровень процентных ставок по кредитам в Финляндии, данная программа практически не работала. Так, в мае 2003 г. средняя процентная ставка составляла 4,04% годовых, соответственно никаких субсидий на компенсацию процентной ставки не предоставлялось.

Для молодых людей в возрасте от 18 до 30 лет, впервые приобретающих жилье, фонд предлагает специальную накопительную схему. Участники должны накопить сумму средств, составляющую не менее 10% стоимости приобретаемого жилья за период не менее 2 лет [69]. При этом проценты по накоплениям не облагаются налогом, а их размер составляет от 3% до 5% годовых. После накопления суммы в размере 10% стоимости жилья участники получают возможность взять кредит на оставшуюся сумму (но не более установленного максимума), проценты по которому субсидируются государством в течение первых 10 лет [28, с. 17]. Размер субсидии определяется исходя из задачи компенсации 70% процентной ставки, превышающей 4,5% годовых.

Франция.

Во Франции существуют разнообразные формы государственной поддержки приобретения жилья.

- Государственные ипотечные жилищные кредиты;
- Ипотечные кредиты с нулевой процентной ставкой;
- Регулируемые кредиты;
- Классические регулируемые кредиты;
- Специальный тип регулируемых кредитов;
- Ипотечные кредиты, выдаваемые работодателями.

Государственные ипотечные жилищные кредиты.

Кредиты выдавались компанией и кредитными организациями, получившими специальное разрешение, домохозяйствам с низкими доходами

для целей приобретения жилья в собственность [13, с. 6]. Государство устанавливало предельный уровень процентной ставки по таким кредитам, компенсируя кредитору разницу между ней и рыночной ставкой. С октября 1995 года данный тип кредитов был заменен кредитами, которые предоставлялись всеми кредитными институтами.

Для получения кредита заемщик должен удовлетворять следующим требованиям:

-иметь доходы ниже определенного уровня;

-использовать кредит для приобретения жилья, проживать в котором он должен не менее 8 месяцев в году.

Ипотечные кредиты с нулевой процентной ставкой.

Как уже отмечалось, в 1995 г. французское правительство запустило новую программу — ипотечные кредиты с нулевой процентной ставкой. Целью данной программы является оказание помощи населению в приобретении жилья для основного проживания [42, с. 196]. Кредиты в рамках программы предоставляются только домохозяйствам, которые в течение двух предыдущих лет не имели в собственности жилья.

График платежей по кредиту определяется в соответствии с законом и зависит от доходов заемщика. Чем ниже доход, тем больше времени имеет заемщик для выплаты кредита. При этом, в соответствии с названием программы, заемщик не платит никаких процентов за пользование кредитом. Организациям, выдавшим такие кредиты, правительство выплачивает субсидию, которая призвана компенсировать отсутствие процентных платежей от заемщика.

За период с 1997 по 2004 гг. около миллиона домохозяйств с невысокими доходами приняли участие в данной программе, взяв кредит преимущественно для приобретения индивидуального дома.

Регулируемые кредиты.

Процентная ставка по регулируемым кредитам определяется как сумма учетной ставки и надбавки, которая зависит от типа кредита [57, с. 90].

Процентная ставка по кредитам с переменной ставкой может меняться не чаще одного раза в год, при этом первые два года она является фиксированной.

Классические регулируемые кредиты.

Максимальное значение процентной ставки по регулируемому кредиту определяется государством, но конкретный уровень кредиторы могут устанавливать самостоятельно. При этом кредиторы, которые выдают кредиты обязаны предлагать не менее одного кредитного продукта с фиксированной ставкой и не менее одного — с плавающей [42, с. 191]. Кроме того, они могут выдавать кредиты с постоянными или увеличивающимися платежами. Хотя в явном виде ограничений по доходу заемщика не установлено, домохозяйства с высокими доходами, скорее всего не являются участниками данной программы, так как существуют ограничения на максимальную стоимость приобретаемого жилья.

Кредит может быть использован для финансирования:

- строительства нового жилья (срок кредита – от 10 до 25 лет);
- приобретение готового жилья (срок кредита – от 10 до 25 лет);
- реконструкции и ремонта жилья (срок кредита - от 5 до 15 лет);
- процесса рефинансирования ранее взятого кредита с возрастающими показателями (срок кредита – от 10 до 25 лет).

Специальный тип регулируемых кредитов.

Кредиты являются специальным типом регулируемых кредитов, ориентированными на домохозяйства с низкими доходами. Отличительной особенностью является то, что заемщики получают государственную страховку на случай потери работы. Став безработными, они имеют право в течение 12 месяцев перенести 50 % своих месячных платежей по кредитам на более поздний срок.

Ипотечные кредиты, выдаваемые работодателями.

Компании, в штате которых более 10 работников, отчисляют 0,45% фонда заработной платы на цели поддержки своих работников при приобретении жилья. Служащий компании может получить кредит напрямую у компании (на

срок от 5 до 20 лет) либо в специализированном агентстве, на депозит которого компания перечисляла средства (на срок от 1 года до 20 лет) [62, с. 69]. Размер кредита составляет от 10% до 20% стоимости приобретаемого жилья и зависит от доходов заемщика. Существуют ограничения на максимальный размер кредита, зависящие от местоположения приобретаемого жилья. Процентная ставка по кредиту составляет 1,5% годовых. Особенностью данного кредита является то, что заемщик должен подать заявление на получение кредита своему работодателю.

Греция.

В Греции в настоящее время действуют два вида процентных субсидий, предоставляемых заемщикам, которые впервые приобретают жилье в собственность.

Любой заемщик, если его доход, а также стоимость приобретаемого им жилья ниже определенного уровня (зависящего от размера семьи), имеет возможность получить субсидию на компенсацию процентной ставки по ипотечным кредитам. Субсидия составляет от 18% суммы процентных платежей для заемщиков, не состоящих в браке, до 44% — для семей с четырьмя и более детьми [13, с. 14]. Срок, на который она предоставляется, зависит от срока кредита: если кредит был выдан на 15 лет, то субсидия выплачивается 7,5 лет, а если срок кредита более 15 лет, то субсидия выплачивается в течение 8 лет.

Другой вид процентной субсидии предоставляется правительством совместно с Организацией по социальному жилью. Данная субсидия является более привлекательной для заемщиков, но ежегодное количество получателей ограничено. Ее размер составляет от 34% до 56% суммы процентных платежей, а срок, на который предоставляется субсидия, — 9 лет.

В последнее время доля субсидируемых кредитов постоянно сокращается. Так, в 1999 г. она составляла 90% всех ипотечных кредитов, а в 2004 г. — только 20%. Причина кроется в существенном падении привлекательности обоих видов субсидий, которые в настоящее время, по

оценкам экспертов, экономически выгодны только семьям с тремя и более детьми.

Люксембург.

Правительство Люксембурга оказывает помощь гражданам в приобретении или строительстве жилья с 1979 г. Домохозяйствам предоставляются как субсидии для оплаты части первоначального взноса, расходов на строительство, а также премии на сбережения, так и субсидии на компенсацию процентной ставки по ипотечным кредитам. Возможность получения этих субсидий и их размер зависит от доходов домохозяйства и его состава, а также от площади жилья.

Литва.

В Литве жилищное финансирование граждан выполняется через следующие программы:

- субсидирование процентной ставки (льготные кредиты);
- исключение процентов, выплачиваемых по ипотечным кредитам, из налогооблагаемой базы;
- ипотечное страхование;
- субсидии Ассоциации собственников жилья и других фондов;
- муниципальные субсидии на приобретение жилья; установление низкой арендной платы при аренде муниципального жилья (субсидирование арендной платы) [42, с. 197].

Государственная поддержка при улучшении жилищных условий предназначена для следующих категорий граждан:

- первая категория: семьи, имеющие менее 10 квадратных метров жилой площади на одного человека; семьи, проживающие в общежитии или служебном жилье; семьи, вернувшиеся после депортации; семьи, проживающие в жилье, которое передается в порядке реституции его бывшим собственникам; семьи, арендующие жилье на коммерческих условиях;
- вторая категория: семьи, которые имеют инвалидов или сирот и нуждаются в улучшении жилищных условий;

-третья категория: молодые семьи (до 35 лет), нуждающиеся в улучшении жилищных условий.

При включении в списки участников программ государственной поддержки не учитывается такой фактор, как уровень доходов семьи. Списки публикуются, и муниципалитеты отвечают за их ежегодное обновление. Около 20% жителей Литвы имеют право на государственную помощь при улучшении жилищных условий и включены в списки участников программ.

Словения.

В Словении существует Национальный жилищный фонд Республики Словения, который предоставляет займы физическим лицам на приобретение жилья под более низкие проценты, чем остальные коммерческие банки [63, с. 113]. Процентная ставка по займам зависит от сроков займа и колеблется в следующих пределах: инфляция плюс 1,75 процентного пункта при сроке займа до 10 лет, 1,95 п.п. — при сроках от 10 до 25 лет, и 2,25 п.п. — при сроках займа от 15 до 20 лет.

Возможность получения льготного займа Национального жилищного фонда предоставляется, прежде всего, гражданам, которые впервые приобретают жилье, причем приоритетным правом пользуются молодые семьи, многодетные семьи, инвалиды, лица, пострадавшие от землетрясения 1998 г., и семьи с инвалидами.

Кроме того, в Словении создана Национальная программа жилищно-строительных сбережений, которая стимулирует долгосрочные жилищные накопления. Это достигается благодаря наличию государственных премий. Участникам данной программы, выполнившим условия накопительного периода, предоставляются льготные долгосрочные кредиты [13, с. 15]. Процентная маржа банков составляет 0,8 процентного пункта и позволяет банкам покрывать стоимость обслуживания, связанного с выполнением программы. Банки не могут брать дополнительную плату за принятие решения о предоставлении кредита и за обслуживание кредита.

Система государственных премий устроена так, что вкладчикам в конце

каждого сберегательного года на счет добавляется фиксированная премия. Премия увеличивает доходность сбережений и повышает, таким образом, привлекательность долгосрочного вклада, стимулируя регулярные ежемесячные накопления.

Вариант развития российской ипотеки в основном ориентирован на американскую модель. В этом плане большой интерес должна вызвать система государственной поддержки населения в США [42, с. 199]. Но, как, ни странно, в США прямой помощи государства практически нет. Точнее она не развита и ее вес низок - не более 1-2 % от общего объема сделок с недвижимостью [19, с. 115]. Более существенна косвенная поддержка государства. Она выражается в предоставлении государственных гарантий по ипотечным ценным бумагам, которые являются основным элементом в процессе рефинансирования ипотечных кредитов. Однако и эта мера становится только лишь титульной, то есть, у правительства нет необходимости направлять денежные средства на предоставление госгарантий, т. к. всеми инвесторами ипотечные ценные бумаги, выпущенные государственными ипотечными компаниями, рассматриваются как гарантированные правительством.

На сегодняшний момент нет необходимости полностью копировать американскую модель ипотеки. Это может привести к ситуации, когда семьи с низкими и средними доходами вообще не смогут приобретать жилье даже при помощи ипотеки [2, с. 131]. Необходимо в рамках жилищной политики предусмотреть механизмы поддержки населения, основные принципы которой скопировать с европейской модели и с прогрессивных отечественных моделей. Системы льготного ипотечного кредитования в России существуют, но в разных регионах разные программы. Причем эффект от многих программ больше, чем от обычного ипотечного кредитования в этих регионах.

Соответственно необходимо создание общероссийской модели льготного ипотечного кредитования с основными принципами:

- установление коридора расценок на типовое жилье, ориентированное на семьи с низкими и средними доходами;

- установление градации доходов семей по трем уровням (низкий, средний, высокий доход);
- установление сниженных процентных ставок на ипотечные кредиты;
- снижение первоначального авансового взноса либо его субсидирование на возмездной основе;
- система налоговых льгот при покупке дешевого жилья и при его строительстве.

Предложенные выше принципы льготного ипотечного кредитования являются общими и носят рекомендательный характер [45, с. 163]. В последующем требуется их уточнение и конкретизирование. Во многом этому будет способствовать изучение опыта непосредственно российских регионов в данной сфере. Так как конкретные условия предоставления льгот можно представлять, опираясь только на личном опыте и исходя из специфик российской экономики.

ГЛАВА 2. СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ: РЕЗУЛЬТАТЫ И ИНТЕРПРЕТАЦИИ

2.1. Анализ обеспечения жильем населения России

Создание условий, позволяющих повысить доступность жилья для широких слоев населения страны, входит в число важнейших задач современной России. Решению этой острейшей проблемы способствуют различные механизмы воздействия на отрасль жилищного строительства и рынок жилья на федеральном уровне, уровне субъектов федерации и муниципальных образований.

Наиболее долгосрочным, и в течение определенного времени единственным, программно-целевым инструментом решения задач доступности жилья является Федеральная целевая программа «Жилище».

Основными целями Программы являются: формирование рынка доступного жилья экономкласса, отвечающего требованиям энергоэффективности и экологичности; выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством.

Основными задачами Программы являются: создание условий для развития массового строительства жилья экономкласса; повышение уровня обеспеченности населения жильем путем увеличения объемов жилищного строительства; обеспечение жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством; предоставление социальной поддержки на приобретение жилья гражданам, нуждающимся в улучшении жилищных условий, в первую очередь молодым семьям.

Важнейшие целевые индикаторы и показатели Программы: общее количество семей граждан, улучшивших жилищные условия в рамках Программы в 2015 - 2020 годах, - 235 тыс. семей, из них: количество семей граждан, улучшивших жилищные условия, относящихся к категориям, установленным федеральным законодательством, в 2015 - 2020 годах, - почти

54 тыс. семей; количество молодых семей, получивших свидетельства о праве на получение социальной выплаты на приобретение (строительство) жилого помещения в 2015 - 2020 годах, - 157 тыс. семей.

Следует рассмотреть показатели результативности и эффективности мероприятий федеральной целевой программы «Жилище» за 2011-2015 годы.

Процедура оценки эффективности Программы реализована путем сравнения текущих значений целевых индикаторов со значениями, установленными к Программе, рассмотрим некоторые из них (таблица 2.1.)

Таблица 2.1.

| Наименование индикатора | Ед. изм. | Значение в 2014 году | | Уровень выполнения, % |
|--|-----------------|----------------------|-------|-----------------------|
| | | план | факт | |
| 1.1. Доля семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств (на конец года) | процентов | 27 | 27,5 | 101,9 |
| 1.2. Количество молодых семей, улучшивших жилищные условия (в том числе с использованием ипотечных кредитов и займов) при оказании содействия за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов (на конец года) | тыс. семей | 88,54 | 99,09 | 91,3 |
| 1.3. Годовой объем ввода жилья | млн. кв. метров | 68 | 83,6 | 122,9 |
| 1.4. Доля ввода жилья, соответствующего стандартам эконом-класса, в общем объеме ввода жилья | процентов | 55 | 36 | 65,5 |
| 1.5. Количество граждан, относящихся к категориям, установленным федеральным законодательством, улучшивших жилищные условия (нарастающим итогом) | тыс. семей | 56,87 | 51,85 | 91,2 |
| 1.6. Количество объектов коммунальной инфраструктуры, строительство и реконструкция которых завершены (нарастающим итогом) | штук | 15 | 10 | 66,7 |

Как видно из данных Таблицы на конец 2014 года по двум показателям достигнуто превышение заданного целевого значения, значения остальных показателей не выполнены [24, с. 112].

Важно рассмотреть Тюменскую область, в которой ввод жилья в 2015

году составил – 1 млн. 684 тыс. кв. метров. при численности населения — 1 млн. 467 тысяч человек. К концу 2017 года в Тюменской области планируется ввести порядка 1 млн. 400 тыс. кв метров [8, с. 209].

По показателю удельного ввода жилья на 1 человека в число лидеров входят Тюменская, Московская, Белгородская, Липецкая, Ленинградская, Тамбовская, области, Краснодарский край, Чувашия и Татарстан (рис. 2.1.).

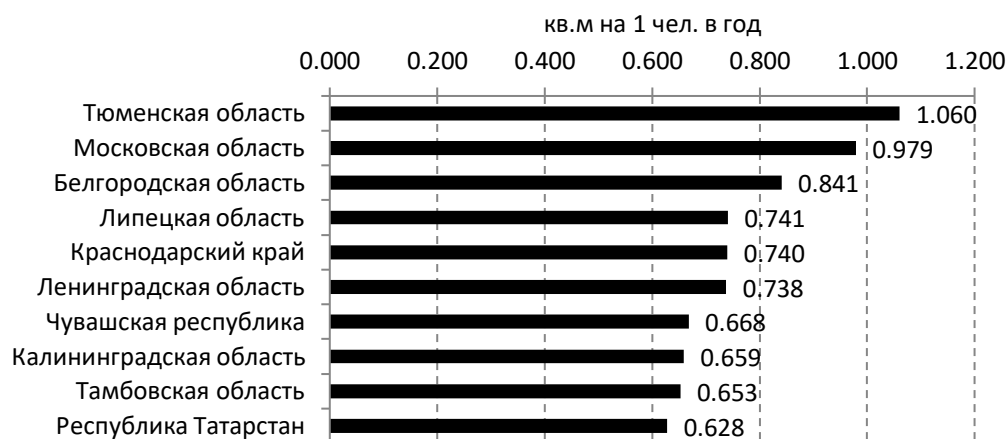


Рис. 2.1. Топ-10 субъектов Российской Федерации по вводу жилья на 1 человека в 2014 году.

В 2016 году Тюменская область заняла 4 позицию по вводу жилья на человека, этот показатель составил 1, 15 кв. метра. Лидерами стали: Калининградская область – 1, 23 кв. метра на человека, Ленинградская область – 1, 22 кв. метра и Московская область – 1, 21 кв. метра.

Однако, несмотря на весьма благоприятную общую динамику жилищного строительства, в настоящее время строительная отрасль характеризуется достаточной сложной экономической ситуацией, обусловленной, прежде всего, весьма низким уровнем инвестиционной активности ее основных инвесторов, - коммерческих предприятий и организаций, государственных структур и населения.

Совокупная динамика системы ключевых показателей реализации Программы за весь период ее действия, начиная с 2011 года, демонстрирует различные тенденции [40, с. 86]. Так, по числу молодых семей, улучшивших жилищные условия при оказании содействия за счет бюджетов, степень

выполнения целевых значений возросла с 35% в 2012 году до 91,3 % в 2014 г. (таблица 2.2.).

Таблица 2.2.

| Наименование индикатора | Уровень выполнения планового значения, % | | | |
|--|---|-------------|-------------|-------------|
| | 2011 год | 2012 год | 2013 год | 2014 год |
| 1.1. Уровень обеспеченности населения жильем (на конец года) | 100,9 | 101,3 | 101,7 | 100 |
| 1.2. Коэффициент доступности жилья | 88,8 | 71,4 | 117,1 | 100,0 |
| 1.3. Количество молодых семей, улучшивших жилищные условия (на конец года) | 35,0 | 82,1 | 66,6 | 91,3 |
| 1.4. Годовой объем ввода жилья | 98,9 | 103,5 | 110,2 | 122,9 |
| 1.5. Доля ввода жилья, соответствующего стандартам эконом-класса, в общем объеме ввода жилья | 105,2 | 82,4 | 80,0 | 65,5 |
| 1.6. Количество граждан, относящихся к категориям, установленным федеральным законодательством, улучшивших жилищные условия (нарастающим итогом) | 106,7 | 88,7 | 97,7 | 91,2 |

На протяжении всего периода реализации Программы имеет место выполнение утвержденных плановых значений комплексного индикатора обеспеченности жильем.

Исследования, выполненные ЦНИИЭП жилища еще в 1989 году, показали, что нижней нормой «здорового жилища» (с учетом многочисленных медицинских и социологических исследований) является обеспеченность населения в 19,5 кв.м. общей площади на человека. При соблюдении данной нормы уровень обеспеченности жильем не оказывает негативное влияние на здоровье детей до 16 лет и людей старше 60 лет, не влияет на сокращение рождаемости, увеличение смертности и не способствует росту заболеваемости. При норме здорового жилища основной формулой расселения семьи в квартире является количество человек минус один ($n - 1$), а для большинства больших семей – число человек минус два ($n - 2$) [10, с. 143]. При этой норме, как правило, одно спальное место находится в общей комнате, дети до 6 лет спят в спальне вместе с родителями, разнополые дети начинают проживать в разных комнатах с 14 лет младшего ребенка, а однополые живут в одной комнате [64,

с. 19]. С позиций социального результата такой уровень обеспеченности жилой площадью повышает привлекательность домашнего очага, способствует укреплению семьи. Однако в данном случае недостатком площади отличаются кухня, ванная комната, кладовые помещения; возникают затруднения с учебной членов семьи, общесемейной культурной и любительской деятельностью.

Практически полное удовлетворение всех потребностей человека и отсутствие бытовой необходимости в дальнейшем росте площади достигается при уровне обеспеченности жилья в 28 кв.м. общей площади на человека [14, с. 67]. При этой норме почти для всех семей формула расселения семьи в квартире соответствует количеству членов семьи (n), выделяются дополнительные помещения для вариантного личного и общесемейного использования, а также зоны и помещения для любительского или профессионального труда и общения.

Таким образом, на современном этапе в России достигнута норма «здорового жилища» и стабилизирована тенденция роста к достижению максимальной социально, психологически и физиологически обусловленной нормы жилья в 28 кв.м (рис.2.2).

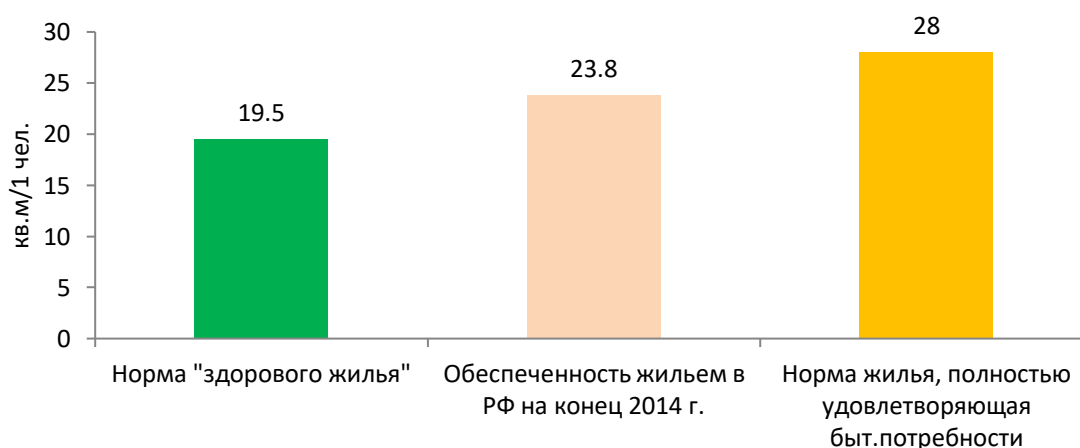


Рис. 2.2. Соответствие уровня обеспеченности российского населения жильем социально обоснованным нормам жилой площади

Однако следует подчеркнуть, что достигнутый уровень обеспеченности жильем включает в себя и ветхое, и аварийное жилье, в то время как для Российской Федерации данная проблема весьма актуальна и на сегодняшний

день. По данным Минстроя России 51% многоквартирных домов нуждается в капитальном ремонте, а проживает в таком жилищном фонде 45 миллионов человек - более трети населения страны.

Следует отметить регионы-лидеры по доступности жилья на вторичном рынке, среди которых фигурирует и Тюменская область, с довольно неплохим результатом: Ямало-Ненецкий автономный округ (1,63 года), Ненецкий автономный округ (2,35 года), Камчатский край (2,66 года), Сахалинская область (2,71 года), Ставропольский край (2,82 лет), Ханты-Мансийский автономный округ – Югра (3,08 года), Хабаровский край (3,05 года), Тюменская область (3,25 года).

Наименее доступно жилье в регионах: Республика Хакасия (9,98 лет), Москва (7,56 года), Республика Тыва (7,55 лет), Алтайский край (7,25 лет), Тверская область (6,97 лет).

В течение первого трехлетнего периода реализации Программы доля семей, располагающих возможностью приобрести жилье с привлечением ипотечного кредита, практически не менялась и составляла в среднем 27 % [56, с. 80].

Лидеры рейтинга по уровню доступности покупки жилья с помощью ипотеки - это преимущественно северные, нефтедобывающие и дальневосточные регионы [22, с. 214]. Например, в Ямало-Ненецком автономном округе, среднестатистическая семья может себе позволить приобрести по ипотеке более 100 квадратных метров жилплощади. Жители еще 6 регионов могут приобрести по ипотеке просторную трехкомнатную квартиру площадью более 75 квадратных метров, а в 8 субъектах РФ семьи со средней зарплатой могут рассчитывать на небольшую трехкомнатную квартиру или просторную двухкомнатную площадью от 55 до 65 квадратных метров [35]. В свою очередь, на небольшую двухкомнатную квартиру (от 40 до 55 квадратных метров) могут претендовать жители уже 39 регионов, а в остальных регионах люди со средней зарплатой могут себе позволить лишь однокомнатное жилье.

Также следует рассмотреть областную целевую программу

«Сотрудничество».

Основной целью программы является дальнейшее развитие интеграционных процессов в экономике и социальной сфере региона на основе наличия общих интересов и общей задачи обеспечения достойной жизни граждан.

Для достижения этой цели необходимо решить следующие задачи:

- стимулирование перемещения населения пенсионного возраста с северных территорий области, в южные районы в системе внутрирегиональных интеграционных процессов;
- создание базы подготовки квалифицированных кадровых ресурсов региона, предоставление профессионального образования;
- развитие транспортной сети и транспортного обслуживания населения;
- оказание специализированной медицинской помощи [35].

Право на получение социальных выплат на приобретение жилого помещения имеют граждане:

1. проживающие в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре и Ямало-Ненецком автономном округе;
2. имеющие общую продолжительность стажа работы в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях не менее 15 календарных лет;
3. не имеющие жилья в других регионах РФ или нуждающиеся в его улучшении и не получавшие субсидии (социальные выплаты) на эти цели;
4. право на получение социальной выплаты на приобретение жилого помещения сохраняется за гражданами, которые в соответствии с ранее действовавшим законодательством приобрели его при наличии стажа работы в указанных районах и местностях не менее 10 календарных лет и состояли по месту жительства на учете как нуждающиеся в жилых помещениях [39].

Социальные выплаты в порядке сформированной очередности предоставляют выезжающим из арктического региона в населенные пункты юга Тюменской области, исходя из выделенных на эти цели бюджетных

средств.

За время реализации региональных программ по переселению жителей округа из районов Крайнего Севера в специально построенные с участием средств окружного бюджета в Тюмени в микрорайоны «Ямальский-1» и «Ямальский-2» переселено более 5 тысяч ямальских семей – ветеранов освоения Крайнего Севера [39]. С 2016 года по инициативе ямальцев по программе «Сотрудничество» жителям округа выдаются сертификаты на покупку жилья на юге Тюменской области. В 2017 году планируется выдать документы 80 семьям на 200 млн. рублей.

На 2017 год утверждены затраты по данной программе в сумме 10 млрд. рублей, из них 6,9 млрд. - это ХМАО и 3,1 млрд. рублей - это ЯНАО.

Также следует рассмотреть программу о реновации пятиэтажного жилищного фонда в Москве 2017.

Программа замены почти всех пятиэтажек Москвы на новостройки претендует на статус крупнейшего градостроительного проекта постсоветской России. В ближайшие годы в столице планируется снести дома общей площадью 25 миллионов кв.метров, в которых проживают 1,6 миллиона человек.

Мэр Москвы сообщил о том, что программа по сносу пятиэтажек должна завершиться в ближайшие 2 года. Процесс сноса длился 20 лет, большинство домов уже переселено, остались считанные десятки, которые будут закончены в 2017 – 2018 гг. Вначале эта программа была создана как в значительной степени инвестиционная - за счет инвесторов [43, с. 39]. Но постепенно власти приходили к выводу, что большинство домов не удастся переселить за счет инвесторов. Тем не менее, программа очень важная и нужная. Более 160 тыс. семей получили нормальные квартиры вместо устаревших квартир в пятиэтажках.

В большинстве случаев на месте снесенных хрущевок появятся новые дома высотой около 20 этажей. Власти пояснили, что речь идет о монолитных домах либо «панелях» нового поколения. После сноса пятиэтажек в новые

квартиры переедет 1,6 миллиона человек. На большую площадь могут претендовать очередники, которых в хрущевках около 25 тысяч. Из ветхих пятиэтажек жители будут сразу переселены в новые квартиры, в том же районе. Жители получают новые квартиры — расселенные пятиэтажки сносят — на их месте строят новые дома — квартиры в них получают жители следующих пятиэтажек, и так по цепочке.

Нельзя не отметить негативные последствия Москва входит в тройку мировых лидеров по самым большим пробкам на дорогах, и в случае дальнейшего уплотнения города недостаток дорог и внеуличных коммуникаций станет только выше.

Поскольку основанием для включения дома в программу реновации, согласно законопроекту, вероятно, станет не степень износа здания, не его серия и год постройки, даже не этажность, а расположение дома на территории, включенной в зону реновации, существует опасность, что на практике любой объект недвижимости может оказаться под угрозой сноса по решению городских властей.

Такую же программу планируют ввести в Тюмени. Но из ветхих и аварийных домов в центре жильцов отправляют жить в добровольно-принудительном порядке, достаточно отдаленный и экологически не самый благополучный из-за большого количества сконцентрированных там производственных предприятия. Здесь жителям города становится не понятно, почему в Москве возможно переселение в тот же район, а в Тюмени нет. Жильцы не требуют квартир в центре города в элитных домах — хотят, чтобы их переселили в пределах того административного района города, где они привыкли жить. Но их пожелания тюменские чиновники игнорируют, считая их капризами. Жилье муниципальное, поэтому город сам волен решать, где купить новые муниципальные квартиры взамен ветхих. И выбирают квартиры по соотношению цена-качество, без учета территориальности и пожеланий жильцов.

Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод, что в целом

результаты реализации Программы за 2014 год еще раз показали ее эффективность, как в сфере жилищного строительства, так и в плане жилищного обеспечения целого ряда категорий граждан, в том числе наименее социально защищенных.

2.2. Опыт эмпирических исследований результативности жилищной политики в российском обществе

В данном параграфе мы изучим особенности социологических исследований, направленных на изучение результативности жилищной политики.

В отечественной социологии имеется опыт исследования результативности жилищной политики. Одним из примеров может послужить исследование Курленя А. А. «Анализ потребности в жилье у молодежи с целью формирования молодежной жилищной политики» [28, с. 2]. По мнению автора, современная жилищная политика не удовлетворяет нужды потребителей, так как у нее совершенно нет представления об их потребностях. Социологическое исследование было проведено в 2016 году. В ходе исследования было опрошено 306 человек в возрасте от 18 до 35 лет, 111 из которых мужчины, а остальные 197 – женщины. Большая часть опрошенных проживает в Москве или городах-миллионниках.

Объектом социологического исследования является российская молодежь в возрасте от 18 до 35 лет.

Предметом исследования выступают потребности молодежи в жилье.

Цель – анализ потребностей современной молодежи в жилье для корректирования жилищной политики.

Автор исследования ставит перед собой следующие задачи:

- 1) Выявить сущность современной жилищной политики;
- 2) Определить понятие молодежи с точки зрения жилищной политики;
- 3) Анализ современных потребностей молодежи в жилье;
- 4) Выделить закономерности поведения молодёжи при выборе жилья;

5) Оценка потребностей молодежи и создание рекомендаций для молодёжной жилищной политики.

Так как цель исследования заключалась в выявлении потребностей молодежи в жилье, то было выделено 7 критериев:

- транспортная доступность;
- экология;
- соседи;
- детские учреждения;
- шаговая доступность работы или учебы;
- учреждения социальной помощи;
- развлекательные учреждения.

В результате оказалось, что для большинства респондентов самым важным критерием оказалась транспортная доступность и экология [28, с. 7]. Так как большая часть респондентов (более 70%) в десятибалльной шкале выбирала больше 6 баллов. Подобная статистика говорит о том, что нам надо улучшить экологическую и транспортные системы городов России.

Для большинства опрошенных (около 60 %) транспортная доступность является решающим фактором при выборе жилья [28, с. 3]. То есть, необходимость переезда в новое жилье было вызвано именно отсутствием возможности удовлетворить свою потребность.

Относительно экологии, этот вопрос более сложный. Очевидно что, состояние экологии в крупных мегаполисах достаточно плохое, однако сложно утверждать, что кто-то будет менять своё место жительства или пытаться улучшить его. В результате анализа выявилось, что только 20% жителей Москвы и крупных городов хотят переехать в пригород. Более того, далеко не факт, что эта тенденция напрямую зависит от желания молодежи жить в экологических условиях.

Следующим важным пунктом исследования было выяснить представления респондентов о «завтрашнем» жилье. Понятие «завтрашнего» жилья здесь описывает представление респондентов о следующем их жилье,

как о месте, в котором они готовы проводить своё время или, по крайней мере, использовать его как место для отдыха в ближайшие несколько лет.

Для определения данного понятия было выделено два важных критерия – размер и вид будущего жилья [28, с. 4]. В результате анализа выяснилось, что большинство (52%) представляют, что будут жить в собственных квартирах, а 30% что в съёмных. Опять же стоит отметить связь с возрастом респондентов. Те, кто представляют своё следующее жильё, как съёмную квартиру, в большинстве своём представляют студенческую молодежь от 18 до 24 лет (около 80%). Из старшего поколения видят себя в съёмных квартирах в основном те, кто на данный момент уже проживает в съёмной квартире (70%).

Можно проследить ещё одну важную закономерность. Для многих живущих в мегаполисах съёмные квартиры – единственный выход. Так, почти все живущие в малых городах (80%) и средних городах (70%) видят уже следующее своё жильё как собственную квартиру.

Вторым критерием был размер. И как уже было сказано, важным здесь является возраст, однако к нему ещё добавляется и наличие детей. Оно сильно сказывается на желании респондентов приобрести более большое жильё. Однако большинство всё же видит свои следующие квартиры двух комнатными (25%) или трёхкомнатными (21%). Мало кто представляет себе, что будет жить в большом коттедже или танхаузе, но и при этом почти столько же людей думают тоже самое и о маленьких студиях или однокомнатных квартирах. Интересным стало то, что для 15% опрошенных важно иметь собственное жильё и не важно какого оно будет размера.

Ещё один вопрос, поставленный перед респондентами, был связан с дополнительным жильём. Важным здесь будет отметить несколько вещей. Во-первых, 10% не хотят иметь дополнительное жильё вообще, что связано скорее всего с затратами на его содержание и поддержание в приличном виде, однако это скорее показывает их недалёковидность. Так как жильё в наше время очень ходовой товар, то зарабатывать на сдаче этого жилья в аренду можно много.

Во-вторых, 18% опрошенных хотят иметь дополнительную квартиру,

причём 55% из них уже проживают в больших городах и имеют собственную. Это говорит о том, что многие хотя и уже зарабатывают на том, что сдают свои квартиры. А ведь это достаточно хороший способ содержать себя.

46% опрошенных хотели бы иметь дом у моря. Можно даже выделить определённую тенденцию, что этот самый дом у моря, для современной молодежи стал подобием дачи для прошлых поколений. Проще говоря, дом у моря - это не место, где люди собираются жить, а скорее место отдыха. Место, куда вы уезжаете от городской суеты, дабы отдохнуть.

Из этого стоит сделать вывод, что очень выгодно сейчас было бы начать освоение именно этой ниши. Строительство не очень дорогих коттеджей и небольших (двух- или трёхкомнатных) квартир рядом с морем.

Последним, но не менее важным пунктом исследования был вопрос о том «как часто люди готовы менять своё место жительства». Данные исследования показали, что большинство (46%) не хотят менять своё место жительства чаще, чем раз в 5 лет. Однако 30% опрошенных готовы менять его и раз в 3 года [28, с. 6]. Важным здесь было выявить, от чего зависит желание менять место жительства. В результате анализа удалось выявить три основных критерия влияющих на желание и главным образом на время смены жилья.

- 1) Возраст респондентов (младшее поколение готово менять место жительства чаще, чем старшее);
- 2) Город, в котором проживают респонденты (для жителей более крупных городов свойственна частая смена жительства);
- 3) Наличие детей (респонденты, которые уже обзавелись своей семьей, зачастую ведут менее мобильный образ жизни).

Из проведённого анализа можно сделать несколько основных выводов. Прежде всего, необходимо отметить, что в опросе приняли в основном активные жители Москвы и городов-миллионников, а значит и весь анализ распространяется на них и не затрагивает потребности более малых городов и сёл. Также стоит отметить, что очень мал процент респондентов с детьми (всего 14%), что может говорить о нежелании рожать детей, без имения определённых

жилищных и экономических благ.

Если переходить к конкретике, то из анализа можно выделить три основные тенденции:

– Ощутимая группа городских жителей, которая видит своё идеальное жильё в пригороде (16% для Москвы и городов-миллионников).

– Идеальным дополнительным жильём для большинства стал дом у моря (около 50%), который пришёл на смену даче.

– Возможность выделить две группы респондентов – оседлых и подвижных, основанных на потребностях при выборе места жительства и времени его смены [28, с. 17].

Следующий пример - исследование Чеботарева И. В. «Государственная жилищная политика трансформируемой России: социологический анализ (на примере Сахалинской области)» [64, с. 2]. Социологическое исследование с целью изучения факторов, влияющих на формирование установок населения г. Южно-Сахалинска на ориентацию постоянного места жительства в регионе. При исследовании применялась квотная выборка. Было опрошено 600 респондентов. Сбор первичной социологической информации проводился методами анкетирования и интервьюирования.

Объектом социологического исследования является современная государственная жилищная политика России.

Предмет исследования – региональная государственная жилищная политика как социальный фактор стабилизации и естественного прироста постоянного населения Сахалинской области.

Цель социологического исследования - определить и проанализировать сущность и социальную стратегию жилищной политики трансформируемой России.

В исследовании автор ставит ряд следующих задач:

1) Раскрыть содержание и дать оценку состоянию, направленности и динамике развития жилищной политики и жилищно-коммунальной сферы Сахалинской области;

2) Определить роль и место региональной жилищной политики как социального фактора в стабилизации и естественном приросте населения Сахалинского региона;

3) Изучить состояние и перспективы разрешения жилищных проблем молодых семей в регионе;

4) Разработать рекомендации по повышению эффективности государственной жилищной политики в стабилизации и увеличении естественного прироста населения Сахалинской области.

В сахалинском регионе тенденция сокращения населения проявляется уже давно. Ее становление определяется рядом социальных факторов, главные из которых: нерешенность жилищных проблем и низкая заработная плата. В настоящее время, из 12 млн. квадратных метров общей площади жилищного фонда региона, 11% находится в ветхом и аварийном состоянии (по России – 3,2%), в котором проживает 18% населения области. Улучшения жилищных условий ожидают 25 тыс. семей, значительная часть из которых – молодые семьи. Кроме того, 67,5 тыс. населения нуждается в социальной поддержке, а численность имеющих доход ниже прожиточного минимума – 13,4% общей численности жителей области [64, с. 3]. Такое положение в жилищной и социально-экономической сфере, не способствует стабилизации и естественному приросту населения региона.

В перспективных планах успешного решения жилищных проблем Правительством региона планируется значительно расширить объем жилищного строительства, к 2020г. довести до 306 тыс. кв. метров в год, увеличить производство строительных материалов, повысить эффективность действующих строительных организаций.

В процессе социологического исследования выяснилось, что большинство респондентов - 344 (из 600 опрошенных) или 57,4% указали, что одной из основных причин оттока населения из региона является обеспечение жильем. Другая причина - низкая зарплата, на что указали 300 опрошенных, или 50% [64, с. 3]. Исследование показало, что при наличии жилья хорошего

качества - 68,7% опрошенных не покинут постоянное место жительства и только 4,7% отметили, что уедут при любых условиях.

Исследованием установлено, что 30% жителей областного центра плохо информированы, не только о федеральных Национальных проектах, но и о региональных, в том числе и развития жилищной сферы. Такое состояние требует развертывания кампании по информированности населения о жилищных проектах, что будет способствовать активизации его участия в решении жилищных проблем.

Государственная региональная жилищная политика - это деятельность региональных органов власти по успешному решению жилищных проблем населения региона, как теоретическая и программная основа развития его жилищно-коммунальной сферы [64, с. 7].

«В настоящее время в области разработана и реализуется региональная жилищная программа: «Развитие массового жилищного строительства в Сахалинской области на 2006 - 2010 годы и на период до 2015 года», на которую планируется затратить 79,6 млрд. рублей». На данный, 2017 год вышеуказанная жилищная программа утратила силу, но утверждена программа «Обеспечение населения городского округа «город Южно-Сахалинск» качественным жильем на 2015 – 2020 годы».

Стабилизация и естественный прирост населения органически связаны с региональной молодежной жилищной политикой. В данном исследовании 82,7% респондентов указали, что в настоящее время в жилье больше всего нуждаются молодые семьи [64, с. 9]. В структуру региональной государственной жилищной политики включена, и уже выполняется, программа «Поддержка молодых семей в строительстве (приобретении) жилья...». В настоящее время в областном центре количество нуждающихся в жилье молодых семей превышает 2 тысячи, из которых 500 семей уже в ближайшее время улучшат условия своего проживания. Реализованная часть молодежной жилищной политики уже сказываются на развитии молодых семей. Так, в 2009г. в областном центре число браков в 2,1 раза превысило

число разводов (1403 свадеб и 663 развода), чего в регионе никогда не было.

В процессе эмпирического социологического исследования было опрошено 148 (25%) респондентов в возрасте 18 – 29 лет: 72 – мужчины и 76 – женщины. Среди этой группы молодежи, замужних женщин было в 10 раз больше, чем женатых мужчин: замужних женщин - 57,9 %, женатых мужчин только 5,6% [64, с. 9]. Такое положение можно объяснить следующим образом: 1) мужчины женятся, когда имеют возможность содержать семью; 2) мужчины резервируют себе возможность выезда за пределы региона (среди эмигрантов их несколько больше).

Среди молодых респондентов 48% (72 человека) имели плохие жилищные условия из которых: 32 респондента надеются приобрести жилье за счет кредита, 20 респондентов надеются снимать жилье и только 8 респондентов надеются приобрести жилье за свой счет [64, с. 16]. В то же время исследование показало, что более 89% молодых респондентов искренне надеются на успешное решение своих жилищных проблем и не собираются покидать ни регион, ни город.

Также автор приводит ряд рекомендаций, которые поспособствуют решению жилищной проблемы в городе.

1. Разработать, проводить и подкреплять реальными делами пропагандистскую кампанию по воспитанию регионального патриотизма среди молодого поколения сахалинцев, по преодолению психологической установки «Сахалин – край земли, а где - то идет другая, лучшая жизнь».

2. Развивать промышленную и финансово-экономическую базу социального жилья, в том числе и при помощи государственных средств.

3. Создать условия для более полного и рационального использования государственного и коммерческих банков по кредитованию застройщиков.

4. Разработать и законодательно утвердить меры по предоставлению долгосрочных государственных субсидий молодым семьям.

5. Разработать и принять региональный закон о компенсации финансовых и материальных затрат на приобретение или строительство жилья в случае

рождения (усыновления) ребенка [59, с. 21].

6. Разработать меры по улучшению культуры быта и отдыха молодых сахалинцев, расширить связи с культурными центрами страны.

Следующий пример – исследование Пилипенко Л. М. и Бердовой Ю. С. «Государственная жилищная политика: опыт Ямало-ненецкого автономного округа» [39]. Наличие возможности улучшения жилищных условий – важный показатель повышения благосостояния населения, предпосылка социальной и экономической стабильности государства. Следствием рыночных реформ в России стала существенная имущественная дифференциация населения. Учитывая высокую капиталоемкость жилья, для большинства россиян решить свою жилищную проблему и улучшить жилищные условия самостоятельно оказывается непосильной задачей. Поэтому решение жилищной проблемы граждан является одним из приоритетов государственной политики в Российской Федерации.

Объектом социологического исследования является современная государственная жилищная политика России.

Предмет исследования – потребность жителей г. Салехарда в жилье.

Цель – определить и проанализировать проблемы жилищного обеспечения населения г. Салехарда.

В исследовании автор ставит ряд следующих задач:

- 1) Определить состояние жилого фонда в Салехарде;
- 2) Анализ потребностей населения в жилье;
- 3) Выявить состояние и перспективы разрешения жилищных проблем автономного округа;

С целью исследования проблем жилищного обеспечения населения автономного округа в декабре 2014 г. - феврале 2015 г. в административном центре региона - г. Салехарде - был проведен анкетный опрос 247 жителей города, отобранных по квотной выборке.

Ответы респондентов на вопрос «Как Вы можете охарактеризовать состояние жилого фонда в г. Салехарде?», показали, что самой

распространенной характеристикой состояния жилого фонда г. Салехарда является «сильный износ основного жилого фонда» - 51,3 %, далее следует ответ: «строиться только элитное жильё» - 44,6 % и на третьем месте - «не достаточно строящегося социального жилья» - 34,7 % [39].

На вопрос, считают ли респонденты ситуацию обеспечения жильем проблемной, ответы распределились следующим образом: подавляющее большинство респондентов (91,3 %) ответили, что такая проблема существует, и только 3,3 % - что такой проблемы они не видят.

Для выявления оценки населением своих возможностей решения жилищной проблемы был задан вопрос: «Собираетесь ли в ближайшие 5 лет изменить свои жилищные условия?». Ответы показали, что 67,3 % респондентов, несмотря на имеющиеся недостатки жилищных условий в г. Салехарде, не собираются их менять (табл. 2.3).

Таблица 2.3.

| Варианты ответов | % |
|-------------------------------------|------|
| Буду снимать жилье | 4,7 |
| Приобрету жилье за свой счет | 6,7 |
| Приобрету жилье за счет кредита | 8,7 |
| Обменяю жилье с увеличением площади | 3,3 |
| Обменяю жилье с уменьшением площади | 2,7 |
| Затрудняюсь ответить | 4,7 |
| Другое | 2,0 |
| Не собираюсь ничего менять | 67,3 |

Как видно из таблицы 2.3, приобрести новую жилую площадь за счет кредита собирается 8,7 % респондентов, а за свой счет - 6,7 % [39]. По мнению авторов, высокий процент собирающихся менять свои жилищные условия можно объяснить скорее не тем, что все живут в хороших условиях, а тем, что люди своими силами не могут изменить жилищные условия в лучшую сторону, а на реальную помощь государства они не надеются.

Мнения респондентов относительно социальных групп, в наибольшей степени

нуждающихся в жилье, показали, что это молодые семьи (82,7 %). На втором месте - работники бюджетной сферы (40,6 %). Необходимость усиления акцента в проведении жилищной политики в автономном округе, направленной, прежде всего, на поддержку молодых семей в приобретении жилья, подтверждают и другие данные, полученные авторами в ходе опроса [39]. Среди лиц, имеющих несовершеннолетних детей, чуть менее трети (28,9 %) собираются улучшить свои жилищные условия, причем более половины из тех, кто собирается это сделать и имеет детей (63,6 %), планируют приобрести жилье за счет кредита.

Исследование показало, что среди опрошенных в возрасте 18-29 лет - 37,8 % арендуют жилье или живут у родственников, в то время как в возрастных категориях 30-44 и 45-59 лет доля таковых значительно меньше и составляет, соответственно, 10,2 % и 9,8 %. Приобрести жилье в ближайшие 5 лет за счет кредита намерены 21,6 % опрошенных возрастной группы до 29 лет. Среди респондентов 30-44 лет этот процент значительно ниже - 10,2 % [39]. Необходимо также отметить, что 62,5 % молодежи в возрасте 18-29 лет, арендующих в настоящее время жилье или живущих у родственников, намерены в ближайшие 5 лет приобрести жилье за счет кредита.

Ответы респондентов показали, что большинство из них (64,7 %) не собираются в ближайшие пять лет менять место жительства. Переехать в черте г. Салехарда планирует 13,3 %. В г. Тюмень или другие города (поселки) Юга Тюменской области на постоянное место жительства планируют выехать 8,7 %, при этом 3,8 % планируют переехать в другое муниципальное образование или поселение на территории ЯНАО [39]. В другой регион страны (за пределами Тюменской области) собирается мигрировать 6,9 % респондентов. Из числа респондентов, которые планируют поменять место жительства - 76,3 % переедут в связи с желанием или необходимостью изменить жилищные условия. У 23,7 % респондентов планируемый переезд не связан с потенциальным изменением жилищных условий.

Респонденты, которые не собираются менять место жительства в

ближайшие 5 лет, или собираются осуществить переезд только в черте ЯНАО, в большинстве своем (30,7 %) принимают такое решение потому, что им нравится город (округ), его местность, здесь живут их друзья и родственники [39]. Тем не менее, 25,3 % респондентов данной группы хотели бы кардинально поменять место жительства, однако не имеют возможности переехать в более отдаленное место. При анализе ответов на этот вопрос в зависимости от возраста респондентов, была обнаружена следующая тенденция: переезжать за пределы ЯНАО (на Юг Тюменской области, в другой регион России или в другую страну) в большей степени склонно население в возрасте 30-40 лет (34,7 % респондентов этой возрастной группы).

В возрастной группе 18-30 лет выявлено 14,8 % респондентов (в сравнение с 8,7 % в общей совокупности респондентов), желающих переехать в ближайшие годы на Юг Тюменской области, а также 12,7 % желающих переехать в другие города России, а также за пределы страны.

Половина респондентов (50,7 %) отметили, что проблема обеспечения жильём является одной из главных причин оттока населения из ЯНАО. Оптимальными мероприятиями по снижению оттока населения из округа, по мнению респондентов, являются: рост заработной платы (49,1 %), доступность жилья, а именно снижение цен на него (32,3 %), снижение цен на товары и услуги (24,6 %), снижение тарифов ЖКХ (24 %).

Таким образом, полученные данные свидетельствуют о том, что рост заработной платы является главным фактором в решении проблемы «сохранения» численности населения автономного округа [39]. Но если учесть, что к решению жилищной проблемы относится позиция «доступность жилья» (отметили 32,3 %) и «снижение тарифов ЖКХ» (отметили 24 %), то можно сделать вполне обоснованный вывод - в оттоке населения из автономного округа решение жилищных проблем играет более важную роль, чем рост заработной платы (56,3 % против 49,1 %). Ответы респондентов на вопрос относительно готовности выехать за пределы ЯНАО на постоянное место жительства при условии решения проблемы обеспечения жильём показали зависимость между

уровнем обеспеченности населения жильём и планами на переезд из округа. При наличии качественного жилья большинство респондентов (68,7 %) точно остались бы на постоянном месте жительства в городе; скорее всего, остались бы 18,7 %. Однако 4,7 % респондентов не изменили бы своих планов поменять место жительства. Таким образом, можно предположить, что при наличии возможности улучшения жилищных условий около 90 % респондентов останутся в регионе.

Результаты опроса довольно неутешительны - от общего числа респондентов, среди которых подавляющее большинство представлено людьми трудоспособного возраста, 18,2 % желают покинуть ЯНАО в течение ближайших пяти лет [39]. Поэтому жилищная политика, реализуемая в регионе, направленная, прежде всего, на обеспечение жильем молодых семей и молодежи, является обоснованной. Тем не менее, данные мероприятия должны реализовываться и поддерживаться более эффективно, так как представители молодого поколения не удовлетворены имеющимися у них жилищными условиями.

2.3. Результативность жилищных программ в Тюменском регионе

Наше социологическое исследование с целью изучения результативности жилищной политики было проведено в августе-декабре 2016 года в г. Тюмень. Программа собственного социологического исследования представлена в Приложении 1. В ходе исследования методом анкетирования было опрошено 500 человек (189 мужчин и 311 женщин) в городе Тюмень в возрасте от 21 до 60 лет. Анкета представлена в Приложении 2.

Жилья в России не хватает, его мало, оно не современно, не энергоэффективно, не экологично и его большая часть, находится в многоквартирных домах, где нет комфорта для души человека. Жильё дорого стоит, и большая часть населения не имеет доходов для самостоятельного решения проблемы жилья.

На вопрос: «Является ли для Вас актуальной проблема жилья?» 3 %

респондентов отметили, что проблема жилья не является для них актуальной, 24 % отметили, что жилищная проблема частично является для них актуальной, и 73 % респондентов ответили, что жилищная проблема на данный момент актуальна для них (см. рисунок 2.3).

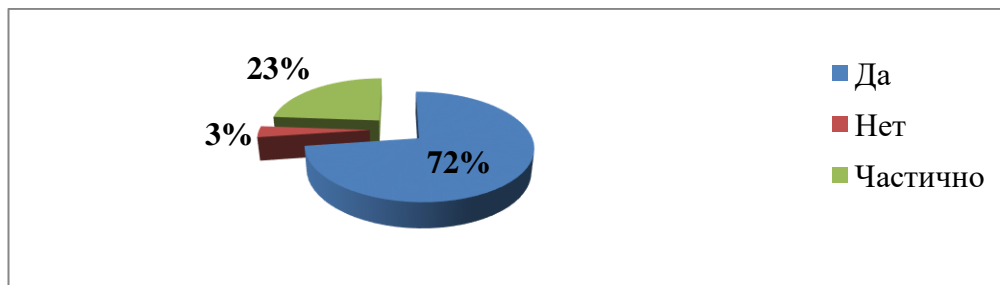


Рисунок 2.3. Распределение ответов на вопрос: «Является ли для Вас актуальной проблема жилья?»

Далее респондентам нужно было указать условия своего проживания. Результаты распределились следующим образом: 18 % отметили, что живут в квартире с родителями (взрослыми детьми); 31 % респондентов ответили, что проживают в собственном жилье; почти 40 % опрошенных (39 %) отметили, что на данный момент проживают в съемном жилье. Более подробное распределение ответов респондентов можно увидеть на рисунке 2.4.

Из приведенной диаграммы можно увидеть, что большинство респондентов живут на съемном жилье и, следовательно, жилищная проблема является актуальной в первую очередь для них.

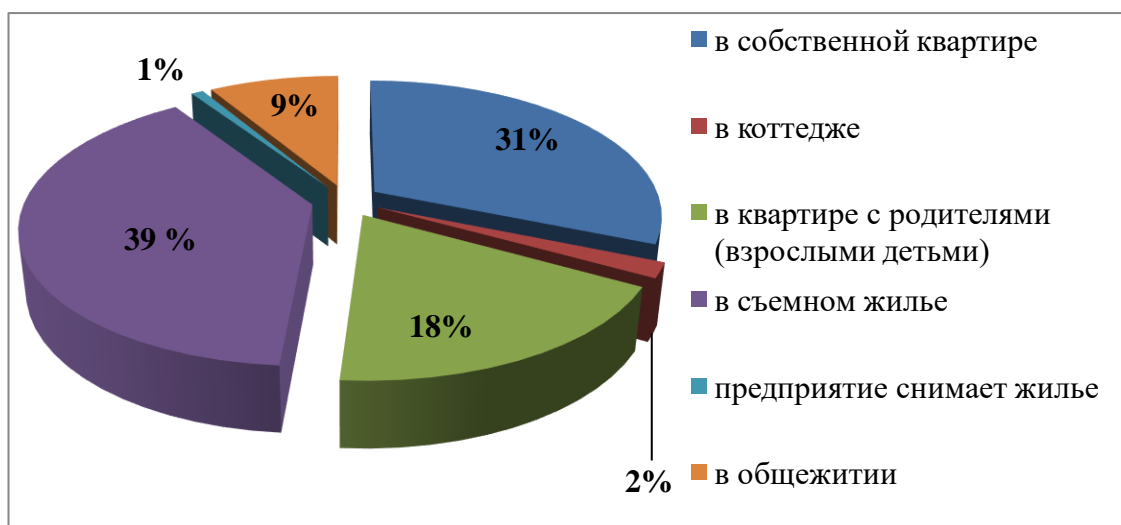


Рисунок 2.4. Распределение ответов на вопрос: «Укажите, пожалуйста, условия вашего проживания»

Следующий вопрос, который был задан респондентам «Есть ли у Вас еще какое-либо жилье помимо основного?» Подавляющее большинство респондентов – 77 %, ответили, что никакой недвижимости больше не имеют. Более подробное распределение ответов можно увидеть на рисунке 2.5.

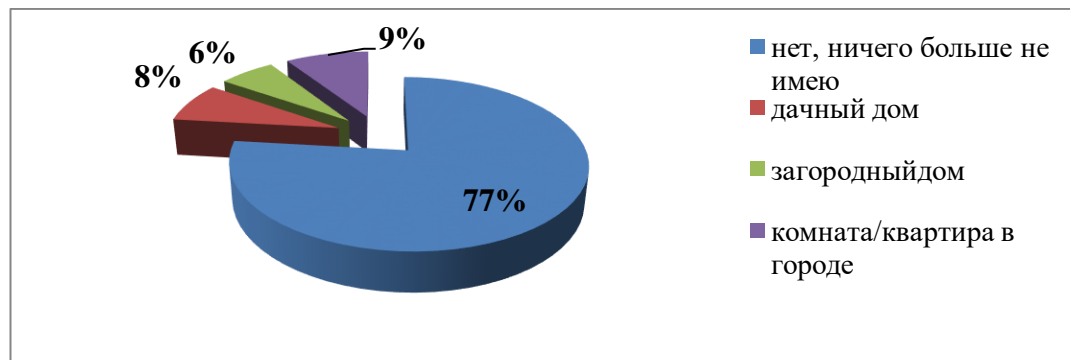


Рисунок 2.5. Распределение ответов на вопрос: «Есть ли у Вас еще какое-либо жилье помимо основного?»

Важным показателем развития любой страны, любого региона являются жилищные условия населения, так как уровень доступности и комфортности жилья отражает экономические возможности и социальные приоритеты общества, личное благосостояние и бюджетные ограничения индивида.

Это своего рода результат индивидуальных предпочтений граждан и государственных стратегий, своеобразное сочетание частных и общественных интересов. Далее предоставлена диаграмма (см. рисунок 2.6) как распределились ответы респондентов, принимавших участие в нашем исследовании, на вопрос: «Удовлетворены ли Вы в целом Вашими жилищными условиями?».

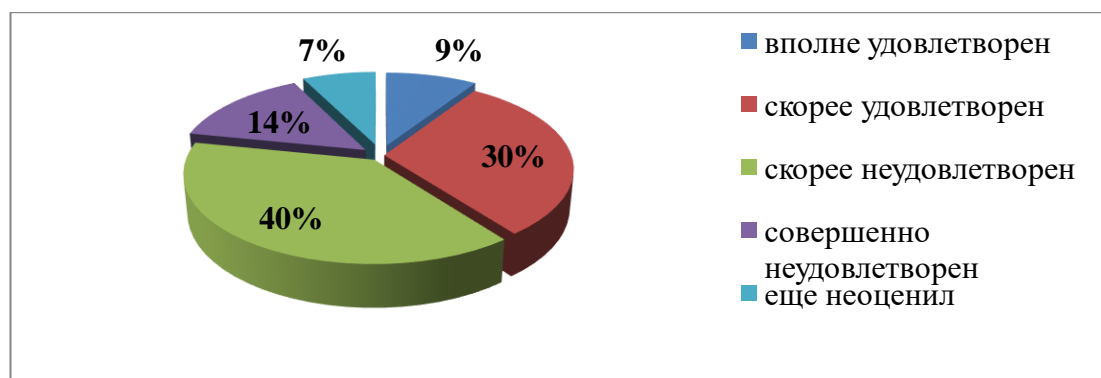


Рисунок 2.6. Распределение ответов на вопрос: «Удовлетворены ли Вы в целом Вашими жилищными условиями?»

Из диаграммы на рисунке 2.6. видно, что большинство опрошенных не удовлетворено собственными жилищными условиями. Но процент разрыва между теми, кто не удовлетворен и теми, кто удовлетворен не такой уж и критичный. Процент удовлетворенных респондентов своим жильем в общей сложности составил – 40 %. Процент неудовлетворенных – 53. Остальные 7 % еще не могут оценить удовлетворенность своими жилищными условиями.

Итак, как мы видим разница, и правда, не такая уж и большая (13 %), это говорит о том, что положение жилищной политики в нашем регионе не такое плачевное, как может показаться. Но это не повод для бездействия в сфере жилья. Еще есть куда стремиться и, что усовершенствовать. Ведь жилищная политика – один из самых важных аспектов жизни.

Число неудовлетворенных респондентов жилищными условиями 53 % или 265 человек. Следующим вопросом мы хотели выяснить, что же именно их не устраивает в жилищных условиях. Результаты распределились следующим образом: лидирующую позицию заняла высокая плата за жилищно-коммунальные услуги/ качество услуг (28 %); на втором месте – нехватка жилой площади (26 %). Более подробное распределение рассмотрим на рисунке 2.7.

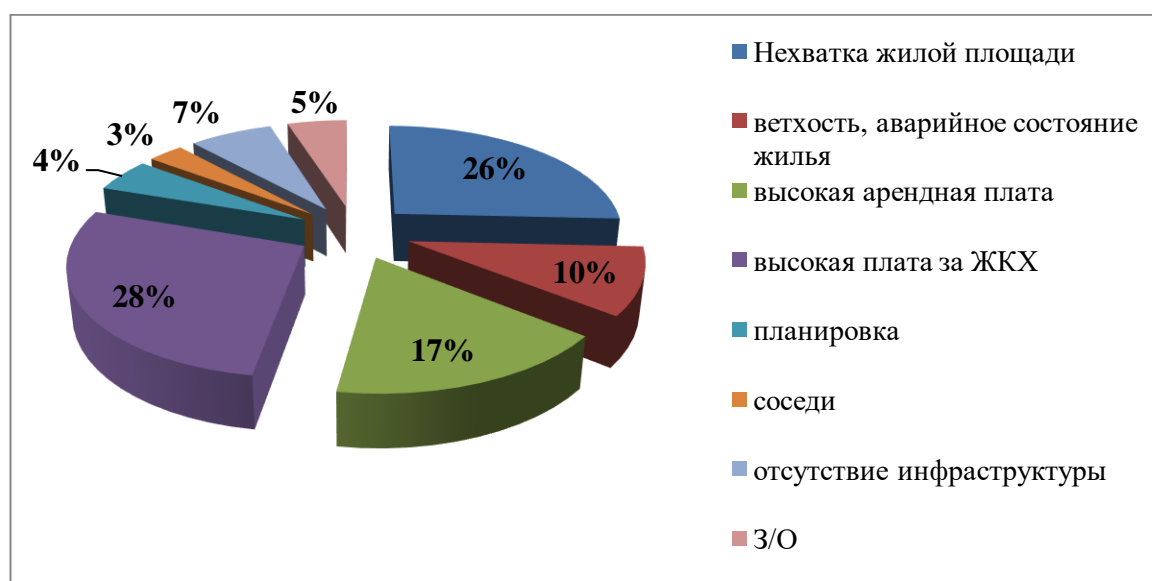


Рисунок 2.7. Распределение ответов на вопрос: «Если вы не удовлетворены вашими жилищными условиями, то укажите, основную причину того, почему Вы ими не удовлетворены?»

Следующий вопрос, который стоял перед респондентами – «Нуждается ли Ваша семья в улучшении жилищных условий?» ответы распределились следующим образом: больше половины опрошенных (55 %) отметили, что нуждаются в улучшении жилищных условий; 41 % ответили, что в улучшении не нуждаются; остальные же 5 % затруднились ответить.

Результаты исследования также показали, что в съемном жилье живут 197 опрошенных человек (40 %), однако людей, нуждающихся в улучшении жилищных условий гораздо больше – 273 человека (почти 55 % опрошенных). Это говорит о том, что обеспечение населения жилплощадью – не принесет столь утешительных результатов. Жилье в собственности – это еще не признак удовлетворения жилищных потребностей.

Также для нас важно знать каким образом респонденты планируют улучшать свои жилищные условия, а также за счет каких средств.

Исследование показало, что в основном респонденты планируют улучшить свои жилищные условия за счет ипотечного кредитования (72 %) – что очень распространено в настоящее время не только в нашем регионе, но и по всей России. Так как стоимость на жилье активно возрастает, а доходы населения практически остаются прежними, то не остается даже выбора, кроме как прибегнуть к ипотечному кредитованию с огромными переплатами и на длительные сроки. Более подробное распределение ответов на вопрос можно увидеть на рисунке 2.8.

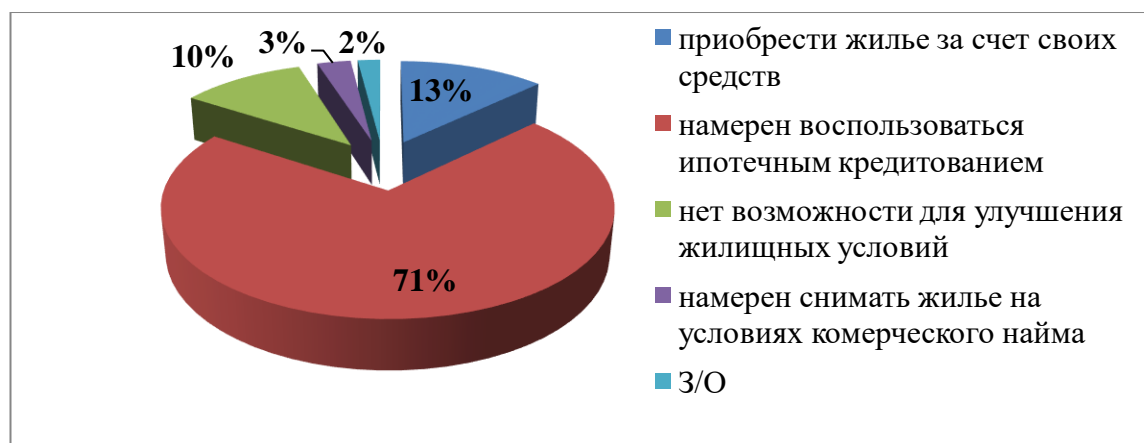


Рисунок 2.8. Распределение ответов на вопрос: «Каким образом Вы планируете улучшить свои жилищные условия?»

Важно отметить, что не все готовы первоначально внести крупную сумму сразу. В основном те, кто планирует воспользоваться ипотечным кредитованием не готовы делать какой-то серьезный первоначальный взнос, но готовы внести до 300 тыс.руб. максимум. Собственных накопленных средств у населения тоже не так и много, точнее недостаточно для того, чтобы купить, допустим, даже пансионат в Тюмени. Максимальное накопление у респондентов составило 1 млн.руб., остальные варианты ответов варьировались в пределах 500 – 700 тыс.руб.

За счет условий коммерческого найма готовы улучшить свои жилищные условия 7 человек (3 %), но шансы на получение такого жилья респонденты оценивают достаточно невысоко. 50 – 70 % оценил всего лишь один респондент. Остальные же респонденты отметили, что шансы меньше 50 %.

Правительством разработана масса государственных программ для улучшения жилищных условий, которые могут повлиять на качество жизни граждан. Важно было выяснить со всеми ли программами знакомы наши респонденты. Исследование показало, что у респондентов на слуху все государственные программы, 100 % опрошенных отметило, что знакомы со всеми перечисленными программами.

25 % респондентов отметили, что они сами, или их друзья/родственники воспользовались какой – либо жилищной программой. Это достаточно хороший результат, который говорит об осведомленности общества о государственных программах, направленных на улучшение жилищных условий тем, кто в этом нуждается в первую очередь. Также важно сказать, что среди тех, кто воспользовался данными программами (127 человек), процент недовольных невелик, а именно 19 человек (15 %). Основные недовольства воспользовавшихся какой - либо из программ основаны, как правило, на длительности в оказании услуги; большом количестве документов, которые нужно собрать, принести, подписать; потраченных нервов и не квалифицированности специалистов, занимающихся вопросом респондентов.

Продолжив вопросы о жилищных программах, перейдем к вопросу о

проекте «Жилище». Основными целями Программы являются: формирование рынка доступного жилья экономкласса, отвечающего требованиям энергоэффективности и экологичности; выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством. Основными задачами Программы являются: создание условий для развития массового строительства жилья экономкласса; повышение уровня обеспеченности населения жильем путем увеличения объемов жилищного строительства; обеспечение жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством; предоставление социальной поддержки на приобретение жилья гражданам, нуждающимся в улучшении жилищных условий, в первую очередь молодым семьям.

Респондентам был задан следующий вопрос «Известно ли Вам что-нибудь о реализации проекта «Жилище»?». Распределение ответов можно видеть на рисунке 2.9, предоставленном ниже.

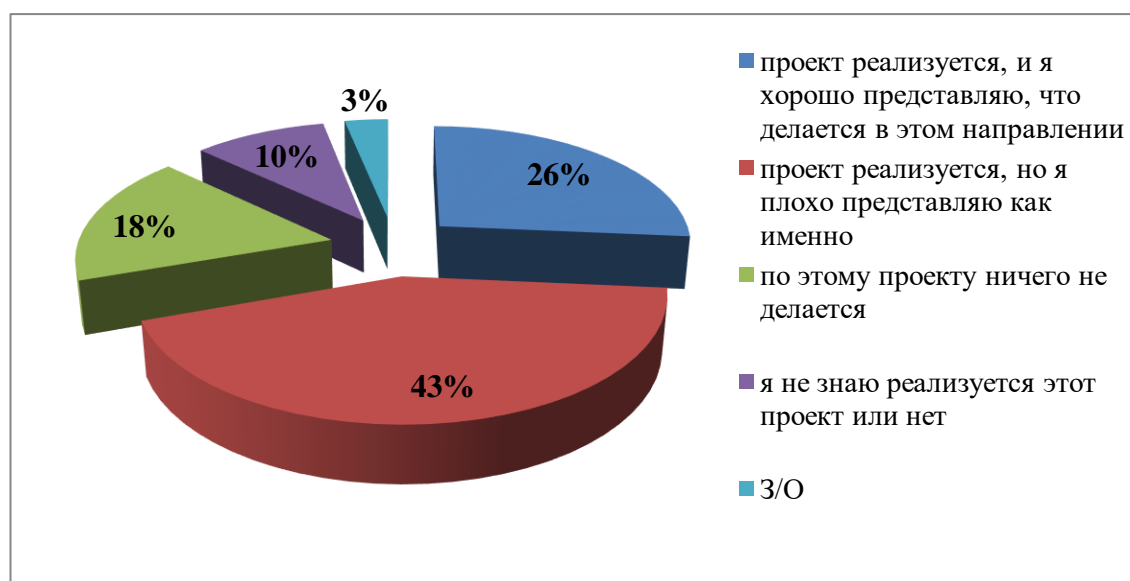


Рисунок 2.9. Распределение ответов на вопрос: «Известно ли Вам что-нибудь о реализации проекта «Жилище» в регионе?»

Исследование показало, что только 73 человека (15 %) опрошенных воспользовались проектом «Жилище». Трудно оценить данный результат, ведь многие жители просто не подходят под условия данного проекта. Поэтому будем считать этот результат не плохим. Основываясь на том, что все, воспользовавшиеся данным проектом остались довольны. А значит, проект

действительно направлен на население и положительно влияет на решение жилищного вопроса.

Также нам важно понять, какая из подпрограмм проекта «Жилище» пользуется наибольшим спросом. Абсолютно лидирующую позицию заняла подпрограмма по обеспечению жильем молодых семей (88 %). Более подробное распределение рассмотрим на рисунке 2.10.

Далее все-таки нужно разобраться по какой же причине люди еще не воспользовались проектом «Жилище». Как мы и предполагали главной причиной, по которой респонденты не воспользовались данной программой – «не подходим под условия данного проекта» (42 %). На втором месте причина в нежелании тратить свое время на «бумажную волокиту» (25 %). Более подробное распределение рассмотрим на рисунке 2.11.



Рисунок 2.10. Распределение ответов на вопрос: «Какой подпрограммой в рамках проекта «Жилище» Вы воспользовались?»

На вопрос «Нужен ли такой проект вообще?» мнения респондентов значительно разделились.

Почти половина опрошенных (44 %) считают, что данная программа не является нужной. Скорее всего, это связано со скептическими мыслями населения и отсутствием веры в то, что государство, действительно стремится улучшить жилищные условия населения. 56 % опрошенных отметили, что проект «Жилище» все-таки нужен, и 0,4 % - затруднились ответить.

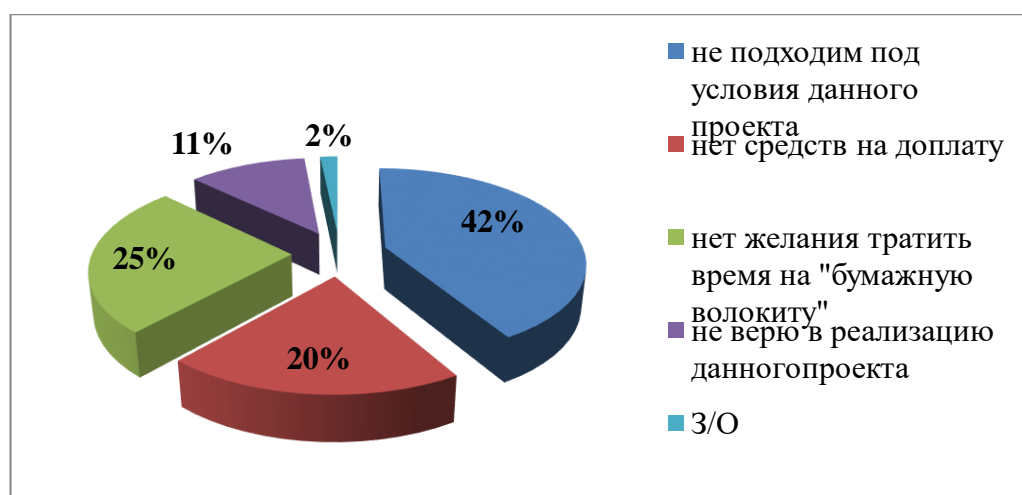


Рисунок 2.11. Распределение ответов на вопрос: «Укажите причины, по которым Вам не удалось воспользоваться проектом «Жилище»?»

Следующий вопрос, который был задан респондентам: «Оцените успешность реализации в нашем регионе проекта «Жилище»?». Здесь опять-таки мнения разделились, и 76 % опрошенных считают, что в нашем регионе данный проект реализуется достаточно успешно. Распределение ответов на вопрос предоставлено на рисунке 2.12, который расположен ниже.

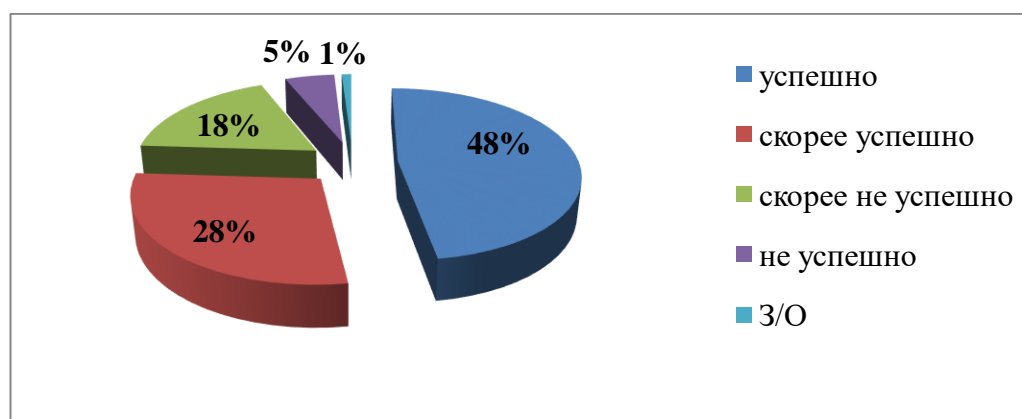


Рисунок 2.12. Распределение ответов на вопрос: «Оцените успешность реализации в нашем регионе проекта «Жилище»».

Так же респондентам было предложено, оценить произойдут ли позитивные изменения в жилищной сфере в результате реализации программы «Жилище». Большинство респондентов отметило, что позитивных изменений нет (30 %); 26 % ответили, что позитивных изменений от проекта, скорее всего не будет; 23 % ответивших считают, что позитивных изменений пока нет, но они начнутся в ближайшее время; и всего 21 % ответили, что позитивные

изменения уже есть.

Жилье слишком дорогое, поэтому не так много семей, которые даже с учетом предложенных государством или банками льгот смогут его приобрести. Поэтому на вопрос: «Могут ли жилищные программы решить проблемы семей?» только 47 % ответили утвердительно; 40 % считают, что жилищные программы не помогут в решении жилищных вопросов; остальные затруднились ответить.

Программы могут помочь решить жилищный вопрос только тем, кто подходит под эти программы, а большинство не подходит, то им даже не на что рассчитывать. Также очень мало выделяется жилья на эти программы, и купить что-то сложно.

Иметь собственное жилье хочет каждый человек. Быть хозяином в своем доме или квартире, не зависеть от прихоти и мнения других жильцов, от воли арендодателя понятное и объяснимое желание. «Что нужно сделать, чтобы решить жилищные проблемы семей нашего города?» - такой был следующий вопрос нашим респондентам.

Результаты распределились следующим образом:

- снизить стоимость жилья отметили почти все (96 %);
- снизить процентную ставку по ипотечному кредитованию отметили 61 % респондентов;
- 15 % опрошенных отметили, что нужно выделять квартиры рабочим крупным организациям;
- создание рабочих мест отметило 23 %;
- 17 % считает, что решить жилищные проблемы нужно за счет строительства социального жилья;

42 % респондентов отмечает, что нужно уменьшить первоначальный взнос при покупке жилья.

Следующий вопрос помогает выяснить, как оценивают респонденты помощь в приобретении жилья. Так, большинство опрошенных отметили, что помощь населению от администрации области трудно оценить (55 %);

Администрация города – вполне удовлетворительно (48 %);

Помощь администрации района, по мнению большинства респондентов не удовлетворительна (58 %);

49 % опрошенных отметили, что помощь населению от администрации предприятий трудно оценить;

45 % респондентов отметило, что помощь в приобретении жилья от профсоюзных комитетов вполне удовлетворительна.

На вопрос: «Как Вы оцениваете эффективность федеральных и региональных программ обеспечения жильем различных категорий граждан в нашем регионе?» 42 % опрошенных отметило, что получение жилья по таким программам довольно сложно, даже если Вы принадлежите к льготным категориям; 24 % ответили, что такие программы реально работают. Более подробное распределение ответов респондентов можно увидеть на рисунке 2.13.

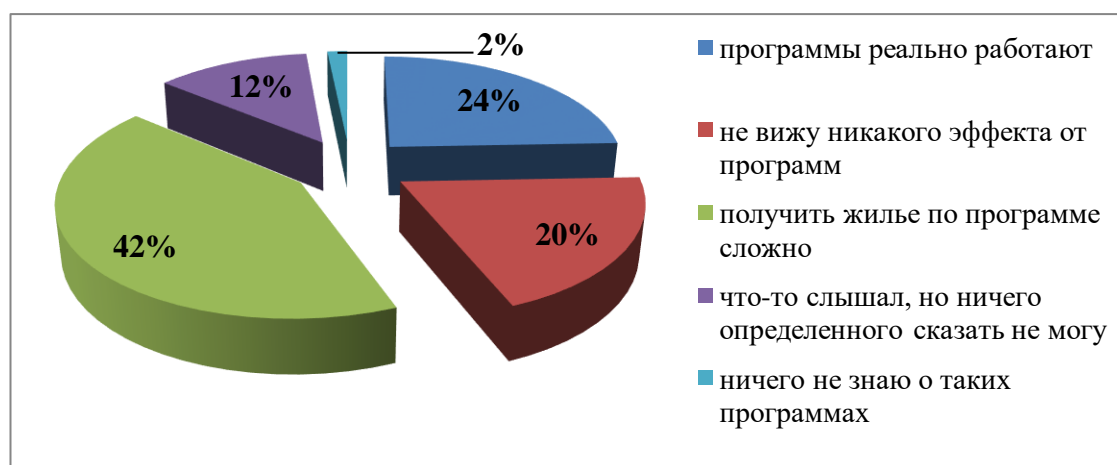


Рисунок 2.13. Распределение ответов на вопрос: «Как Вы оцениваете эффективность федеральных и региональных программ обеспечения жильем различных категорий граждан в нашем регионе?»

На сегодняшний день существует немало программ, позволяющих при помощи государства приобрести собственное жилье. Одна из проблем, по которой эти сделки не приобрели массового характера, - недостаточность информации у населения о наличии этих самых возможностей и условиях участия в них. Нашим респондентам в следующем вопросе было предложено

оценить, какая из программ реализуется наиболее успешно. Мнения разделились следующим образом. Лидирующую позицию заняла программа «материнский капитал» - ее отметили успешной 32 % ответивших, на втором месте программа «молодая семья» - 23 % респондентов посчитали, что она реализуется успешно. Более подробное распределение представлено на рисунке 2.14.

По следующему вопросу можно понять, чем вызвано такое распределение успешности реализации программ. Респондентам нужно было ответить, какими программами они воспользовались. Результаты были следующие: 32 % опрошенных воспользовались программой «материнский капитал»; 23 % отметили, что учувствовали в программе «молодая семья»; 21 % учувствовали в программе «субсидии работникам бюджетной сферы»; 18 % - «обеспечение жильем детей-сирот»; программу «предоставление жилья бывшим военнослужащим» отметили 1 % респондентов; 5 % отметили, что учувствовали в программе «военная ипотека». Остальные 44 % опрошенных отметили, что не принимали участие ни в одной из программ.

Люди напрямую считают успешными те программы, в которых им приходилось учувствовать, или в которых участвовали их родственники/друзья.

Следующий вопрос был: «Как Вы считаете, сейчас в целом хороший период для приобретения жилья?». Мнения респондентов опять-таки разделилось, всю информацию, поэтому вопросу можно увидеть на рисунке 2.15.

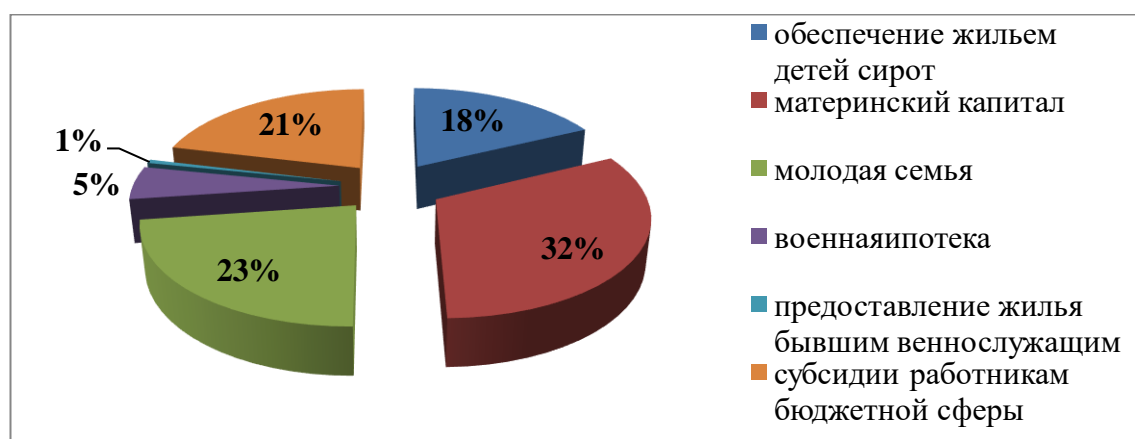


Рисунок 2.14. Распределение ответов на вопрос: «Укажите, в каких

программах Вы участвовали?»

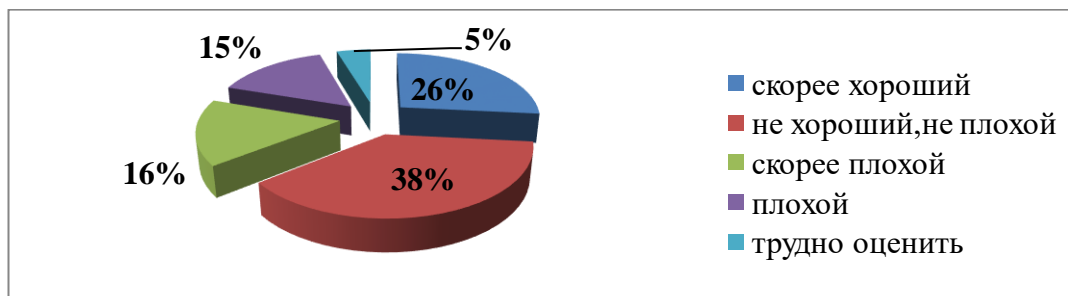


Рисунок 2.15. Распределение ответов на вопрос: «Как Вы считаете, сейчас в целом хороший период для приобретения жилья?»

В целом период оказался неблагоприятным для 155 человек (31 %) – что считается довольно-таки серьезным результатом. Значит население на данном временном этапе, действительно что-то отпугивает. Далее для тех, кто считает, что сейчас неблагоприятный период для приобретения жилья, нужно было указать причины, чтобы выяснить, что сейчас отталкивает потенциальных покупателей. Респондентам было предложено 6 вариантов ответа, из которых они могли выделить только 3 варианта. Результаты распределились следующим образом:

- 100 % респондентов, считающих, что сейчас не благоприятный период для приобретения жилья, выделили, что пугает высокая процентная ставка на ипотечный кредит;

- так же 100 % (то есть все респонденты, отвечавшие на данный вопрос) отметили, что стоимость на жилье слишком высока – поэтому сейчас неблагоприятный период для такой покупки;

- низкое благосостояние отметили 40 % ответивших;

- почти 22 % респондентов не уверены в стабильности заработной платы;

- 21 % указали, что сейчас очень высокие требования у банковских организаций к потенциальным заемщикам;

- и высокий уровень безработицы отметили 17 % респондентов.

В нашей стране принято считать, что первичный рынок недвижимости, в целом прозрачней и чище, вторичного рынка недвижимости. На первичном рынке недвижимости, нам предлагают объекты без истории их

переоформления, а значит, они более безопасны для покупки квартиры, прежде всего с юридической точки зрения. Рассмотрим, как считают наши респонденты, и чтобы выбрали они – недвижимость на первичном или вторичном рынке (см. рисунок 2.16).

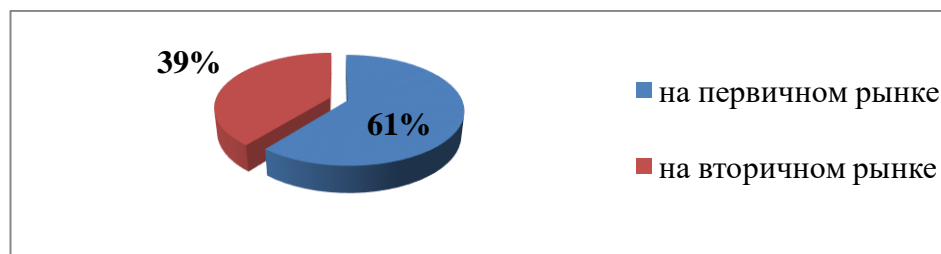


Рисунок 2.16. Распределение ответов на вопрос: «Если Вы хотите приобрести квартиру, то:»

Далее будем разбираться, по каким причинам респонденты выбрали вторичный рынок, а по каким первичный.

Первичный рынок показался респондентам наиболее привлекательным по следующим причинам:

- стоимость на первичном рынке гораздо ниже, нежели на вторичном рынке – отметили 72 %;
- 57 % отметили «юридическую чистоту квартиры», о которой мы говорили вначале;
- заблаговременный расчет планировки – тоже немаловажная деталь для потенциального покупателя (38 %);
- 37 % респондентов считают, что на первичном рынке высокое качество жилья;
- и 11 % опрошенных отметили, что на первичном рынке количество предложений больше, чем на вторичном.

Вторичный рынок привлекателен по следующим причинам:

- 93 % ответивших указали весомую причину – не нужно длительно ожидать пока сдастся долгожданный дом;
- немаловажный критерий, что после приобретения недвижимости можно какое-то время не вкладывать деньги в ремонт, а жить с чем купили – отметили 48 % респондентов;

- 35 % отметили, что приобретая квартиру на вторичном рынке можно избежать новостроечных рисков таких как: банкротство, кризиса застройщика и т.д.;

- 24 % считают, что на вторичном рынке все-таки больше предложений;

- уход от излишних финансовых и налоговых операций отметили 7 %.

Проанализировав ответы респондентов можно сделать вывод, что однозначно сказать невозможно, какой рынок лучше. Все зависит от предпочтений покупателей, и их интересов.

Следующий вопрос, на который отвечали респонденты: «Какое жилье Вы бы хотели приобрести?». Ответы распределились довольно интересно, никто из опрошенных не отметил варианты: общежитие и пансионат, что говорит о высоких покупательских требованиях, и возможно о нереальном расчете своих финансовых средств (см. рисунок 2.17.).

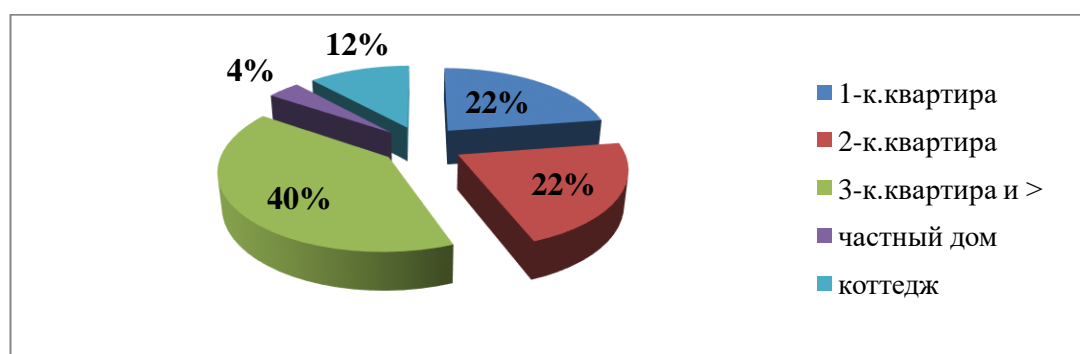


Рисунок 2.17. Распределение ответов на вопрос: «Какое жилье Вы бы хотели приобрести?»

При выборе квартиры, необходимо учесть ряд факторов, а какие факторы являются ключевыми для респондентов рассмотрим дальше. Респондентам было предоставлено 10 факторов, из которых можно было выделить 3 наиболее важных.

- стоимость отметили 69 % респондентов;

- 43 % ответивших отметили, что немаловажный фактор при покупке квартиры является наличие паркинга;

- инфраструктуру вокруг дома отметили 24 %;

- 17 % респондентов отметили такой фактор как: репутация, имидж

девелопера;

- 15 % опрошенных отметили, что важным фактором для них является месторасположение квартиры;

- возможность индивидуальной планировки отметили 14 %;

- 14 % за качество строительства;

- 11 % респондентам важна качественная отделка квартиры;

- и рекомендации знакомых – важный фактор при покупке квартиры для 8 % опрошенных.

По состоянию на 16 января 2017, средняя цена в Тюмени за квадратный метр квартиры на вторичном рынке составляет 55 820 руб., а на первичном рынке – 53 696 руб. как мы видим, разница небольшая.

Сейчас следует рассмотреть за какую стоимость респонденты готовы приобрести желаемую недвижимость. Как показало исследование, респонденты в возрасте от 21 до 30 лет, не имеющие детей или имеющие одного, хотят приобрести недвижимость районе 2 500 млн.руб.; респонденты в возрасте от 31 до 55 лет и имеющие 2, и более детей готовы приобрести недвижимость стоимостью 5 – 6 млн.руб., связано это скорее всего с необходимой площадью для детей.

Первоначальный взнос при ипотеке – это часть стоимости жилья, которую заемщик должен иметь в наличии, чтобы получить ипотечный кредит. В зависимости от программы ипотеки, первоначальный взнос может составлять от 0 % до 90 % стоимости приобретаемого жилья. Источником первого взноса при ипотеке могут быть накопления, продажа имеющегося жилья, кредит с другим целевым назначением (например, потребительский). Данный вопрос: «Укажите приемлемую для Вас величину первоначального взноса на оплату жилья (в % к стоимости квартиры)» позволил выяснить какой первоначальный взнос готовы внести респонденты.

Оказалось, что те респонденты, которые готовы приобрести недвижимость в районе 2 500 млн.руб. в основном пока не могут оценить сколько бы они могли внести, но малая доля респондентов (14 %) отметили, что

первоначально могли бы внести от 10 до 20 % от стоимости квартиры. 27, 2 % опрошенных отметили, что первоначально не смогут внести никаких средств. Часть тех (18 %), кто готов приобрести квартиру в районе 5 – 6 млн. руб. готовы первоначально внести 30 % от стоимости квартиры; 2 % отметили, что могли бы внести 50 % первоначального взноса.

Далее разберемся, какую сумму ежемесячно респонденты готовы платить по ипотечному кредиту. В этом вопросе респонденты разделились по ежемесячному доходу семьи. Например, у 16 % респондентов средний ежемесячный доход варьируется в пределах 90 – 120 тыс. рублей. И они готовы ежемесячно по ипотечному кредиту вносить до 50 тыс. рублей. У 21, 4 % респондентов средний ежемесячный доход от 60 – 90 тыс. рублей. Они готовы вносить ежемесячно в пределах 30 - 35 тыс. рублей. До 20 тыс. руб. ежемесячно готовы вносить респонденты с доходом от 30 – 60 тыс. руб. Но также есть респонденты с уровнем дохода ежемесячно до 30 тыс. руб. (16 %), и они не готовы больше половины своего дохода отдавать по ипотечному кредиту. Даже если учесть, что такая семья будет 15 тыс. руб. в месяц отдавать за квартиру в ипотеке, то мало того, что оставшихся денег не будет хватать на комфортное проживание, но и долг по квартире такая семья, с лучшим случае, выплатит через 30 лет.

При покупке квартиры важна не только ее стоимость, метраж и планировка. Район, где расположено жилье, тоже имеет большое значение. Чаще всего покупателям приходится выбирать между центральными и спальными районами. Распределение ответов на вопрос: «Где бы Вы хотели приобрести квартиру?» представлено на рисунке 2.18.

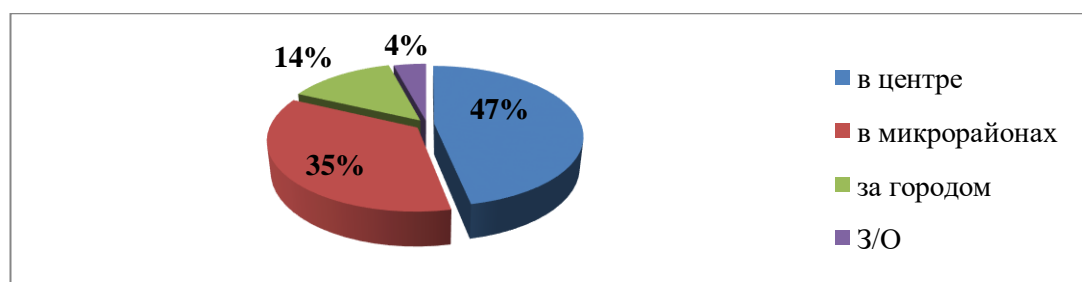


Рисунок 2.18. Распределение ответов на вопрос: «Где бы Вы хотели

приобрести квартиру?»

Площадь квартиры тоже занимает не последнее место при выборе недвижимости, так как у населения разные доходы и разные предпочтения, а также разное количество членов семьи, то, следовательно, и необходимый метраж квартиры различный. На рисунке 2.19. рассмотрим, какую по площади квартиру хотели бы приобрести респонденты.

Как мы видим большое количество опрошенных (59 %) хотели бы квартиру площадью от 66 до 80 кв. м., в то время как квартиру больше 81 кв. м. хотят приобрести всего 2 % опрошенных.

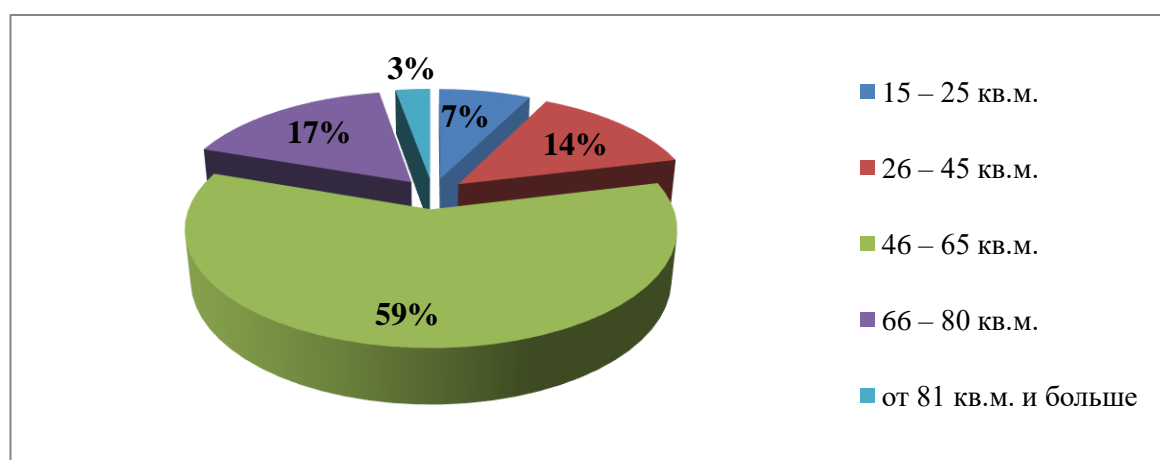


Рисунок 2.19. Распределение ответов на вопрос: «Какую по площади квартиру Вы бы хотели приобрести?»

При выборе квартиры в новостройке перед будущими новоселами возникает весьма непростой вопрос – отдать предпочтение жилплощади, которая уже полностью подготовлена для проживания, и приобрести квартиру с отделкой, или же уплатить деньги за «коробку» и проводить ремонт своими силами. В этом вопросе ответы респондентов распределились следующим образом:

- с черновой отделкой приобрели бы квартиру – 38 %;
- с полной отделкой приобрели бы квартиру 21 % респондентов;
- 19 % отметили, что приобрели бы квартиру с евроотделкой;
- 17 % опрошенных ответили, что приобрели квартиру без отделки;
- 5 % затруднились ответить.

Следующий вопрос, который был задан респондентам – «Каким, на Ваш взгляд, должен быть минимальный размер дохода на члена семьи, который позволит улучшать жилищные условия?». Исследование показало, что только 5 % респондентов считает, что для возможности улучшения жилищных условий доход на каждого члена семьи должен составлять 10 – 15 тыс. руб., основное же количество опрошенных респондентов (61 %) отметили, что минимальный доход на каждого члена семьи должен составлять 20 – 40 тыс. руб. Более подробную информацию по данному вопросу можно увидеть на рисунке 2.20.

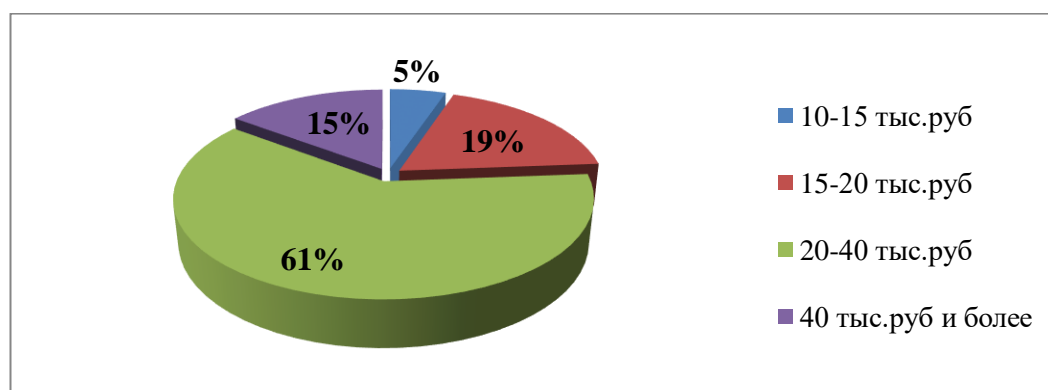


Рисунок 2.20. Распределение ответов на вопрос: «Каким, на Ваш взгляд, должен быть минимальный размер дохода на члена семьи, который позволит улучшать жилищные условия?»

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, чтобы жилье появлялось как можно раньше, а не после десятилетних ожиданий.

Исследование показало, что 117 (23 %) человек из 500 на данный момент имеет ипотечный кредит. В основном это люди, которые состоят в браке и имеют детей. Срок ипотеки у респондентов распределился следующим образом:

- 9 (8 %) человек из опрошенных взяли ипотеку на срок до 10 лет;
- на срок от 11 до 15 лет прибегли к ипотечному кредитованию большое количество респондентов – 51 человек (44 %);
- от 16 до 20 лет – 39 человек (33 %);
- 18 (15 %) респондентов взяли ипотеку более чем на 21 год.

Также исследование показало, что из тех, кто еще не воспользовался ипотечным кредитованием, планирует воспользоваться 160 человек (32 %); 184 человека (37 %) отметили, что не собираются вообще брать ипотеку; остальные 39 (8 %) затруднились ответить.

Особенно важно выяснить, что же мешает людям брать ипотечные кредиты и жить уже в собственном жилье. Респондентам было предложено 8 вариантов, из которых можно выбрать не более 3-х. Результаты показывают следующее:

- большинство респондентов (58 %) отметили, что мешают высокие процентные ставки на ипотечный кредит;
- 49 % не имеют достаточного первоначального взноса, который требует банк;
- 37 % опрошенных отпугивает слишком большая переплата по кредиту;
- не уверены в стабильности заработной платы 22 % респондентов;
- 21 % отметили, что их размер заработной платы не позволяет взять ипотечный кредит;
- причину в необходимом количестве поручителей отметило 8 % респондентов;
- у 5 % ответивших просто нет доверия к банкам;
- 3 % ответили, что им просто страшно за будущее.

Возможность населения брать ипотеки, улучшать жилищные условия, переезжать в район города с развитой инфраструктурой и т.д. напрямую зависит от материального положения семьи. Следует разобраться, как сами респонденты оценивают свое материальное положение.

Как видно из диаграммы большинство респондентов (36 %) отнесли себя к категории, которая живет не хорошо, ни плохо – средне. Так же важно отметить, что почти 2 % опрошенных отметили, что живут очень бедно и еле сводят концы с концами. Более подробное распределение ответов респондентов можно увидеть на рисунке 2.21.

Из этого можно сделать вывод, что ипотечное кредитование недоступно

для основной массы населения со средним доходом, и для этого нужно предпринимать какие-то меры, например, снижать процентные ставки, повышать благосостояние населения, снижать цены на жилье.

Также в октябре – ноябре 2016 года в г. Тюмень нами была исследована эффективность материнского капитала. В ходе исследования методом глубинного интервью было опрошено 50 женщин, воспользовавшихся программой «Материнский капитал». Сценарий глубинного интервью представлен в Приложении 3.

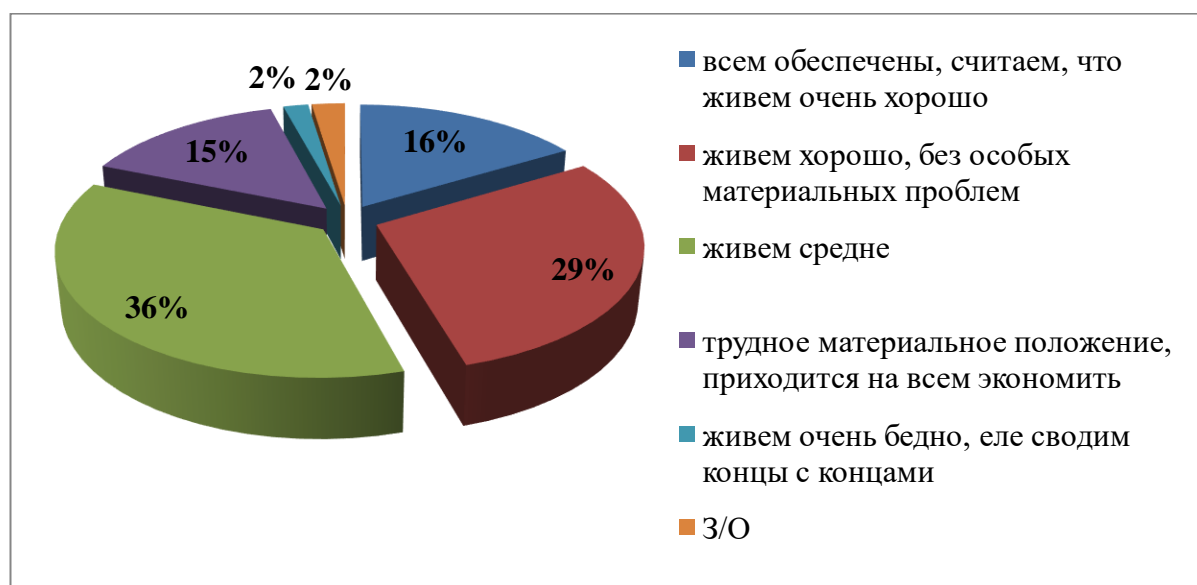


Рисунок 2.21. Распределение ответов на вопрос: «Как бы Вы оценили материальное положение Вашей семьи?»

В ходе проведения исследования изучалось влияние «Материнского капитала» на репродуктивные установки супругов с учетом системы расходования «Материнского капитала».

Исследование показало, что все 50 опрошенных женщин воспользовались материнским капиталом. Основная масса опрошенных, 40 давших глубинное интервью, планирует потратить или уже израсходовали государственную помощь на улучшение жилищных условий. Однако, есть и такие, кто не удовлетворен суммой данной выплаты. Юлия (30 лет): «На жилье планируем потратить. Но не знаем, как лучше пока это сделать». Светлана (32 года): «Материнский капитал мы потратили на улучшение жилищных условий..на это

только и хватило». Алёна (29 лет): «Программа конечно хорошая, вот только жилищные условия на эти деньги особо не улучшишь». Остальные 10 человек планируют потратить материнский капитал на обучение детей. Татьяна (31 год): «Материнский капитал пойдет на учебу старшему сыну».

Значительная часть респондентов (45 человек) отметили, что в целом материнский капитал – это результативная программа. Программа в принципе, помогает хотя бы начать решать жилищный вопрос людям, которые испытывают потребность в собственном жилье. Ирина (24 года): «Кому как, а для нас это лучше, чем ничего». Юлия (30 лет): «Хорошо конечно, что эта помощь вообще есть, но для нас она как бы, ни туда и, ни сюда». Оксана (29 лет): «Отличная программа, ничего не скажешь. Нам, допустим, она очень помогла». 5 опрошенных отметили, что для приобретения жилья, помимо материнского капитала нужны еще средства, которые есть не у всех Ольга (27 лет): «В целом результативная, но для тех, у кого есть первоначальные средства. Не все ведь могут позволить себе взять ипотеку, и быть уверенным, что сможет исправно ежемесячно ее выплачивать». Наталья (25 лет): «В нашем случае результативная. Понятно, что пришлось еще добавлять средства. Но сам факт этой помощи все – таки приятен я думаю каждой семье».

Половина опрошенных (25 человек), улучшая жилищные условия, прибегали к ипотеке. Исследование показывает, что в основном молодые семьи берут ипотеку на 15-20 лет, чтобы ежемесячный платеж был меньше. Анастасия (26 лет): «20 лет. Ужас какой, как представлю. Ну, а что поделаешь. Надо». Анна (23 года): «У нас на 4-х человек доход 45 тысяч, а ипотека на 20 лет по 21 тысяче. А что сделаешь. Как-то нужно приобретать жилье». Исходя из этого, у 25 опрошенных человек большая часть бюджета уходит на погашение ипотеки или на съемное жилье. Валерия (34 года): «На данный момент деньги уходят на съемное жилье, и на оплату ипотеки. Ну и на игрушки, одежду детям». Екатерина (36 лет): «Ипотека забирает все деньги, т.к. хотим выплатить ее пораньше, чем через 20 лет».

Результаты исследования показывают, что средний доход у 28

опрошенных человек около 35-40 тысяч в месяц на всех членов семьи, у остальных 22 порядка 50 – 70 тысяч на всех членов семьи. Мария (35 лет): Были и такие ответы: «Доход не стабильный. Муж работает, родители помогают, я подрабатываю. Около 70 наверно». Алёна (29 лет): «Доход всегда разный. Так даже не скажу. Но в принципе хватает».

Исследование показало, что часть респондентов (8 человек) планировали второго ребенка, несмотря на государственную помощь. Ирина (27 лет): «Абсолютно нет. 450 тысяч не могут повлиять». Анастасия (39 лет): «Нет, мы планируем и 3. Было бы не плохо, чтоб и за 3 ребенка было поощрение. Тогда бы эта поддержка была отличной». Елена (28 лет): «Хорошая программа, 450 тысяч лучше, чем ничего. Нам ведь, сколько не давай – всегда мало».

Исходя из проведенного исследования, можно сделать вывод, что материнский капитал позитивно влияет на решение демографических проблем нашей страны и способствует решению жилищной проблемы семей. Данной государственной помощью семьи в основном улучшают жилищные условия или сокращают срок выплаты по ипотеке.

Таким образом, можно сказать, что программа «Материнский капитал» является реальной помощью государства в решении жилищных проблем российской семьи и способствует улучшению демографической ситуации.

Перейдем к анализу результатов экспертного опроса.

Экспертами в нашем исследовании выступали руководители агентств недвижимости.

Как известно рынок жилья расширяется, застройщики могут предложить массу вариантов по различной цене, в любом районе, с любой комфортностью. В 2016 году Тюменская область перевыполнила план по вводу жилья. В прошлом году, по данным Тюменьстата, в Тюменской области введен 1 млн. 684 тыс. квадратных метров жилья, что составило почти 110% от планового показателя. В том числе введен 1 млн. 140 тыс. квадратных метров многоквартирных домов и 544 тысячи квадратных метров индивидуальных жилых домов.

На вопрос «Как бы вы оценили общий ход реализации жилищной политики в нашем регионе с 2014 года по сегодняшний день?» 20 экспертов ответили, что ход реализации – положительный, 5 человек отметили, что ничего не изменилось. Далее тем, кто считает, что изменения носят положительный характер, было предложено объяснить, в чем это выражается. Подробное распределение ответов респондентов можно увидеть на рисунке 2.22.

Как мы видим из диаграммы большинство (12 человек) отметили положительную динамику жилищной политики в росте объемов строительства.



Рисунок 2.22. Распределение ответов на вопрос: «Если изменения носят положительный характер, то в чем это выражается?»

Также в 2016 году Тюмень вошла в список городов, где заметно снизились цены на квартиры. Согласно материалам портала «Мир квартир», в областной столице стоимость жилья упала на 10,5%. Посмотрим, как наши эксперты видят будущее цен на недвижимость. Экспертам был задан вопрос: «По Вашему мнению, как изменятся цены на жилье?» результаты распределились так: большее количество экспертов (12 человек) отметили, что будет обычный подъем цен, 7 экспертов считают, что цены в ближайшем будущем останутся прежними, 4 эксперта отметили, что цены будут плавно

снижаться, и лишь 2-е отметили, что цены очень серьезно поднимутся.

Как распределились ответы экспертов на вопрос: «Какие изменения терпит покупательский спрос на недвижимость в данный момент?» можно увидеть на диаграмме 2.23.

Сейчас большей популярностью пользуются квартиры в новом доме. Люди все чаще стали покупать квартиры в строящемся доме, а вторичное жилье отошло на второй план, несмотря на свои плюсы. Так, 22 опрошенных эксперта отметили, что количество сделок на вторичном рынке, так или иначе снизилось. Это говорит о том, что население видит выгодным приобретать жилье в новых домах, и хотя собственники вторичной недвижимости снижают цены для продажи – это не очень заинтересовывает потенциального покупателя.

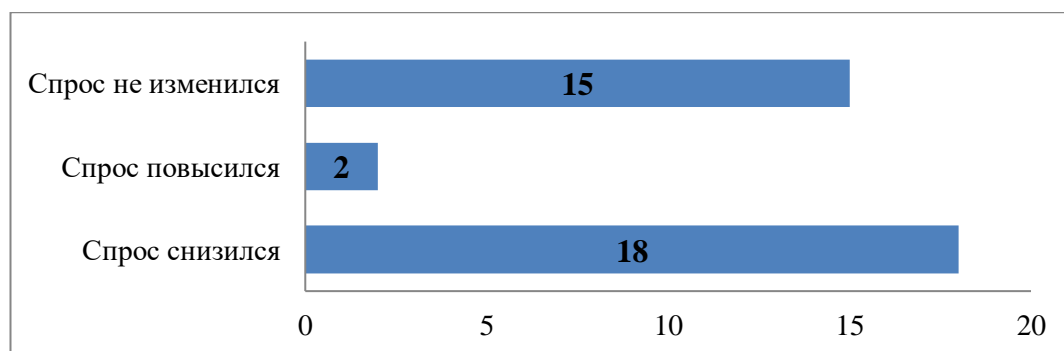


Рисунок 2.23. Распределение ответов на вопрос: «Какие изменения терпит покупательский спрос на недвижимость в данный момент?»

Основная тенденция этого года, которую застройщики продолжают поддерживать, ориентируясь на покупательский спрос, - большое разнообразие и рост предложений по однокомнатным квартирам стоимостью от одного миллиона ста тысяч рублей (за 19 кв. м). Здесь все зависит от планировки и квадратных метров. Если говорить в среднем о предлагаемых площадях, то однокомнатные квартиры идут от 35 квадратов, двухкомнатные - от 55, трехкомнатные - от 60. При этом покупатели на сегодня не готовы переплачивать за лишнюю квадратуру и, выбирая жилье, ориентируются не только на цену, но и на функциональность приобретаемой площади.

Экспертам был задан вопрос о том, какие объекты строящейся

недвижимости сейчас наиболее популярны у покупателей. Распределение ответов на рисунке 2.24.

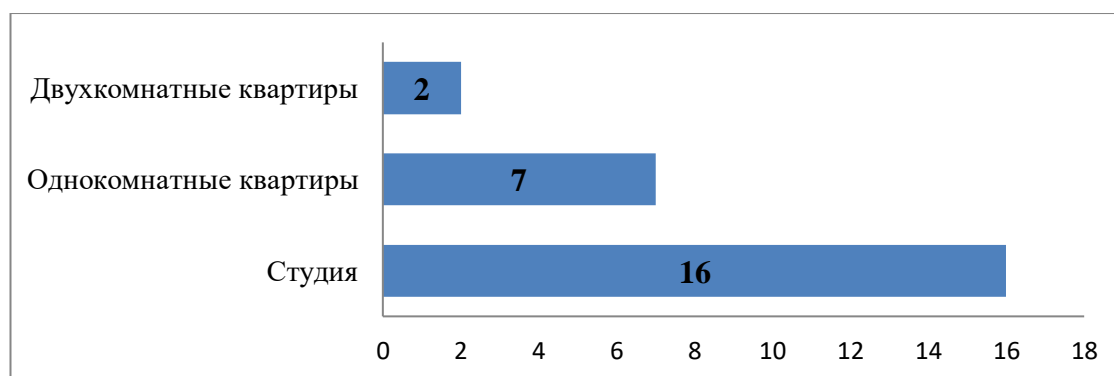


Рисунок 2.24. Распределение ответов на вопрос: «Какие объекты строящейся недвижимости сейчас более востребованы?»

Как видно из диаграммы, потребителю сейчас не важны квадратные метры недвижимости, ему важен сам факт наличия жилья и его стоимость. Мало кому сейчас интересны двухкомнатные, и более квартиры.

Несмотря на все предпочтения покупателей и огромный ввод жилья, рынок недвижимости стоит. Заинтересованность в приобретении недвижимости у населения есть, но к покупке относятся очень осторожно, не торопя события. По мнению экспертов, связано это с тем, что у населения денег нет, также нет стабильности и уверенности в завтрашнем дне, в своей работе, и в своем финансовом положении.

Вопрос жилья считается преимущественно актуальным в сегодняшнем обществе. Одним из методов решения данного вопроса может стать ипотечное жилищное кредитование. Увеличение цен на недвижимость в следствии приводит к постоянно растущему разрыву между тарифами на жилье и заработками граждан. Приобрести жилье в собственность без применения заемных средств для многих граждан не доставляется возможным. Довольно малая часть населения может позволить себе сразу вложить крупную сумму на приобретение квартиры, поэтому необходимо прибегать к разнообразным способам приобретения жилья. Более распространенным способом является – ипотечное кредитование.

По словам экспертов чаще всего приобретают недвижимость с помощью

ипотеки и за счет государственных программ (см. рисунок 2.25).

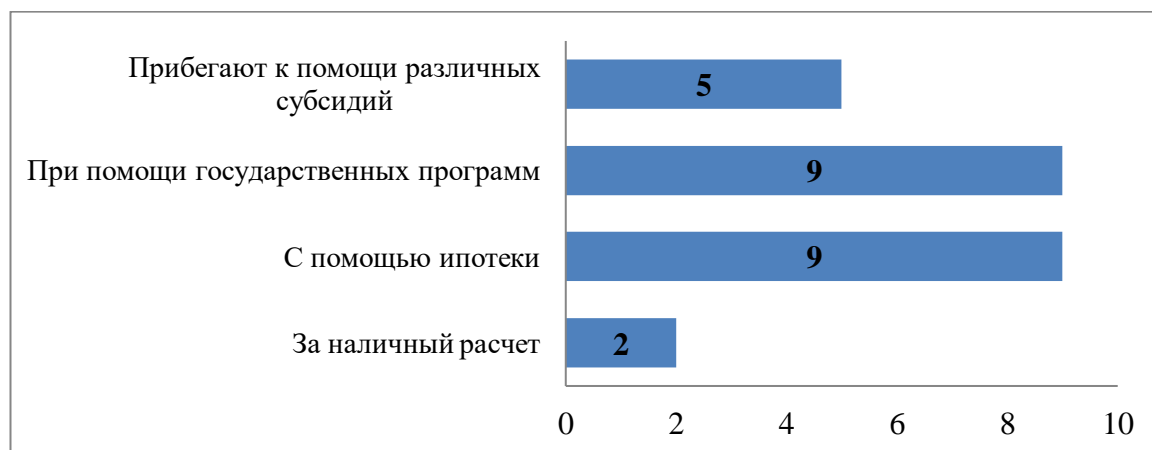


Рисунок 2.25. Распределение ответов на вопрос: «Как Ваши клиенты чаще всего приобретают недвижимость? »

Как мы видим, ипотека и помощь государственных программ – идут наравне. Что тоже хорошо, и говорит о действенности этих программ. Но факт того, что процент покупающих жилье, за наличный расчет очень мал – огорчает. Самыми востребованными программами эксперты отметили: материнский капитал и молодая семья.

В современной России жилищный вопрос - один из наиболее актуальных. Среди колоссального числа стремящихся улучшить жилищные условия, позволить себе приобретение новой квартиры могут далеко не многие, так как у многих просто нет на это финансовой возможности. Поэтому вполне естественно, что проблемы обеспечения нуждающихся граждан жильём и качественными коммунальными услугами призваны быть в центре политической жизни страны. В сложившейся ситуации ответственность государства за социальную защиту граждан, включая и обеспечение их необходимым жильём, является исключительно важной и требует к себе самого пристального внимания.

Экспертам был задан следующий вопрос: «По Вашему мнению, что первоначально нужно сделать, чтобы решить жилищные проблемы семей нашего города?» на первом месте оказался вариант – снизить стоимость жилья, его отметили все 25 экспертов. Более подробную информацию можно увидеть на рисунке 2.26.

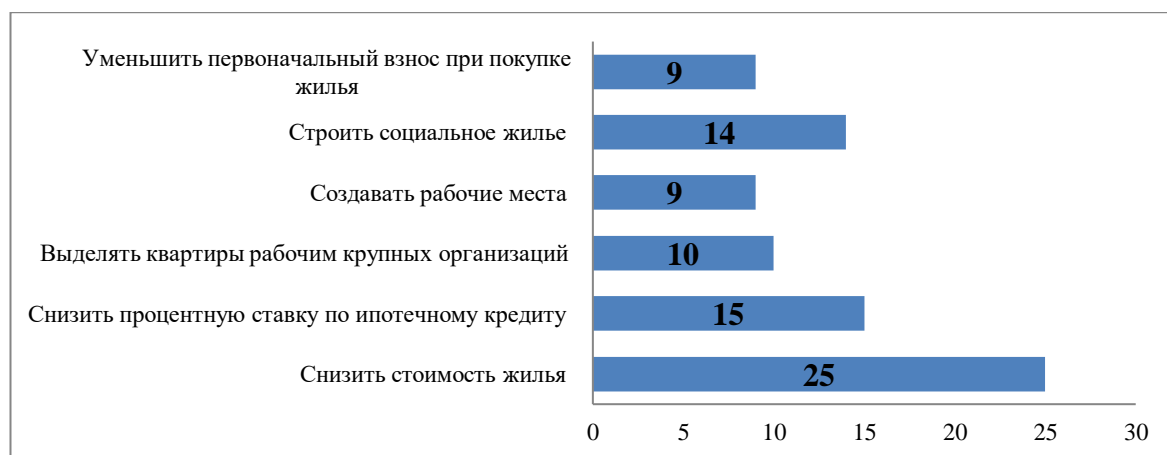


Рисунок 2.26. Распределение ответов на вопрос: «По Вашему мнению, что первоначально нужно сделать, чтобы решить жилищные проблемы семей нашего города?»

Из диаграммы видно, что также актуален вариант – снижение процентной ставки по ипотечному кредиту. Это говорит о том, что в принципе, люди готовы покупать недвижимость за указанную стоимость, но никому не хочется выплачивать непосильные проценты. Переплачивать за квартиру почти вдвое.

Все данные говорят о том, что с рынком недвижимости нужно что-то делать, нужно обеспечивать население недвижимостью, и как можно скорее.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проблема усовершенствования жилищных условий сейчас одна из наиболее важных и острых в России. Положение жилищного фонда и существование доступного и комфортного жилья для разнообразных категорий граждан показательно отображают степень социально-экономического формирования страны, уровень жизни населения и социальный фон в обществе.

Улучшение жилищных условий считается одним из ключевых показателей увеличения благосостояния жителей, положением политической и народнохозяйственной устойчивости государства.

Очевидно, что сегодня настал тот момент, когда функциональное образование комфортного и оптимального пространства для проживания народонаселения России становится одним из самых важных вопросов государственной политики.

Жилище является не только продуктом труда и потребительским товаром, но и осуществляет комплекс особых, свойственных только ему функций, отличных от остальных потребительских товаров долговременного потребления. Оно гарантирует защиту физического существования и нормальную жизнедеятельность индивида, сформировывает его как личность, реализует хозяйственные и духовные потребности, являясь той материальной базой, на которой формируется и строится семья. Только человек, который имеет достойные условия проживания, способен производительно трудиться, формируя базу, как своего благосостояния, так и всех своих сограждан.

Экономические и политические факторы, обуславливающие прямое вмешательство государства в жилищную систему, часто перевешивают социальные. Жилищная политика является важным средством государственного участия в решении жилищной проблемы.

Оптимальная стратегия государства на рынке жилья состоит в создании и стимулировании максимально благоприятных условий жизни для социально и

экономически активных слоев населения, содействию в формировании среднего класса, с одновременной поддержкой социально незащищенных слоев населения, то есть уменьшением бедности.

Таким образом, можно констатировать, что для большинства граждан жилье не является доступным, поскольку доходы населения и уровень цен на жилищном рынке не позволяют приобретать его в собственность.

Значимость проведенного диссертационного исследования заключается в том, что его результаты расширяют базу для дальнейших теоретических и практических разработок в области изучения проблемы реализации жилищной политики как на региональном, так и на федеральном уровнях. Диссертационное исследование содержит разработанную модель жилищной политики с учетом методического инструментария оценки и ранжирования жилищных проблем и установления приоритетности их решения для конкретных групп населения и территорий, учитывающую сложность и взаимообусловленность объектов ранжирования.

Ряд положений и выводов данного диссертационного исследования может быть использован при разработке жилищной политики в регионе, применен в работе исполнительных органов власти и муниципальных образований области и других субъектов РФ, также исследование может быть полезно строительным организациям, агентствам недвижимости и потенциальным покупателям жилья.

По результатам диссертационной работы нами были сформулированы следующие выводы:

Во – первых, нехватка жилой площади является основной причиной неудовлетворенности граждан своими жилищными условиями.

Во – вторых, исследование показало, что жители города хорошо знакомы с жилищными программами и считают многие из них результативными, например программу материнский капитал, молодая семья и субсидии работникам бюджетной сферы.

В – третьих, исследование выявило, что большинство респондентов

хотело бы приобрести квартиру в пределах 46-65 квадратов, но финансовых средств для приобретения квартиры такой площади хватает не у всех, и приходится брать то, что меньше по квадратуре, но доступнее.

В – четвертых, определено, что для жителей при покупке квартиры являются значимыми следующие факторы: стоимость, наличие паркинга, а также инфраструктура вокруг дома.

В – пятых, исходя из проведенного исследования, можно сделать вывод о том, что материнский капитал позитивно влияет на решение демографических трудностей нашей страны и способствует решению жилищной проблемы семей, которые с помощью него в основном улучшают жилищные условия или сокращают срок выплаты по ипотеке.

В – шестых, исследование показало, что эксперты отметили положительную динамику в сфере жилищной политики, также отметили снижение стоимости недвижимости, и значительный ввод жилья эконом-класса, который и пользуется спросом у населения.

Таким образом, приходится констатировать, что для большинства граждан жилье не является доступным, поскольку доходы населения и уровень цен на жилищном рынке не позволяют приобрести его в собственность.

Исходя из сделанных выводов, нами были сформулированы следующие рекомендации для развития гражданского общества в Тюменской области:

- 1) необходимо усовершенствовать законодательную и нормативную правовую базу, провести модернизацию управленческих механизмов, усовершенствовать финансовые и экономические инструменты;
- 2) усовершенствовать механизм предоставления земель для индивидуального жилищного строительства;
- 3) усовершенствовать и разработать механизм выделения бесплатных участков земли под строительство с привлечением ипотечного кредитования;
- 4) Снизить процентную ставку по ипотечному жилищному кредитованию. Таким образом, оно будет доступно для больших слоев населения;

5) создание единого с объединением усилий всех уровней власти алгоритма в работе с инвесторами в целях улучшения инвестиционного климата региона.

Данные рекомендации будут способствовать дальнейшему развитию и совершенствованию жилищной политики

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1) Аганбегян А. Г. Строительство жилья – локомотив социально-экономического развития страны / А. Г. Аганбегян // Вопросы экономики. – 2012. – №5. – С. 59-69.
- 2) Аганбегян, А. Г. О применении научных методов при подготовке решений социально-экономических проблем / А. Г. Аганбегян // Вопросы экономики. – 2013. – № 7. – С. 124–137.
- 3) Алпацкая И. Е. Развитие механизма реализации социальных жилищных программ / И. Е. Алпацкая // Микроэкономика. – 2011. – № 12. – С.38-40.
- 4) Башляр Г. Избранное. Поэтика пространства / Г. Башляр. - М.: РОССПЭН, 2004. – 374 с.
- 5) Белокрылова, О. С. Институциональные механизмы модернизации рынка жилья и его макро-экономическая динамика в посткризисной экономике / О. С. Белокрылова, Е. В. Привалова, В. И. Яхимович. – Ростов н/Д : Изд-во РГУ, 2003. – 208 с.
- 6) Березина Е. Л. Эволюция жилищного вопроса в России и за рубежом / Е. Л. Березина // Вестник Челябинского государственного университета. – 2013. - № 33 (24). – С. 112- 117.
- 7) Бессонова, О. Э. Жилье: рынок и раздача / О. Э. Бессонова. – Новосибирск : Наука, 1993. – 159 с.
- 8) Бессонова, О. Э. Новая жилищная модель как антикризисная мера / О. Э. Бессонова // Регион: экономика и социология. – 2010. – № 2. – С. 203–222.
- 9) Бурханов Р. А. Очерки политической теории / Р. А. Бурханов, Л. Н. Коган, В. Н. Руденкин. – Нижневартовск, 1994. – 239 с.
- 10) Бушев А. Ю. Комментарий к Жилищному кодексу Российской Федерации (постатейный) / А. Ю. Бушев, О. А. Городов, А. К. Губаева. – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: Проспект, 2011. – 347 с.
- 11) Вагин В. В. Городская социология: уч. пособие для муниципальных

- управляющих. – М.: Московский общественный научный фонд. – 2000. – 346 с.
- 12) Васецкий А. А. Государственная региональная политика: основные направления оценки эффективности / А. А. Васецкий, С. Э. Зуев // Власть. – М. – 2010. – № 7. – С. 4-9.
- 13) Вульфович Р. М. Социально ориентированная жилищная политика в городах Европы и России / Р. М. Вульфович, Щербакова М. Д. // Экономика и экономические науки. – 2007. - № 2. – С. 1-15.
- 14) Глазунов С. Н. Жилищный вопрос в России: проблемы и перспективы / С. Н. Глазунов, В. С. Самошин. – М.: Омега-Л, 2008. – 105 с.
- 15) Делитц Х. Архитектура в социальном измерении / Х. Делитц // Социологические исследования. - 2008. - № 10. – С. 113- 121.
- 16) Домчева Е. Сдается недорого / Е. Домчева // Российская газета. – 2014. – № 6474 (202). – Электронные текстовые данные – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/09/05/jilye.html> (дата обращения: 21.02.2017).
- 17) Залкинд Л. О. Вопросы жилищной политики на местном уровне / Л. О. Залкинд // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз – 2010. - № 1. – С. 92-98.
- 18) Кармен В. К. Жилищная политика в современной России / В. К. Кармен. – М.: Изд-во Юрайт, 2010. – 120 с.
- 19) Кармен В. К. Жилищный вопрос: политический подход // Проблемы политической социологии. - М. - 2006. - № 4. - С. 112-125.
- 20) Клейнер Г. Б. Какая экономика нужна России и для чего? / Г. Б. Клейнер // Вопросы экономики. – 2013. – № 10. – С. 4–25.
- 21) Клейнер Г. Б. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории / Г. Б. Клейнер // Вопросы экономики. – 2013. – № 6. – С. 4–28.
- 22) Когут А. Е. Преобразования научно-инновационной сферы региона: уч. пособие / А. Е. Когут. – СПб: ИСЭП РАН., 2007. - 463 с.
- 23) Косарева Н. Б. Рынок жилищного строительства в России: современное состояние и перспективы развития / Н. Б. Косарева, Т. Д. Полиди

// Вопросы экономики. – 2013. – № 3. – С. 109-125.

24) Косарева, Н. Б. Развитие ипотечного кредитования в Российской Федерации / Н. Б. Косарева. – М. : Дело, 2010. – 256 с.

25) Кошман Н. П. Концепция социальной жилищной политики и социального жилья в Российской Федерации / Н. П. Кошман, В. Н. Пономарев. – М.: Граница, 2013. - 384 с.

26) Крашенинников П. В. Жилищное право / П. В. Крашенинников. – 6-е изд., перераб. И доп. – М.: Статут, 2011. - 315 с.

27) Куликов А. Г. Ипотека и жилищный вопрос в России / А. Г. Куликов // Деньги и кредит. – 2010. – №11. – С. 3-12.

28) Курленя А. А. Анализ потребности в жилье у молодежи с целью формирования молодежной жилищной политики: автореф. дис. ... канд. соц. наук / А. А. Курленя – М., 2016. – 23 с.

29) Лазарова Л. Особенности подхода к жилищной политике / Л. Лазарова // Экономист. - № 10. – 2014, С. 24 – 36.

30) Ларин С. Н. Экономическое обоснование эффективности программ воспроизводства жилищного фонда / С. Н. Ларин // Региональная экономика: теория и практика. – 2012. – № 29. – С. 41–52.

31) Литвиненко В. В. Формирование современной жилищной сферы / В. В. Литвиненко. – М.: Издательство СИП РИА, 2014. - 416 с.

32) Лопаткин Н. Т. Жилищная реформа - состояние и перспективы развития / Н. Т. Лопаткин // Жилищное и коммунальное хозяйство. – 2008. – № 2. – С. 119-126.

33) Любовный В. Я. Макроэкономические факторы развития российских городов и задачи градостроительной политики / В. Я. Любовный, О. С. Пчелинцев // Проблемы прогнозирования. – 2006. – № 5. – С. 17-23.

34) Николаев И. Сколько стоит Россия: Стройки века / И. Николаев, И. Шульга, С. Артемьева, С. Калинин // Ведомости. – 2004. – № 55. – С. 48-56.

35) Николаев С. В. Еще раз о «Доступном и комфортном жилье – гражданам России». URL: <http://www.ingil.ru/affordable-housing/13-affordable->

housing.html. (Дата обращения: 02.02.2017)

36) О реформе жилищно-коммунального хозяйства. М.: «Экономика и жизнь». 2008, – С. 27.

37) Овсянников В.А. Жилая среда и социальные проблемы жилища. [Электронный ресурс] / В. А. Овсянников – Режим доступа: http://domowed.narod.ru/star_stat-1.htm (дата обращения 19.02.2017).

38) Отчет о проведении мониторинга административных барьеров в строительстве // Сайт Национального объединения строителей. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://archivnostroy.ru/> (дата обращения: 07.02.2017).

39) Пилипенко Л. М. Государственная жилищная политика: опыт Ямало-ненецкого автономного округа / Л. М. Пилипенко, Ю. С. Бердова // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-1.;URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=19292> (дата обращения: 26.03.2017).

40) Полиди Т. Д. Накопленный дефицит инвестиций в жилищной сфере России: угрозы и перспективы / Т. Д. Полиди // Вопросы экономики. – 2014. – № 4. – С. 37–55.

41) Ржаницына Л. Национальные проекты – новая технология осуществления стратегических решений или программа частичных улучшений? / Л. Ржаницына // Человек и труд. – 2013. – № 3. – С. 113-121.

42) Рогожина Н. Н. Зарубежный опыт предоставления субсидий на приобретение жилья гражданам с невысоким уровнем доходов / Н. Н. рогожина, А. А. Туманов. - М.: Фонд «Институт экономики города», 2007. – 287 с.

43) Рохчин В. Е. Муниципальное планирование: уч. пособие / В. Е. Рохчин, В. С. Чекалин. – Спб: СпбГИЭА, 2009. – 137 с.

44) Сабирджанов Ф. Р. Зарубежный опыт финансового обеспечения жилищной политики / Ф. Р. Сабирджанов // Вестник СГСЭУ. Саратов. – 2011. – № 4. – С. 21-27.

45) Сабирджанов Ф. Р. Приоритетные направления финансового

обеспечения жилищной политики в современных условиях / Ф. Р. Сабирджанов. – Саратов: СГСЭУ, 2010. – 167 с.

46) Сидяк А. А. Жилищная политика в условиях трансформации российского общества / А. А. Сидяк // Ученые записки Российского государственного социального университета. -2009. - № 2. – С. 33-42.

47) Словарь-справочник по социологии. М : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011. – С. 59.

48) Старовойтов А. С. Важнейшим направлением деятельности органов местного самоуправления является формирование политики в жилищной сфере / А. С. Старовойтов // Местное самоуправление в Российской Федерации. - № 5. – 2012. – С. 78-83.

49) Стерник Г. М. Развитие методики оценки доступности жилья для населения / Г. М. Стерник, А. А. Апальков // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2014. – № 2. – С. 59-71.

50) Тихомиров М. Ю. Социальное жилье для нуждающихся в жилых помещениях граждан: предоставление и использование / М. Ю. Тихомиров. – М. – 2011. – С. 23-34.

51) Тихонова Н. Е. Жилищная обеспеченность и жилищная политика в современной России / Н. Е. Тихонова, А. М. Акатнова, Н. Н. Седова // Социологические исследования. – 2010. - №1. - С. 71-81.

52) Тихонова Н. Е. Жилищная политика в современной России. Ситуация в обеспеченности населения жильем и коммунальными услугами Реформирование ЖКХ / Н. Е. Тихонова, А. Я. Акатнова, Я. Я. Седова // Социологические исследования. – 2007. – № 6. – С.67-83.

53) Тихонова Н. Е. Оптимальная модель социальной политики в массовых представлениях / Н. Е. Тихонова // Социологические исследования – 2006. – № 10. – С. 15-28.

54) Толкачев О. М. Для решения задач в сфере жилищной политики нужны серьезные усилия законодателей / О. М. Толкачев // Вопросы местного самоуправления.– 2008. – №5. - С. 98-109.

55) Трегубов А. И. Некоторые проблемы перехода к рынку жилищно-коммунальной сферы / А. И. Трегубов, Е. Г. Хайло // Проблемы ремонта и эксплуатации жилищного фонда города в условиях проводимой реформы городского хозяйства. – Спб.: «Оргтехиздат». – 2007. – № 3. – С. 37-43.

56) Трушин Е.В. Жилищные проблемы граждан и их законодательное разрешение в новом Жилищном Кодексе Российской Федерации / Е. В. Трушин, Г. П. Макаров – М.: «Научный центр профсоюзов», 2011. - 346 с.

57) Тухчин Э. Я. Проектирование городского хозяйства / Э. Я. Тухчин: уч. пособие для Вузов. – 3-е изд. – М.: «Стройиздат», 2008. – 368 с.

58) Ульянова О. Ю. Эволюционно-технологическая основа региональной жилищной политики / О. Ю. Ульянова // Проблемы современной экономики. - № 4. – 2010, С. 87-92.

59) Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт. URL:<http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/population/housing/> (дата обращения: 27.03.2017).

60) Федорова М. Институты некоммерческого кредитования в жилищной сфере / М. Федорова // Вопросы экономики. – 2012. – № 9. – С. 78-84.

61) Федоткин Ю. Б. Стратегическое планирование и бюджетирование / Ю. Б. Федоткин // Российское предпринимательство. – 2008. – № 10. – С.145-149.

62) Хазиев Р. М. Региональные особенности государственной жилищной политики / Р. М. Хазиев // Регионология.– 2008. - № 2. - С. 67-75.

63) Хальбвакс М. Социальные классы и морфология / М. Хальбвакс. – М. : Алтейя, 2000. – 186 с.

64) Чеботарев И. В. Государственная жилищная политика трансформируемой России: социологический анализ (на примере Сахалинской области) : автореф. дис. ... канд. соц. наук / И. В. Чеботарев. – М., 2012. – 24 с.

65) Черковец В. Н. К жилищному вопросу в современной России / В. Н. Черковец // Уровень жизни населения регионов России. – 2010. – № 10. – С. 9-

16.

66) Чернышов Л. ЖКХ - островок социализма / Л. Чернышов // Экономика России: XXI век. – 2003. – № 11. – С. 26-34.

67) Чубарова Т. В. Жилищный вопрос как проблема социальной политики / РАН. Институт международной экономики и политических исследований / Т. В. Чубарова. - М., 2004. – 227 с.

68) Чубарова Т. В. Социальные аспекты жилищной политики / Т. В. Чубарова // Сборник материалов конференции «Жилищный вопрос как проблема социальной политики». – М.: ИМЭПИ РАН, 2004. – С. 114-122.

69) Шагизданов Ф.Н. Проблема доступности жилья для граждан России и пути ее решения / Ф. Н. Шагизданов // Журнал «Проблемы современной экономики». - 2015. - № 25. [Электронный ресурс] URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problema-dostupnosti-zhilya-dlya-grazhdan-rossii-i-puti-ee-resheniya> (дата обращения: 20.03.2017)

70) Шмидт В. Р. Стандарты бедности и жилищные стандарты - знак тождества / В. Р. Шмидт // Сборник материалов конференции «Жилищный вопрос как проблема социальной политики». – М.: ИМЭПИ РАН. – 2004. – С. 61-70.

71) Шомина Е. С. Становление жилищного движения в России / Е. С. Шомина // СоцИс. – 1995. – № 10. – С. 78-87.

72) Щукин А. Эффект Универсиады / А. Щукин // Эксперт. – 2013. – № 38. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2013/38/effekt-universiady/> (дата обращения: 12.02.2017).

73) Яковчук В. И. Реализация государственной жилищной политики в республике Беларусь / В. И. Яковчук, Т. М. Станкевич // Вестник государственного и муниципального управления. – 2013. - № 1. – С. 126 – 133.

ПРОГРАММА СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Проблема исследования состоит в необходимости изучения результативности жилищной политики, потому что в последние десятилетия жилищная политика осуществляется со значительными трудностями и обрисовывается отрицательными тенденциями в сфере жилищного возведения в большинстве регионов. В России жилищный вопрос был и остается одним из более острых, это объясняется рядом факторов: большой износ жилищного фонда, недостаток ресурсов для строительства свежего жилья, низкая состоятельность большинства населения, приток принуждённых переселенцев и беженцев из стран ближнего зарубежья и горячих точек, урбанизация и рост городов.

Генеральная совокупность состоит из жителей Тюмени в возрасте от 21 – 60 лет. Объем выборки – 500 человек; 50 женщин, воспользовавшихся «материнским капиталом»; 25 сотрудников агентств недвижимости.

Метод отбора выборочных единиц – бесповторный, в зависимости от количества ступеней отбора единиц – одноступенчатая выборка. Объем выборочной совокупности при заданном объеме генеральной совокупности (при 5% ошибки) составляет 400 человек.

Определение объема выборки зависело от уровня доверительного интервала допустимой статистической ошибки (случайной ошибки). Таким образом, проанализировав все допустимые методы расчета объема выборки, в исследовании было определено, что наиболее оптимально подходит расчет репрезентативной выборки с допущением 5%-й ошибки, разработанный Паниотто В. И.

Размер Выборки

$$n = \frac{1}{\frac{\Delta^2}{t^2(1-\vartheta)} + \frac{1}{N}}$$

где:

N - объем генеральной совокупности;

n - Объем выборки;

t - коэффициент, соответствующий доверительной вероятности (при $P=0,954$ $t=2$);

ϑ - доля признака X в генеральной совокупности (0,5 по умолчанию);

Δ — величина допустимой ошибки (в долях, в нашем случае, $0,05 = \pm 5\%$).

$$n = \frac{1}{\frac{0,05^2}{2^2 * 0,5 * (1-0,5)} + \frac{1}{1101899}} = \frac{1}{\frac{0,0025}{1} + 0,000001} = \frac{1}{0,002501} = 399,8 \approx 400.$$

Доверительный интервал

$$\bar{X} = \sqrt{\frac{1}{n} - \frac{1}{N}} * 100\%$$

Где:

n – Это объем выборочной совокупности;

N – Это объем генеральной совокупности.

$$\bar{X} = \sqrt{\frac{1}{400} - \frac{1}{1101899}} * 100\% = \sqrt{0,0025 - 0,00000091} * 100\% = \sqrt{0,00249909} *$$

$$100\% = 0,0499901 * 100\% = 4,9 \approx 5\%$$

Таким образом, объем выборочной совокупности 400 человек, при доверительном интервале 5%.

Объект исследования – жители города Тюмень в возрасте от 21 года до 60 лет; женщины, воспользовавшиеся «материнским капиталом»; сотрудники агентств недвижимости.

Предмет исследования – результативность жилищной политики и определяющие её факторы; влияние «материнского капитала» на репродуктивные установки супругов с учетом системы расходования «материнского капитала»; мнение сотрудников агентств недвижимости о развитии жилищной политики в Тюменском регионе.

Цель социологического исследования состоит в выявлении эффективности региональной жилищной политики в Тюменском регионе; в изучении влияния «материнского капитала» на репродуктивные установки; в изучении мнений сотрудников агентств недвижимости о развитии и изменениях в сфере жилищной политики.

Для реализации поставленной цели были определены следующие задачи:

1. Определить удовлетворены ли респонденты своими жилищными условиями, и выявить основные причины неудовлетворенности;
2. Проанализировать информированность респондентов о жилищных программах;
3. Выяснить какой жилищной программой респонденты пользуются чаще;
4. Узнать, как респонденты оценивают успешность реализации проекта «Доступное жильё»;
5. Выявить, эффективны ли федеральные и региональные программы в обеспечении жильем граждан;
6. Рассмотреть какие предпочтения в жилищной сфере сформировались у респондентов на сегодняшний день;
7. Выяснить, какие факторы при покупке квартиры имеют значение;
8. Узнать, на что жители города тратят «материнский капитал»;

9. Выяснить, как влияет «материнский капитал» на решение жилищных проблем;
10. Изучить мнение экспертов об изменениях в сфере жилищной политики, покупательского спроса;
11. Определить какие объекты строящейся недвижимости сейчас наиболее востребованы покупателями.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

Жилище - сооружение для защиты человека от природных условий и организации быта; важнейший элемент материальной культуры, формы, типы и разновидности которого соответствуют социально-экономическим условиям общества, уровню развития производительных сил, культурно-бытовым и национальным традициям, климатическим особенностям, уровню строительной техники.

Потребность в жилье - извечная и одна из фундаментальных потребностей, удовлетворение которых обеспечивает само материальное, физическое существование человеческого общества.

Жилищное право – совокупность правовых норм, регулирующих отношения по поводу владения, эксплуатации и распоряжения жилищным фондом.

Жилищный вопрос - обеспечение населения современным, доступным, комфортным жильем.

Жилищная политика - инициативность государства и муниципальных образований, сконцентрированная на обеспечении граждан Российской Федерации высококачественным жильем как путем непосредственного участия в постройке, или субсидирования покупки жилья, так и с помощью организации действенных механизмов, содействующих независимому заключению гражданами жилищного вопроса.

Ипотечное кредитование — долгосрочный кредит, предоставляемый юридическому или физическому лицу банками под залог недвижимости: земли производственных и жилых зданий, помещений, сооружений. Самый распространенный вариант использования ипотеки в России — это покупка физическим лицом квартиры в кредит. Закладывается при этом, как правило, вновь покупаемое жилье, хотя можно заложить и уже имеющуюся в собственности квартиру.

Процентная ставка - плата, взимаемая банками за предоставленные кредиты. Процентная ставка является основой хозрасчета банков; ее величина зависит от величины кредита, срока его погашения, годовой нормы платежа, от соотношения спроса и предложения на денежном рынке, а также степени риска, который несет кредитное

учреждение, ссужая определенную сумму должнику.

Собственник недвижимости - физическое или юридическое лицо, которому принадлежат права владения, пользования и распоряжения объектом недвижимости в пределах, установленных законом, объективные права собственности на объект недвижимости.

Право собственности - право по своему усмотрению владеть, пользоваться и распоряжаться каким-либо имуществом, передавать свои полномочия другому лицу, использовать имущество в качестве залога или обменивать его иными способами, передавать в собственность или управление другому лицу, а также совершать в отношении своего имущества любые действия, не противоречащие закону.

Жилищные сертификаты - любые ценные бумаги или обязательства, номинированные в единицах общей площади жилья и имеющие также индексируемую номинальную стоимость в денежном выражении, размещаемые среди граждан и юридических лиц, дающие право их владельцам при соблюдении определенных в проспекте эмиссии условий требовать от эмитента их погашения путем предоставления в собственность помещений, строительство (реконструкция) которых финансировалось за счет средств, полученных от размещения указанных ценных бумаг или обязательств.

Акт по сделке - письменный документ, вручаемый получателю, в котором содержится заявление о том, что продавец передает права собственности и все интересы в участи недвижимости.

Материнский капитал, иначе называемый как семейный капитал – это форма государственной помощи российским семьям, имеющих детей. Установленный вид государственной социальной поддержки оказывается гражданам России с 1 января 2007 года при рождении или усыновлении до 31 декабря 2018 года второго, третьего или последующего ребенка, имеющего российское гражданство, при условии, что родители прежде не пользовались правом на вспомогательные меры государственной социальной помощи. Сумма материнского капитала на 2016 и 2017 год не меняется, размер сертификата сейчас составляет 453026 руб.

ОПЕРАЦИОНАЛИЗАЦИЯ

| Показатель | Способ измерения | Шкала для измерения | № вопроса в анкете |
|---------------------------|--|---------------------------------------|--------------------|
| Оценка условий проживания | Самооценка граждан актуальности проблемы жилья | Порядковая Да; Частично; Нет | 1 |

| | | | |
|--|--|---|-------|
| Информированность респондентов о жилищных программах | Знание респондентов социальных жилищных программ | <p>Порядковая</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Обеспечение жильем детей-сирот; 2. Материнский капитал; 3. Молодая семья; 4. Военная ипотека; 5. Предоставление жилья бывшим военнослужащим; 6. Субсидии работникам бюджетной сферы. 7. Все вышеперечисленные; 8. Не известна ни одна из программ. | 10 |
| | Какой программой респонденты пользуются чаще, оценка удовлетворенности программами | Открытые вопросы | 11,12 |
| Оценка успешности реализации программы «Доступное жилье» | Информированность респондентов о программе | <p>Порядковая</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Проект реализуется в нашем регионе, и я достаточно хорошо представляю, что делается в этом направлении; 2. Проект реализуется в нашем регионе, но я плохо представляю, как именно; 3. По этому проекту в нашем регионе ничего не делается; 4. Я не знаю, реализуется этот проект в нашем регионе или нет; 5. Затрудняюсь ответить. | 13 |
| | Выявить, эффективны ли различные программы вообще | <p>Порядковая</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Да; 2. Затрудняюсь ответить. 3. Нет; | 18 |
| Эффективность федеральных и региональных программ обеспечения жильем различных категорий граждан | Оценка эффективности программ | <p>Порядковая</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Такие программы реально работают, я знаю, что молодые и многодетные семьи, инвалиды и другие льготные категории | 24 |

| | | | |
|---|--------------------------------|---|----|
| в нашем регионе? | | получают жилье по этим программам; 2. Не вижу никакого эффекта от таких программ для населения; 3. Получить жилье по такой программе, даже если Вы принадлежите к одной из льготных категорий очень сложно; 4. Что-то слышал, но ничего определенного сказать о таких программах не могу; 5. Ничего не знаю о таких программах. | |
| Готовность респондентов воспользоваться ипотечным кредитованием | Оценка ипотечного кредитования | Порядковая 1. Да; 2. Затрудняюсь ответить. 3. Нет; | 43 |

ГИПОТЕЗЫ

1. В основном респонденты не удовлетворены своими жилищными условиями;
2. Жители города считают, что улучшение жилищных условий в ближайшее время – не реально;
3. У большинства нет возможности улучшить свои жилищные условия самостоятельно;
4. Жителям известно о большинстве жилищных программ;
5. Чаще используются такие программы как: молодая семья и материнский капитал;
6. Население не видит эффекта от имеющихся жилищных программ;
7. Большинство на средства из «материнского капитала» приобретает недвижимость или улучшает уже имеющуюся;
8. «Материнский капитал» позитивно влияет на решение демографических трудностей и способствует решению жилищной проблемы семей.
9. Спрос на вторичный рынок жилья падает;
10. На данный момент наиболее востребованы квартиры – студии;
11. Стоимость недвижимости – главный фактор в выборе квартиры.

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

1. Анкетный опрос. Проводился среди жителей города Тюмени в возрасте от 21 года до 60 лет. Анкета состоит из 45 основных вопросов и 6 вопросов о респонденте. Анкета разделена на 3 блока: оценка условий проживания; оценка информированности о жилищных программах; оценка доступности приобретения жилья.
2. Глубинное интервью. Проводилось среди женщин, которые воспользовались программой «материнский капитал». Интервью состоит из 19 вопросов. Основные вопросы интервью: «На что Вы потратили МК или планируете потратить?»; «Помогли МК решить Вам жилищную проблему?»; «По вашему мнению, в целом, это результативная программа?»
3. Экспертный опрос. Проводился с сотрудниками агентств недвижимости. Анкета состоит из 15 вопросов. Основные вопросы в анкете: «Как бы вы оценили общий ход реализации жилищной политики в нашем регионе с 2014 года по сегодняшний день?»; «Какие объекты строящейся недвижимости сейчас более востребованы?»; «Какие факторы при покупке квартиры имеют значение для ваших клиентов?»

Анкета

Уважаемые респонденты! Кафедра социологии ТюмГУ проводит социологическое исследование на тему: «Результативность жилищной политики: региональный аспект».

Просим Вас принять участие в исследовании, заполнив анкету. Внимательно прочитайте вопрос и отметьте вариант ответа, соответствующий Вашему мнению. Если у Вас есть свой вариант ответа, то впишите его в строке «Другое» там, где присутствует данный вариант. Ваше мнение будет использовано только в обобщенном виде для научных и практических целей.

Оценка условий проживания**1) Является ли для Вас актуальной проблема жилья?**

1. Да;
2. Частично
3. Нет.

2) Укажите, пожалуйста, условия вашего проживания.

1. Проживаю в собственной квартире;
2. Проживаю в благоустроенном коттедже;
3. Проживаю в квартире с родителями (со взрослыми детьми);
4. Проживаю в служебном жилье;
5. Проживаю в съемном жилье;
6. Предприятие снимает жилье;
7. Проживаю на условиях социального найма;
8. Проживаю в общежитии;
9. Другое (напишите) _____.

3) Есть ли у Вас еще какое-либо жилье помимо основного?

1. Коттедж;
2. Дачный дом, пригодный для проживания;
3. Городская квартира/ комната;
4. Жилье загородного типа, пригодное для проживания;
5. Нет, ничего больше не имею.

4) Удовлетворены ли Вы в целом Вашими жилищными условиями?

1. Вполне удовлетворен;
2. Скорее удовлетворен;
3. Еще не оценил
4. Скорее не удовлетворен;
5. Совершенно не удовлетворен;

5) Если вы не удовлетворены вашими жилищными условиями, то укажите, основную причину того, почему Вы ими не удовлетворены?

1. Нехватка жилой площади;
2. Ветхость, аварийное состояние жилья;
3. Тип дома (блочный, панельный, монолитный, кирпичный и т.д.);
4. Слишком высокая арендная плата жилья (найм);
5. Высокая плата за жилищно-коммунальные услуги / качество услуг;
6. Планировка;
7. Соседи;
8. ЖКХ;
9. Отсутствие инфраструктуры (магазины, садики, транспорт);
10. Затрудняюсь ответить;
11. Другое (напишите) _____.

6) Нуждается ли Ваша семья в улучшении жилищных условий?

1. Да;
2. Нет (переходите к вопросу № 10);
3. Затрудняюсь ответить (переходите к вопросу № 10).

7) Каким образом Вы планируете улучшить свои жилищные условия?

1. Намерен приобрести жилье в собственность за счет своих средств;
2. Намерен воспользоваться ипотечным кредитованием;
3. Намерен получить жилье от государства на условиях социального найма;
4. Намерен снимать жилье на условиях коммерческого найма;
5. Рассчитываю на ведомственное жилье;
6. Хотел бы улучшить жилищные условия, но для этого нет возможностей;
7. Затрудняюсь ответить;
8. Другое (запишите) _____.

8) Если Вы планируете улучшить свои жилищные условия за счет собственных средств или воспользоваться ипотечным кредитованием, то укажите, пожалуйста, сумму, которую Вы можете внести первоначально: _____ всего в рублях

9) Если Вы планируете улучшить свои жилищные условия на условиях социального найма, коммерческого найма или рассчитываете на ведомственное жилье, оцените свои шансы на получение такого жилья:

| | | | | | |
|------------|------------|------------|------------|-------|-------------------------|
| До 20 % | 30-40 % | 50-70 % | 80-90 % | 100 % | Затрудняюсь ответить |
|------------|------------|------------|------------|-------|-------------------------|

Оценка информированности о жилищных программах

10) Какие из ниже перечисленных социальных жилищных программ Вам известны?

9. Обеспечение жильем детей-сирот;
10. Материнский капитал;
11. Молодая семья;
12. Военная ипотека (накопительно -ипотечная программа);
13. Предоставление жилья бывшим военнослужащим;
14. Субсидии работникам бюджетной сферы.
15. Все вышеперечисленные;
16. Не известна ни одна из программ.

- 11) Пользовались Вы или Ваши знакомые какой-либо жилищной программой, если да, то укажите какой.**
1. Да (запишите какой) _____.
 2. Нет.
- 12) Остались ли Вы или Ваши знакомые довольны реализацией программ? Если нет, то почему?**
1. Да;
 2. Нет (напишите почему) _____;
 3. Затрудняюсь ответить.
- 13) Известно ли Вам что-нибудь о реализации проекта «Жилище» в регионе?**
1. Проект реализуется в нашем регионе, и я достаточно хорошо представляю, что делается в этом направлении;
 2. Проект реализуется в нашем регионе, но я плохо представляю, как именно;
 3. По этому проекту в нашем регионе ничего не делается;
 4. Я не знаю, реализуется этот проект в нашем регионе или нет;
 5. Затрудняюсь ответить.
- 14) Воспользовались ли Вы какой-либо подпрограммой в рамках проекта «Жилище»?**
1. Да;
 2. Нет (переход к вопросу № 17).
- 15) Какой подпрограммой в рамках проекта «Жилище» Вы воспользовались?**
1. Обеспечение жильем молодых семей;
 2. Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры;
 3. Стимулирование программ жилищного строительства субъектов Российской Федерации;
 4. Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством;
 5. Обеспечение жильем отдельных категорий граждан.
- 16) Остались ли Вы довольны реализацией данного проекта? Если нет, то почему?**
1. Да;
 2. Нет (напишите, пожалуйста, почему) _____.
- 17) Укажите причины, по которым Вам не удалось воспользоваться проектом «Жилище»?**
1. Не подходим под условия данного проекта;
 2. Нет средств на доплату;
 3. Нет желания тратить время на «бумажную волокиту»;
 4. Не верю в реализацию данного проекта;
 5. Затрудняюсь ответить.
 6. Другое, напишите _____.
- 18) По Вашему мнению, нужен ли такой проект вообще?**
1. Да;
 2. Затрудняюсь ответить.
 3. Нет;

19) Оцените успешность реализации в нашем регионе проекта «Жилище».

1. Успешно;
2. Скорее успешно;
3. Затрудняюсь оценить.
4. Скорее не успешно;
5. Не успешно;

20) По Вашему мнению, произойдут ли позитивные изменения в жилищной сфере в результате реализации проекта «Жилище»?

1. Позитивные изменения уже есть;
2. Позитивных изменений пока нет, но они начнутся в ближайшее время;
3. Затрудняюсь оценить.
4. Позитивных изменений нет;
5. Позитивных изменений от проекта, скорее всего не будет;

21) Могут ли жилищные программы решить проблемы семей нашего города?

1. Да;
2. Затрудняюсь ответить.
3. Нет;

22) По Вашему мнению, что нужно сделать, чтобы решить жилищные проблемы семей нашего города? (дайте только три ответа)

1. Снизить стоимость жилья;
2. Снизить процентную ставку по ипотечному кредитованию;
3. Выделять квартиры рабочим крупных организаций;
4. Создавать рабочие места;
5. Строить социальное жилье
6. Уменьшить первоначальный взнос при покупке жилья
8. Другое (напишите) _____.

23) Как Вы оцениваете помощь населению в приобретении жилья?

| | Вполне удовлетворительно. | Трудно оценить | Не удовлетворительно. |
|---------------------------|---------------------------|----------------|-----------------------|
| Администрация области | 1 | 2 | 3 |
| Администрация города | 1 | 2 | 3 |
| Администрация района | 1 | 2 | 3 |
| Администрация предприятий | 1 | 2 | 3 |
| Профсоюзные комитеты | 1 | 2 | 3 |

24) Как Вы оцениваете эффективность федеральных и региональных программ обеспечения жильем различных категорий граждан в нашем регионе?

1. Такие программы реально работают, я знаю, что молодые и многодетные семьи, инвалиды и другие льготные категории получают жилье по этим программам;
2. Не вижу никакого эффекта от таких программ для населения;
3. Получить жилье по такой программе, даже если Вы принадлежите к одной из льготных категорий очень сложно;
4. Что-то слышал, но ничего определенного сказать о таких программах не могу;
5. Ничего не знаю о таких программах.

25) Укажите, пожалуйста, реализация каких из указанных жилищных программ Вам представляется наиболее успешной, а каких – не успешной.

| | Успешно | Затрудн яюсь оценить | Не успешно | Ничего не знаю о программ е |
|--|---------|----------------------------|---------------|--------------------------------------|
| Обеспечение жильем детей-сирот | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Материнский капитал | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Молодая семья | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Военная ипотека | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Предоставление жилья бывшим военнослужащим | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Субсидии работникам бюджетной сферы | 1 | 2 | 3 | 4 |

26) Укажите, в каких программах Вы участвовали?

1. Обеспечение жильем детей-сирот;
2. Материнский капитал;
3. Молодая семья;
4. Военная ипотека;
5. Предоставление жилья бывшим военнослужащим;
6. Субсидии работникам бюджетной сферы;
7. Ни в одной из программ.

Оценка доступности приобретения жилья**27) Как Вы считаете, сейчас в целом хороший период для приобретения жилья?**

1. Скорее хороший;
2. Не хороший, но и не плохой;
3. Скорее плохой;
4. Плохой;
5. Трудно оценить

28) Если Вы считаете, что сейчас не самый хороший период для приобретения жилья, то почему? (Только три ответа).

1. Высокая процентная ставка на ипотечный кредит;
2. Ужесточение требований банковских организаций к потенциальным заемщикам;
3. Низкое благосостояние жителей
4. Нет уверенности в стабильности заработной платы;
5. Высокий уровень безработицы;
6. Высокая стоимость жилья;
7. Затрудняюсь ответить.
8. Другое (запишите) _____.

29) Если Вы хотите приобрести квартиру, то:

1. На первичном рынке;
2. На вторичном рынке.

30) Укажите причины, по которым Вы хотите приобрести квартиру на первичном рынке? (Дайте только три ответа)

1. Доступная стоимость жилья;
2. «Юридическая чистота» квартиры;
3. Заблаговременный расчет планировки;
4. Большое количество предложений на первичном рынке;
5. Высокое качество жилья;
6. Другое (запишите) _____.

31) Укажите причины, по которым Вы хотите приобрести квартиру на вторичном рынке? (только три ответа)

1. Не нужно долго ждать пока сдастся дом;
2. Первое время можно не вкладываться в ремонт;
3. Избежание новостроечных рисков – банкротства, последствий кризиса и тд.;
4. Уход от излишних финансовых и налоговых операций
5. Большое количество доступных предложений на этом рынке;
6. Другое (напишите) _____.

32) Какое жилье Вы бы хотели приобрести? (Дайте только один ответ).

1. Общежитие;
2. Пансионат;
3. 1-комн. квартира;
4. 2-комн. квартира;
5. 3-комн. Квартира и более;
6. Частный дом;
7. Коттедж.

33) Выберите самые значимые для Вас факторы при покупке квартиры (не более 3-х вариантов).

1. Стоимость;
2. Качество строительства;
3. Репутация, имидж девелопера;
4. Качество стройматериалов, из которых построен дом;
5. Возможность индивидуальной планировки;
6. Инфраструктура вокруг дома (магазин, садик);
7. Качественная отделка квартиры;
8. Наличие паркинга;
9. Месторасположение;
10. Рекомендации знакомых;
11. Другое (напишите) _____.

34) Укажите, пожалуйста, возможную стоимость жилья, которое Вы бы хотели приобрести: _____ млн. рублей.

35) Укажите приемлемую для Вас величину первоначального взноса на оплату жилья (в % к стоимости квартиры).

1. Всего процентов _____ %;
2. Пока трудно сказать

36) Сколько Вы готовы платить ежемесячно по ипотечному кредиту? Напишите _____ тыс. рублей.

37) Где бы Вы хотели приобрести квартиру?

1. В центре;
2. В микрорайонах;
3. За городом;
4. Затрудняюсь ответить.

38) Какую по площади квартиру Вы бы хотели приобрести?

1. от 15 – 25 кв.м.;
2. от 26 – 45 кв.м.;
3. от 46 – 65 кв.м.;
4. от 66 – 80 кв.м.;
5. от 81 кв.м. и больше.

39) Вы бы приобрели квартиру с отделкой или без?

1. Без отделки;
2. Черновая отделка;
3. Полная отделка;
4. Евроотделка;
5. Затрудняюсь ответить.

40) Каким, на Ваш взгляд, должен быть минимальный размер дохода на члена семьи, который позволит улучшать жилищные условия?

1. 10 000 – 15 000 рублей;
2. 15 000 – 20 000 рублей;
3. 20 000 – 40 000 рублей;
4. Свыше 40 000 рублей.

41) Есть ли у Вас ипотечный кредит?

1. Да;
2. Нет(переходите к вопросу № 43).

42) На какой срок Вы взяли ипотеку?

1. До 10 лет;
2. от 11 до 15 лет;
3. от 16 до 20 лет;
4. от 21 года и выше.

43) Если нет, то планируете ли Вы взять ипотечный кредит в ближайшее время?

1. Да;
2. Затрудняюсь ответить.
3. Нет;

44) Что мешает Вам взять ипотечный кредит на покупку собственного жилья, либо на улучшение жилищных условий (не более 3-х вариантов)?

1. Высокая процентная ставка на ипотечный кредит;
2. Нет возможности внести достаточный первоначальный взнос;
3. Нет уверенности в стабильности заработной платы в ближайшем будущем;
4. Не позволяет размер заработной платы;
5. Нет необходимого количества поручителей;
6. Большая переплата по кредиту;
7. Нет доверия к Банкам;
8. Страшно за будущее;
9. Другое(запишите) _____.

45) Как бы Вы оценили материальное положение Вашей семьи?

1. Мы всем обеспечены, считаем, что живем очень хорошо;
2. Живем хорошо, без особых материальных проблем;
3. Живем средне;
4. Трудное материальное положение, приходится на всем экономить;
5. Живем очень бедно, еле сводим концы с концами;
6. Затрудняюсь ответить.

Информация о респонденте**46. Укажите, пожалуйста, Ваш возраст:**

Исполнилось _____ лет;

47. Ваш пол: 1. Мужской; 2. Женский.**48. Семейное положение:**

1. Холост (не замужем);
2. Женат (замужем);
3. Разведен (а);
4. Вдовец (вдова).

49. Количество детей:

1. Нет детей;
2. 1 ребенок;
3. 2 ребенка;
4. 3 и более детей.

50. Ваше образование:

1. Основное общее (9 кл.);
2. Среднее общее (11 кл.);
3. Среднее специальное;
4. Неоконченное высшее;
5. Высшее.

51. Укажите, пожалуйста, средний ежемесячный доход Вашей семьи в месяц: _____ рублей.

БЛАГОДАРИМ ВАС ЗА УЧАСТИЕ В ИССЛЕДОВАНИИ!

СЦЕНАРИЙ

Глубинного интервью с женщинами, воспользовавшимися программой «Материнский капитал».

Уважаемые респонденты! Кафедра социологии ТюмГУ проводит социологическое исследование на тему: «Реализация жилищной политики как фактор обеспечения демографической безопасности России». Спасибо, что согласились участвовать в интервью, которое является частью моей магистерской диссертации.

Ваше мнение будет использовано в обобщенном виде для научных и практических целей.

4. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)?
5. На что Вы потратили МК или планируете потратить?
6. Вы проживаете в собственной квартире?
7. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько?
8. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки?
9. Если брали ипотеку, то на сколько лет?
10. Каков ежемесячный платеж?
11. Каков Ваш семейный доход?
12. Работаете ли Вы?
13. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине?
14. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета?
15. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему?
16. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру?
17. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК?
18. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка?
19. По вашему мнению, в целом, это результативная программа?

20. Ваш возраст?
21. Ваше образование?
22. Состав семьи (полная, неполная)?

БЛАГОДАРИМ ВАС ЗА УЧАСТИЕ В ИССЛЕДОВАНИИ!

ЭКСПЕРТНЫЙ ОПРОС

Уважаемые респонденты! Кафедра социологии ТюмГУ проводит социологическое исследование на тему «Результативность жилищной политики: региональный аспект». Спасибо, что согласились участвовать в интервью, которое является частью моей магистерской диссертации.

Ваше мнение будет использовано в обобщенном виде для научных и практически целей.

1. Как бы вы оценили общий ход реализации жилищной политики в нашем регионе с 2014 года по сегодняшний день?

- 1) Положительно;
- 2) Отрицательно;
- 3) Ничего не изменилось.

2. Если изменения носят положительный характер, то в чем это выражается?

- 1) Рост объемов строительства;
- 2) Повышается качественный состав жилищного фонда;
- 3) Снижается стоимость жилья;
- 4) Появляется большее количество жилищных программ;
- 5) Увеличение объемов финансирования жилищных программ;
- 6) Разработка инноваций в сфере строительства жилья и строительных технологий;
- 7) Разработанность нормативно-правовой базы жилищной политики и мер по ее реализации;
- 8) Экономическое стимулирование жилищного строительства;
- 9) Доступность земельных участков для индивидуального и массового строительства;
- 10) Другое (напишите)_____.

3. По Вашему мнению, как изменятся цены на жилье?

- 1) Цены поднимутся очень серьезно;
- 2) Будет обычный подъем цен;
- 3) Цены останутся прежними;
- 4) Цены будут плавно снижаться.

4. Какие изменения терпит покупательский спрос на недвижимость в данный момент?

- 1) Покупательский спрос снизился;
- 2) Покупательский спрос повысился;
- 3) Покупательский спрос особо не изменился.

5. Снизилось ли количество сделок на вторичном рынке жилья в начале этого года по сравнению с прошлым?

- 1) Нет, рынок по-прежнему активен;
- 2) Да, количество сделок незначительно уменьшилось;
- 3) Да, количество сделок существенно уменьшилось.

6. Какой фактор влияет сильнее всего на решение ваших клиентов о покупке недвижимости?

- 1) Необходимость улучшения жилищных условий;
- 2) Желание сохранить денежные средства;
- 3) Ранее одобренный ипотечный кредит;
- 4) Рост курса доллара/евро;

7. Какие объекты строящейся недвижимости сейчас более востребованы?

- 1) Студии;
- 2) Однокомнатные квартиры;
- 3) Двухкомнатные квартиры;
- 4) Трехкомнатные квартиры и >;
- 5) Коттеджные дома.

8. По Вашему мнению, покупка квартиры в кризис – ошибка или удачное решение? Аргументируйте свой ответ.

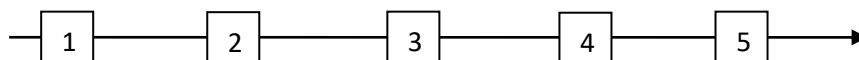
9. Как Ваши клиенты чаще всего приобретают недвижимость?

- 1) За наличный расчет;
- 2) С помощью ипотеки;
- 3) При помощи государственных программ;
- 4) Прибегают к помощи различных субсидий.

10. Оцените, пожалуйста, какие программы наиболее востребованы Вашими клиентами. (где 1 – абсолютно не востребованы, 5 – очень востребованы).

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|-------------------------------------|---|---|---|---|---|
| Материнский капитал | | | | | |
| Молодая семья | | | | | |
| Военная ипотека | | | | | |
| Субсидии работникам бюджетной сферы | | | | | |

11. Насколько бы Вы оценили информированность Ваших клиентов о различных жилищных программах нашего региона?



12. Приобретали ли Ваши клиенты недвижимость за рубежом, если да, то, как часто?

- 1) Да, _____;
- 2) Нет.

13. С какой целью Ваши клиенты приобретают зарубежную недвижимость?

- 1) Для отдыха;
- 2) Для постоянного места жительства;
- 3) Для ведения бизнеса за рубежом;
- 4) Для инвестиций;
- 5) Для учебы в местных образовательных учреждениях;
- 6) Для лечения;
- 7) Другое (напишите)_____.

14. По Вашему мнению, что первоначально нужно сделать, чтобы решить жилищные проблемы семей нашего города (пронумеруйте, где 1 – наиболее удачное решение проблемы).

- 1) Снизить стоимость жилья ___;
- 2) Снизить процентную ставку по ипотечному кредиту ___;
- 3) Выделять квартиры рабочим крупных организаций ___;
- 4) Создавать рабочие места ___;
- 5) Строить социальное жилье ___;
- 6) Уменьшить первоначальный взнос при покупке жилья ___.

15. Какие факторы при покупке квартиры имеют значение для ваших клиентов?

- 1) Стоимость;
- 2) Качество строительства;
- 3) Репутация, имидж девелопера;
- 4) Качество стройматериалов, из которых построен дом;
- 5) Возможность индивидуальной планировки;
- 6) Инфраструктура вокруг дома (магазин, садик);
- 7) Качественная отделка квартиры;
- 8) Наличие паркинга;
- 9) Месторасположение;
- 10) Рекомендации знакомых;
- 11) Другое (напишите)_____.

ОПРОС ОКОНЧЕН. БЛАГОДАРИМ ВАС ЗА УЧАСТИЕ В НАШЕМ ИССЛЕДОВАНИИ.

Частотная таблица

Является ли для Вас актуальной проблема жилья?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|----------|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | Да | 364 | 72,8 | 72,8 | 72,8 |
| | Частично | 119 | 23,8 | 23,8 | 96,6 |
| | Нет | 17 | 3,4 | 3,4 | 100,0 |
| | Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Укажите, пожалуйста, условия вашего проживания.

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|---|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | Проживаю в собственной квартире; | 156 | 31,2 | 31,2 | 31,2 |
| | Проживаю в благоустроенном коттедже; | 9 | 1,8 | 1,8 | 33,0 |
| | Проживаю в квартире с родителями (со взрослыми детьми); | 91 | 18,2 | 18,2 | 51,2 |
| | Проживаю в съемном жилье; | 197 | 39,4 | 39,4 | 90,6 |
| | Предприятие снимает жилье; | 4 | ,8 | ,8 | 91,4 |
| | Проживаю в общежитии; | 43 | 8,6 | 8,6 | 100,0 |
| | Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Есть ли у Вас еще какое-либо жилье помимо основного?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|---------------------------------------|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | Дачный дом, пригодный для проживания; | 39 | 7,8 | 7,8 | 7,8 |

| | | | | |
|--|-----|-------|-------|-------|
| Городская квартира/ комната; | 46 | 9,2 | 9,2 | 17,0 |
| Жилье загородного типа, пригодное для проживания; | 31 | 6,2 | 6,2 | 23,2 |
| Нет, ничего больше не имею. | 384 | 76,8 | 76,8 | 100,0 |
| Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Удовлетворены ли Вы в целом Вашими жилищными условиями?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|--------------------------------|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | Вполне удовлетворен; | 46 | 9,2 | 9,2 | 9,2 |
| | Скорее удовлетворен; | 152 | 30,4 | 30,4 | 39,6 |
| | Еще не оценил | 37 | 7,4 | 7,4 | 47,0 |
| | Скорее не удовлетворен; | 193 | 38,6 | 38,6 | 85,6 |
| | Совершенно не удовлетворен; | 72 | 14,4 | 14,4 | 100,0 |
| | Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Если вы не удовлетворены вашими жилищными условиями, то укажите, основную причину того, почему

Вы ими не удовлетворены?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|------------------------|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | Нехватка жилой площади | 214 | 42,8 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 286 | 57,2 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Если вы не удовлетворены вашими жилищными условиями, то укажите, основную причину того, почему

Вы ими не удовлетворены?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|---|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | Ветхость, аварийное состояние жилья; | 77 | 15,4 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 423 | 84,6 | | |

| | | | | |
|-------|-----|-------|--|--|
| Всего | 500 | 100,0 | | |
|-------|-----|-------|--|--|

Если вы не удовлетворены вашими жилищными условиями, то укажите, основную причину того, почему Вы ими не удовлетворены?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|---|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Тип дома (блочный, панельный, монолитный, кирпичный и т.д); | 24 | 4,8 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 476 | 95,2 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Если вы не удовлетворены вашими жилищными условиями, то укажите, основную причину того, почему Вы ими не удовлетворены?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Слишком высокая арендная плата жилья (найм); | 91 | 18,2 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 409 | 81,8 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Если вы не удовлетворены вашими жилищными условиями, то укажите, основную причину того, почему Вы ими не удовлетворены?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Высокая плата за жилищно-коммунальные услуги / качество услуг; | 117 | 23,4 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 383 | 76,6 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Если вы не удовлетворены вашими жилищными условиями, то укажите, основную причину того, почему Вы ими не удовлетворены?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|--|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| | | | | | |

| | | | | | |
|-------------|-------------|-----|-------|-------|-------|
| Допустимо | Планировка; | 68 | 13,6 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 432 | 86,4 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Если вы не удовлетворены вашими жилищными условиями, то укажите, основную причину того, почему Вы ими не удовлетворены?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|-----------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Соседи; | 31 | 6,2 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 469 | 93,8 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Если вы не удовлетворены вашими жилищными условиями, то укажите, основную причину того, почему Вы ими не удовлетворены?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|-----------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | ЖКХ | 76 | 15,2 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 424 | 84,8 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Если вы не удовлетворены вашими жилищными условиями, то укажите, основную причину того, почему Вы ими не удовлетворены?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|---|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Отсутствие инфраструктуры(магазины, садики, транспорт); | 79 | 15,8 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 421 | 84,2 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Если вы не удовлетворены вашими жилищными условиями, то укажите, основную причину того, почему Вы ими не удовлетворены?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|----------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Затрудняюсь ответить | 13 | 2,6 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 487 | 97,4 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Нуждается ли Ваша семья в улучшении жилищных условий?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|----------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Да | 273 | 54,6 | 54,6 | 54,6 |
| | Нет | 204 | 40,8 | 40,8 | 95,4 |
| | Затрудняюсь ответить | 23 | 4,6 | 4,6 | 100,0 |
| Всего | | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Каким образом Вы планируете улучшить свои жилищные условия?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Намерен приобрести жилье в собственность за счет своих средств; | 36 | 7,2 | 13,2 | 13,2 |
| | Намерен воспользоваться ипотечным кредитованием; | 196 | 39,2 | 71,8 | 85,0 |
| | Намерен снимать жилье на условиях коммерческого найма; | 7 | 1,4 | 2,6 | 87,5 |
| | Хотел бы улучшить жилищные условия, но для этого нет возможностей; | 29 | 5,8 | 10,6 | 98,2 |
| | Затрудняюсь ответить | 5 | 1,0 | 1,8 | 100,0 |

| | | | | |
|-------------|-----------|-----|-------|-------|
| | Всего | 273 | 54,6 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 227 | 45,4 | |
| | Всего | 500 | 100,0 | |

Если Вы планируете улуч. свои жил.ус-я на ус-х соц. найма, коммерч.найма или рассчитываете на ведомств. жилье, оцените свои шансы на получение

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|-----------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | до 20 % | 4 | ,8 | 57,1 | 57,1 |
| | 30-40 % | 2 | ,4 | 28,6 | 85,7 |
| | 50-70 % | 1 | ,2 | 14,3 | 100,0 |
| | Всего | 7 | 1,4 | 100,0 | |
| Пропущенные | Системные | 493 | 98,6 | | |
| | Всего | 500 | 100,0 | | |

Какие из ниже перечисленных социальных жилищных программ Вам известны?

| | | Частота | Проценты |
|-------------|-----------|---------|----------|
| Пропущенные | Системные | 500 | 100,0 |

Какие из ниже перечисленных социальных жилищных программ Вам известны?

| | | Частота | Проценты |
|-------------|-----------|---------|----------|
| Пропущенные | Системные | 500 | 100,0 |

Какие из ниже перечисленных социальных жилищных программ Вам известны?

| | | Частота | Проценты |
|-------------|-----------|---------|----------|
| Пропущенные | Системные | 500 | 100,0 |

Какие из ниже перечисленных социальных жилищных программ Вам известны?

| | | Частота | Проценты |
|-------------|-----------|---------|----------|
| Пропущенные | Системные | 500 | 100,0 |

Какие из ниже перечисленных социальных жилищных программ Вам известны?

| | | Частота | Проценты |
|-------------|-----------|---------|----------|
| Пропущенные | Системные | 500 | 100,0 |

Какие из ниже перечисленных социальных жилищных программ Вам известны?

| | | Частота | Проценты |
|-------------|-----------|---------|----------|
| Пропущенные | Системные | 500 | 100,0 |

Какие из ниже перечисленных социальных жилищных программ Вам известны?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Все вышеперечисленные; | 500 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Какие из ниже перечисленных социальных жилищных программ Вам известны?

| | | Частота | Проценты |
|-------------|-----------|---------|----------|
| Пропущенные | Системные | 500 | 100,0 |

Остались ли Вы или Ваши знакомые довольны реализацией программ?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|-----------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Да | 108 | 21,6 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 392 | 78,4 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Известно ли Вам что-нибудь о реализации проекта «Жилище» в регионе?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|---|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Проект реализуется в нашем регионе, и я достаточно хорошо представляю, что делается в этом направлении; | 132 | 26,4 | 26,4 | 26,4 |
| | Проект реализуется в нашем регионе, но я плохо представляю, как именно; | 216 | 43,2 | 43,2 | 69,6 |
| | По этому проекту в нашем регионе ничего не делается; | 86 | 17,2 | 17,2 | 86,8 |
| | Я не знаю, реализуется этот проект в нашем регионе или нет; | 50 | 10,0 | 10,0 | 96,8 |
| | Затрудняюсь ответить | 16 | 3,2 | 3,2 | 100,0 |
| | Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Воспользовались ли Вы какой-либо подпрограммой в рамках проекта «Жилище»?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|-----|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Да | 73 | 14,6 | 14,6 | 14,6 |
| | Нет | 427 | 85,4 | 85,4 | 100,0 |
| Всего | | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Какой подпрограммой в рамках проекта «Жилище» Вы воспользовались?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|-----------------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Обеспечение жильем молодых семей; | 48 | 9,6 | 65,8 | 65,8 |

| | | | | | |
|-------------|--|-----|-------|-------|-------|
| | Выполнение гос-х обязательств по обеспеч. жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством; | 11 | 2,2 | 15,1 | 80,8 |
| | Обеспечение жильем отдельных категорий граждан | 14 | 2,8 | 19,2 | 100,0 |
| | Всего | 73 | 14,6 | 100,0 | |
| Пропущенные | Системные | 427 | 85,4 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Остались ли Вы довольны реализацией данного проекта?

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо Да | 73 | 14,6 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные Системные | 427 | 85,4 | | |
| Всего | 500 | 100,0 | | |

По Вашему мнению, нужен ли такой проект вообще?

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|----------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо Да | 280 | 56,0 | 56,0 | 56,0 |
| Затрудняюсь ответить | 2 | ,4 | ,4 | 56,4 |
| нет | 218 | 43,6 | 43,6 | 100,0 |
| Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Оцените успешность реализации в нашем регионе проекта «Жилище».

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо Успешно | 238 | 47,6 | 47,6 | 47,6 |
| Скорее успешно | 142 | 28,4 | 28,4 | 76,0 |

| | | | | |
|---------------------|-----|-------|-------|-------|
| затрудняюсь оценить | 5 | 1,0 | 1,0 | 77,0 |
| скорее не успешно | 89 | 17,8 | 17,8 | 94,8 |
| Не успешно | 26 | 5,2 | 5,2 | 100,0 |
| Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

По Вашему мнению, произойдут ли позитивные изменения в жилищной сфере в результате реализации проекта «Жилище»?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|---|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Позитивные изменения уже есть; | 104 | 20,8 | 20,8 | 20,8 |
| | Позитивных изменений пока нет, но они начнутся в ближайшее время; | 117 | 23,4 | 23,4 | 44,2 |
| | Затрудняюсь оценить. | 1 | ,2 | ,2 | 44,4 |
| | Позитивных изменений нет; | 148 | 29,6 | 29,6 | 74,0 |
| | Позитивных изменений от проекта, скорее всего не будет; | 130 | 26,0 | 26,0 | 100,0 |
| | Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Могут ли жилищные программы решить проблемы семей нашего города?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|----------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Да | 236 | 47,2 | 47,2 | 47,2 |
| | Затрудняюсь ответить | 63 | 12,6 | 12,6 | 59,8 |
| | нет | 201 | 40,2 | 40,2 | 100,0 |
| | Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

По Вашему мнению, что нужно сделать, чтобы решить жилищные проблемы семей нашего города?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Снизить стоимость жилья; | 481 | 96,2 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 19 | 3,8 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

По Вашему мнению, что нужно сделать, чтобы решить жилищные проблемы семей нашего города?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|---|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Снизить процентную ставку по ипотечному кредитованию; | 304 | 60,8 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 196 | 39,2 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

По Вашему мнению, что нужно сделать, чтобы решить жилищные проблемы семей нашего города?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Выделять квартиры рабочим крупных организаций; | 73 | 14,6 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 427 | 85,4 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

По Вашему мнению, что нужно сделать, чтобы решить жилищные проблемы семей нашего города?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Создавать рабочие места; | 114 | 22,8 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 386 | 77,2 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

По Вашему мнению, что нужно сделать, чтобы решить жилищные проблемы семей нашего города?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Строить социальное жилье | 87 | 17,4 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 413 | 82,6 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

По Вашему мнению, что нужно сделать, чтобы решить жилищные проблемы семей нашего города?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Уменьшить первоначальный взнос при покупке жилья | 209 | 41,8 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 291 | 58,2 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Как Вы оцениваете помощь населению в приобретении жилья? Администрация области

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|--------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Вполне удовлетворительно | 111 | 22,2 | 22,2 | 22,2 |
| | Трудно оценить | 273 | 54,6 | 54,6 | 76,8 |
| | Неудовлетворительно | 116 | 23,2 | 23,2 | 100,0 |
| Всего | | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Как Вы оцениваете помощь населению в приобретении жилья? Администрация города

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|--------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Вполне удовлетворительно | 241 | 48,2 | 48,2 | 48,2 |
| | Трудно оценить | 61 | 12,2 | 12,2 | 60,4 |
| | неудовлетворительно | 198 | 39,6 | 39,6 | 100,0 |
| Всего | | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Как Вы оцениваете помощь населению в приобретении жилья? Администрация района

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|--------------------------|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | Вполне удовлетворительно | 86 | 17,2 | 17,2 | 17,2 |
| | Трудно оценить | 123 | 24,6 | 24,6 | 41,8 |
| | Неудовлетворительно | 291 | 58,2 | 58,2 | 100,0 |
| | Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Как Вы оцениваете помощь населению в приобретении жилья? Администрация предприятий

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|--------------------------|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | Вполне удовлетворительно | 62 | 12,4 | 12,4 | 12,4 |
| | Трудно оценить | 246 | 49,2 | 49,2 | 61,6 |
| | неудовлетворительно | 192 | 38,4 | 38,4 | 100,0 |
| | Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Как Вы оцениваете помощь населению в приобретении жилья? профсоюзные комитеты

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|--------------------------|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | Вполне удовлетворительно | 224 | 44,8 | 44,8 | 44,8 |
| | Трудно оценить | 220 | 44,0 | 44,0 | 88,8 |
| | Неудовлетворительно | 56 | 11,2 | 11,2 | 100,0 |
| | Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Как Вы оцениваете эффективность федеральных и региональных программ обеспечения жильем различных категорий граждан в нашем регионе?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|--|--|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| | | | | | |

| | | | | | |
|-----------|--|-----|-------|-------|-------|
| Допустимо | Программы работают, я знаю, что молодые и многодетные семьи, инвалиды и др. льготные категории получают; | 122 | 24,4 | 24,4 | 24,4 |
| | Не вижу никакого эффекта от таких программ для населения; | 98 | 19,6 | 19,6 | 44,0 |
| | Получить жилье по такой программе, даже если Вы принадлежите к одной из льготных категорий очень сложно; | 210 | 42,0 | 42,0 | 86,0 |
| | Что-то слышал, но ничего определенного сказать о таких программах не могу; | 62 | 12,4 | 12,4 | 98,4 |
| | Ничего не знаю о таких программах. | 8 | 1,6 | 1,6 | 100,0 |
| | Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Укажите, реализация каких из указанных жил. программ Вам представляется наиболее успешной, а каких нет. Обеспечение жильем детей сирот

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|---------------------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Успешно | 89 | 17,8 | 17,8 |
| | Затрудняюсь оценить | 349 | 69,8 | 87,6 |
| | Не успешно | 62 | 12,4 | 100,0 |
| | Всего | 500 | 100,0 | 100,0 |

Укажите, реализация каких из указанных жил. программ Вам представляется наиболее успешной, а каких нет. Материнский капитал

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|---------------------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Успешно | 160 | 32,0 | 32,0 |
| | Затрудняюсь оценить | 338 | 67,6 | 99,6 |

| | | | | |
|------------|-----|-------|-------|-------|
| Не успешно | 2 | ,4 | ,4 | 100,0 |
| Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Укажите, реализация каких из указанных жил. программ Вам представляется наиболее успешной, а каких нет. Молодая семья

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|---------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Успешно | 115 | 23,0 | 23,0 | 23,0 |
| | Затрудняюсь оценить | 173 | 34,6 | 34,6 | 57,6 |
| | Не успешно | 212 | 42,4 | 42,4 | 100,0 |
| | Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Укажите, реализация каких из указанных жил. программ Вам представляется наиболее успешной, а каких нет. Военная ипотека

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|---------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Успешно | 27 | 5,4 | 5,4 | 5,4 |
| | Затрудняюсь оценить | 376 | 75,2 | 75,2 | 80,6 |
| | Не успешно | 97 | 19,4 | 19,4 | 100,0 |
| | Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Укажите, реализация каких из указанных жил. программ Вам представляется успешной, а каких нет. Предостав-е жилья бывшим военнослужа.

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|---------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Успешно | 3 | ,6 | ,6 | ,6 |
| | Затрудняюсь оценить | 286 | 57,2 | 57,2 | 57,8 |
| | Не успешно | 211 | 42,2 | 42,2 | 100,0 |
| | Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Укажите, реализация каких из указанных жил. программ Вам представляется наиболее успешной, а каких нет. Субсидии работникам бюдж. сферы

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|----------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Успешно | 106 | 21,2 | 21,2 | 21,2 |
| | Трудно оценить | 349 | 69,8 | 69,8 | 91,0 |
| | Не успешно | 45 | 9,0 | 9,0 | 100,0 |
| | Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Укажите, в каких программах Вы участвовали?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|---------------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Обеспечение жильем детей-сирот; | 48 | 9,6 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 452 | 90,4 | | |
| | Всего | 500 | 100,0 | | |

Укажите, в каких программах Вы участвовали

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|---------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Материнский капитал | 89 | 17,8 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 411 | 82,2 | | |
| | Всего | 500 | 100,0 | | |

Укажите, в каких программах Вы участвовали

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|---------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Молодая семья | 64 | 12,8 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 436 | 87,2 | | |
| | Всего | 500 | 100,0 | | |

Укажите, в каких программах Вы участвовали

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|-----------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Военная ипотека | 2 | ,4 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 498 | 99,6 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Укажите, в каких программах Вы участвовали

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|---|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Предоставление жилья бывшим военнослужащим; | 16 | 3,2 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 484 | 96,8 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Укажите, в каких программах Вы участвовали

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--------------------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Субсидии работникам бюджетной сферы; | 60 | 12,0 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 440 | 88,0 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Укажите, в каких программах Вы участвовали

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|-------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Ни в одной из программ. | 221 | 44,2 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 279 | 55,8 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Как Вы считаете, сейчас в целом хороший период для приобретения жилья?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|-----------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Скорее хороший | 133 | 26,6 | 26,6 | 26,6 |
| | Не хороший, но и не плохой; | 189 | 37,8 | 37,8 | 64,4 |
| | Скорее плохой; | 79 | 15,8 | 15,8 | 80,2 |
| | Плохой | 76 | 15,2 | 15,2 | 95,4 |
| | Трудно оценить | 23 | 4,6 | 4,6 | 100,0 |
| | Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Если Вы считаете, что сейчас не самый хороший период для приобретения жилья, то почему?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Высокая процентная ставка на ипотечный кредит; | 155 | 31,0 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 345 | 69,0 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Если Вы считаете, что сейчас не самый хороший период для приобретения жилья, то почему?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Ужесточение требований банковских организаций к потенциальным заемщикам; | 33 | 6,6 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 467 | 93,4 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Если Вы считаете, что сейчас не самый хороший период для приобретения жилья, то почему?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|-------------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Низкое благосостояние жителей | 62 | 12,4 | 100,0 | 100,0 |

| | | | | |
|-------------|-----------|-----|-------|--|
| Пропущенные | Системные | 438 | 87,6 | |
| Всего | | 500 | 100,0 | |

Если Вы считаете, что сейчас не самый хороший период для приобретения жилья, то почему?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Нет уверенности в стабильности заработной платы; | 34 | 6,8 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 466 | 93,2 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Если Вы считаете, что сейчас не самый хороший период для приобретения жилья, то почему?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|------------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Высокий уровень безработицы; | 26 | 5,2 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 474 | 94,8 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Если Вы считаете, что сейчас не самый хороший период для приобретения жилья, то почему?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Высокая стоимость жилья; | 155 | 31,0 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 345 | 69,0 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Если Вы считаете, что сейчас не самый хороший период для приобретения жилья, то почему

| | | Частота | Проценты |
|-------------|-----------|---------|----------|
| Пропущенные | Системные | 500 | 100,0 |

Если Вы хотите приобрести квартиру, то:

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|--------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | На первичном рынке | 304 | 60,8 | 60,8 | 60,8 |
| | На вторичном рынке | 196 | 39,2 | 39,2 | 100,0 |
| | Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Укажите причины, по которым Вы хотите приобрести квартиру на первичном рынке?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|----------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Доступная стоимость жилья; | 218 | 43,6 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 282 | 56,4 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Укажите причины, по которым Вы хотите приобрести квартиру на первичном рынке?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|------------------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | «Юридическая чистота» квартиры; | 173 | 34,6 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 327 | 65,4 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Укажите причины, по которым Вы хотите приобрести квартиру на первичном рынке?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Заблаговременный расчет планировки; | 116 | 23,2 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 384 | 76,8 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Укажите причины, по которым Вы хотите приобрести квартиру на первичном рынке?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Большое количество предложений на первичном рынке; | 34 | 6,8 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 466 | 93,2 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Укажите причины, по которым Вы хотите приобрести квартиру на первичном рынке?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Высокое качество жилья | 112 | 22,4 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 388 | 77,6 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Укажите причины, по которым Вы хотите приобрести квартиру на вторичном рынке?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Не нужно долго ждать пока сдастся дом; | 183 | 36,6 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 317 | 63,4 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Укажите причины, по которым Вы хотите приобрести квартиру на вторичном рынке?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Первое время можно не вкладываться в ремонт; | 94 | 18,8 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 406 | 81,2 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Укажите причины, по которым Вы хотите приобрести квартиру на вторичном рынке?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|---|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Избегание новостроечных рисков – банкротства, последствий кризиса и т.д.; | 69 | 13,8 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 431 | 86,2 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Укажите причины, по которым Вы хотите приобрести квартиру на вторичном рынке?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Уход от излишних финансовых и налоговых операций | 13 | 2,6 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 487 | 97,4 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Укажите причины, по которым Вы хотите приобрести квартиру на вторичном рынке?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|---|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Большое количество доступных предложений на этом рынке; | 48 | 9,6 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 452 | 90,4 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Какое жилье Вы бы хотели приобрести?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Общежитие; | 113 | 22,6 | 22,6 | 22,6 |
| | Пансионат; | 108 | 21,6 | 21,6 | 44,2 |

| | | | | |
|---------------------------|-----|-------|-------|-------|
| 1-комн.квартира; | 201 | 40,2 | 40,2 | 84,4 |
| 2-комн.квартира; | 19 | 3,8 | 3,8 | 88,2 |
| 3-комн. Квартира и более; | 59 | 11,8 | 11,8 | 100,0 |
| Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Выберите самые значимые для Вас факторы при покупке квартиры

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|-----------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Стоимость | 346 | 69,2 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 154 | 30,8 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Выберите самые значимые для Вас факторы при покупке квартиры

| | | Частота | Проценты |
|-------------|-----------|---------|----------|
| Пропущенные | Системные | 500 | 100,0 |

Выберите самые значимые для Вас факторы при покупке квартиры

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|------------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Репутация, имидж девелопера; | 83 | 16,6 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 417 | 83,4 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Выберите самые значимые для Вас факторы при покупке квартиры

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Качество стройматериалов, из которых построен дом; | 68 | 13,6 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 432 | 86,4 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Выберите самые значимые для Вас факторы при покупке квартиры

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Возможность индивидуальной планировки; | 72 | 14,4 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 428 | 85,6 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Выберите самые значимые для Вас факторы при покупке квартиры

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|---|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Инфраструктура вокруг дома(магазин, садик); | 219 | 43,8 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 281 | 56,2 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Выберите самые значимые для Вас факторы при покупке квартиры

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--------------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Качественная отделка квартиры; | 56 | 11,2 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 444 | 88,8 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Выберите самые значимые для Вас факторы при покупке квартиры

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|-------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Наличие паркинга; | 216 | 43,2 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 284 | 56,8 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Выберите самые значимые для Вас факторы при покупке квартиры

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Месторасположение; | 73 | 14,6 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 427 | 85,4 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Выберите самые значимые для Вас факторы при покупке квартиры

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|-----------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Рекомендации знакомых | 37 | 7,4 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 463 | 92,6 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Укажите, пожалуйста, возможную стоимость жилья, которое Вы бы хотели приобрести:

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|----------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | 1, 5 млн | 26 | 5,2 | 5,2 | 5,2 |
| | 1,0 млн | 30 | 6,0 | 6,0 | 11,2 |
| | 2, 0 млн | 120 | 24,0 | 24,0 | 35,2 |
| | 2, 5 млн | 80 | 16,0 | 16,0 | 51,2 |
| | 2,0 млн | 26 | 5,2 | 5,2 | 56,4 |
| | 4, 0 млн | 37 | 7,4 | 7,4 | 63,8 |
| | 5,0 млн | 176 | 35,2 | 35,2 | 99,0 |
| | 6, 0 млн | 5 | 1,0 | 1,0 | 100,0 |
| Всего | | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Укажите приемлемую для Вас величину первоначального взноса на оплату жилья (в % стоимости квартиры).

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|---------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | 0% | 89 | 17,8 | 17,8 | 17,8 |
| | 10-20% | 137 | 27,4 | 27,4 | 45,2 |
| | Пока трудно сказать | 68 | 13,6 | 13,6 | 58,8 |
| | 30% | 194 | 38,8 | 38,8 | 97,6 |
| | 50% | 12 | 2,4 | 2,4 | 100,0 |
| | Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Сколько Вы готовы платить ежемесячно по ипотечному кредиту?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|--------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | 15, 0 тыс.руб | 89 | 17,8 | 17,8 | 17,8 |
| | 20, 0 тыс.руб | 145 | 29,0 | 29,0 | 46,8 |
| | 30, 0 -35 тыс. руб | 107 | 21,4 | 21,4 | 68,2 |
| | до 30, 0 тыс. руб | 81 | 16,2 | 16,2 | 84,4 |
| | до 50, 0 тыс. руб | 78 | 15,6 | 15,6 | 100,0 |
| | Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Где бы Вы хотели приобрести квартиру?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|-----------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | В центре | 234 | 46,8 | 46,8 | 46,8 |
| | В микрорайонах; | 176 | 35,2 | 35,2 | 82,0 |
| | За городом; | 69 | 13,8 | 13,8 | 95,8 |
| | Затрудняюсь ответить. | 21 | 4,2 | 4,2 | 100,0 |
| | Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Какую по площади квартиру Вы бы хотели приобрести?

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо от 15 – 25 кв.м.; | 37 | 7,4 | 7,4 | 7,4 |
| от 26 – 45 кв.м.; | 69 | 13,8 | 13,8 | 21,2 |
| от 46 – 65 кв.м.; | 296 | 59,2 | 59,2 | 80,4 |
| от 66 – 80 кв.м.; | 84 | 16,8 | 16,8 | 97,2 |
| от 81 кв.м. и больше. | 14 | 2,8 | 2,8 | 100,0 |
| Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Вы бы приобрели квартиру с отделкой или без?

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо Без отделки; | 83 | 16,6 | 16,6 | 16,6 |
| Черновая отделка; | 192 | 38,4 | 38,4 | 55,0 |
| Полная отделка; | 105 | 21,0 | 21,0 | 76,0 |
| Евроотделка; | 97 | 19,4 | 19,4 | 95,4 |
| Затрудняюсь ответить. | 23 | 4,6 | 4,6 | 100,0 |
| Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Каким, на Ваш взгляд, должен быть минимальный размер дохода на члена семьи, который позволит улучшать жилищные условия?

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо 10 000 – 15 000 рублей; | 93 | 18,6 | 18,6 | 18,6 |
| 15 000 – 20 000 рублей; | 213 | 42,6 | 42,6 | 61,2 |
| 20 000 – 40 000 рублей; | 168 | 33,6 | 33,6 | 94,8 |

| | | | | |
|----------------------|-----|-------|-------|-------|
| Свыше 40 000 рублей. | 26 | 5,2 | 5,2 | 100,0 |
| Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Есть ли у Вас ипотечный кредит? Если да, то каков Ваш ежемесячный платеж.

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|--------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо Да | 116 | 23,2 | 23,2 | 23,2 |
| Нет | 384 | 76,8 | 76,8 | 100,0 |
| Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

На какой срок Вы взяли ипотеку?

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо До 10 лет; | 9 | 1,8 | 7,8 | 7,8 |
| от 11 до 15 лет; | 51 | 10,2 | 44,0 | 51,7 |
| от 16 до 20 лет; | 39 | 7,8 | 33,6 | 85,3 |
| от 21 года и выше. | 17 | 3,4 | 14,7 | 100,0 |
| Всего | 116 | 23,2 | 100,0 | |
| Пропущенные Системные | 384 | 76,8 | | |
| Всего | 500 | 100,0 | | |

Если нет, то планируете ли Вы взять ипотечный кредит в ближайшее время?

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо да | 160 | 32,0 | 41,8 | 41,8 |
| Затрудняюсь ответить | 39 | 7,8 | 10,2 | 52,0 |
| Нет | 184 | 36,8 | 48,0 | 100,0 |
| Всего | 383 | 76,6 | 100,0 | |
| Пропущенные Системные | 117 | 23,4 | | |
| Всего | 500 | 100,0 | | |

Что мешает Вам взять ипотечный кредит на покупку собственного жилья, либо на улучшение жилищных условий

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Высокая процентная ставка на ипотечный кредит; | 289 | 57,8 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 211 | 42,2 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Что мешает Вам взять ипотечный кредит на покупку собственного жилья, либо на улучшение жилищных условий

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Нет возможности внести достаточный первоначальный взнос; | 247 | 49,4 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 253 | 50,6 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Что мешает Вам взять ипотечный кредит на покупку собственного жилья, либо на улучшение жилищных условий

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Нет уверенности в стабильности заработной платы в ближайшем будущем; | 112 | 22,4 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 388 | 77,6 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Что мешает Вам взять ипотечный кредит на покупку собственного жилья, либо на улучшение жилищных условий

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|---------------------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Не позволяет размер заработной платы; | 103 | 20,6 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 397 | 79,4 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Что мешает Вам взять ипотечный кредит на покупку собственного жилья, либо на улучшение жилищных условий

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|---------------------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Слишком большая переплата по кредиту; | 186 | 37,2 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 314 | 62,8 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Что мешает Вам взять ипотечный кредит на покупку собственного жилья, либо на улучшение жилищных условий

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Нет необходимого количества поручителей; | 42 | 8,4 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 458 | 91,6 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Что мешает Вам взять ипотечный кредит на покупку собственного жилья, либо на улучшение жилищных условий

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|-----------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Нет доверия к Банкам; | 27 | 5,4 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 473 | 94,6 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Что мешает Вам взять ипотечный кредит на покупку собственного жилья, либо на улучшение жилищных условий

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|---------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Страшно за будущее; | 96 | 19,2 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 404 | 80,8 | | |
| Всего | | 500 | 100,0 | | |

Как бы Вы оценили материальное положение Вашей семьи?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|---|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Мы всем обеспечены, считаем, что живем очень хорошо; | 82 | 16,4 | 16,4 | 16,4 |
| | Живем хорошо, без особых материальных проблем; | 146 | 29,2 | 29,2 | 45,6 |
| | Живем средне; | 178 | 35,6 | 35,6 | 81,2 |
| | Трудное материальное положение, приходится на всем экономить; | 73 | 14,6 | 14,6 | 95,8 |
| | Живем очень бедно, еле сводим концы с концами; | 9 | 1,8 | 1,8 | 97,6 |
| | Затрудняюсь ответить. | 12 | 2,4 | 2,4 | 100,0 |
| Всего | | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Укажите, пожалуйста, Ваш возраст:

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|----|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | 21 | 9 | 1,8 | 1,8 | 1,8 |
| | 22 | 18 | 3,6 | 3,6 | 5,4 |
| | 24 | 20 | 4,0 | 4,0 | 9,4 |
| | 25 | 4 | ,8 | ,8 | 10,2 |

| | | | | |
|----|----|------|------|------|
| 26 | 27 | 5,4 | 5,4 | 15,6 |
| 27 | 15 | 3,0 | 3,0 | 18,6 |
| 29 | 22 | 4,4 | 4,4 | 23,0 |
| 30 | 15 | 3,0 | 3,0 | 26,0 |
| 31 | 16 | 3,2 | 3,2 | 29,2 |
| 32 | 20 | 4,0 | 4,0 | 33,2 |
| 33 | 14 | 2,8 | 2,8 | 36,0 |
| 34 | 13 | 2,6 | 2,6 | 38,6 |
| 36 | 11 | 2,2 | 2,2 | 40,8 |
| 37 | 39 | 7,8 | 7,8 | 48,6 |
| 40 | 10 | 2,0 | 2,0 | 50,6 |
| 41 | 17 | 3,4 | 3,4 | 54,0 |
| 43 | 56 | 11,2 | 11,2 | 65,2 |
| 44 | 10 | 2,0 | 2,0 | 67,2 |
| 45 | 11 | 2,2 | 2,2 | 69,4 |
| 46 | 22 | 4,4 | 4,4 | 73,8 |
| 47 | 19 | 3,8 | 3,8 | 77,6 |
| 48 | 16 | 3,2 | 3,2 | 80,8 |
| 49 | 1 | ,2 | ,2 | 81,0 |
| 50 | 7 | 1,4 | 1,4 | 82,4 |
| 51 | 25 | 5,0 | 5,0 | 87,4 |
| 52 | 21 | 4,2 | 4,2 | 91,6 |
| 55 | 9 | 1,8 | 1,8 | 93,4 |
| 56 | 7 | 1,4 | 1,4 | 94,8 |
| 57 | 16 | 3,2 | 3,2 | 98,0 |

| | | | | |
|-------|-----|-------|-------|-------|
| 58 | 10 | 2,0 | 2,0 | 100,0 |
| Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Ваш пол:

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|---------|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | Мужской | 189 | 37,8 | 37,8 | 37,8 |
| | Женский | 311 | 62,2 | 62,2 | 100,0 |
| | Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Семейное положение:

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|----------------------|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | Холост (не замужем); | 112 | 22,4 | 22,4 | 22,4 |
| | Женат (замужем); | 377 | 75,4 | 75,4 | 97,8 |
| | Разведен (а); | 11 | 2,2 | 2,2 | 100,0 |
| | Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Количество детей:

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|-----------------|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | Нет детей; | 123 | 24,6 | 24,6 | 24,6 |
| | 1 ребенок | 86 | 17,2 | 17,2 | 41,8 |
| | 2 ребенка | 281 | 56,2 | 56,2 | 98,0 |
| | 3 и более детей | 10 | 2,0 | 2,0 | 100,0 |
| | Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Ваше образование:

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|-------------------------|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | Основное общее (9 кл.); | 25 | 5,0 | 5,0 | 5,0 |

| | | | | |
|-------------------------|-----|-------|-------|-------|
| Среднее общее (11 кл.); | 151 | 30,2 | 30,2 | 35,2 |
| Среднее специальное; | 284 | 56,8 | 56,8 | 92,0 |
| Неоконченное высшее; | 15 | 3,0 | 3,0 | 95,0 |
| Высшее. | 25 | 5,0 | 5,0 | 100,0 |
| Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Укажите, пожалуйста, средний ежемесячный доход Вашей семьи в месяц:

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|---------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо 100, 0 тысч.руб | 38 | 7,6 | 7,6 | 7,6 |
| 20, 0 тыс.руб | 11 | 2,2 | 2,2 | 9,8 |
| 30, 0 тыс руб | 17 | 3,4 | 3,4 | 13,2 |
| 35, 0 тыс руб | 22 | 4,4 | 4,4 | 17,6 |
| 35, 0 тыс.руб | 85 | 17,0 | 17,0 | 34,6 |
| 40, 0 тыс. руб | 79 | 15,8 | 15,8 | 50,4 |
| 40, 0 тыс.руб | 45 | 9,0 | 9,0 | 59,4 |
| 45, 0 тыс.руб | 82 | 16,4 | 16,4 | 75,8 |
| 50, 0 тыс.руб | 1 | ,2 | ,2 | 76,0 |
| 50,0 тыс.руб | 6 | 1,2 | 1,2 | 77,2 |
| 55, 0 тыс руб | 17 | 3,4 | 3,4 | 80,6 |
| 55, 0 тыс.руб | 1 | ,2 | ,2 | 80,8 |
| 60, 0 тыс руб | 18 | 3,6 | 3,6 | 84,4 |
| 60, 0 тыс.руб | 14 | 2,8 | 2,8 | 87,2 |
| 70, 0 тыс. руб | 27 | 5,4 | 5,4 | 92,6 |
| 80, 0 тыс. руб | 10 | 2,0 | 2,0 | 94,6 |
| 80, 0 тыс.руб | 6 | 1,2 | 1,2 | 95,8 |

| | | | | |
|---------------|-----|-------|-------|-------|
| 90, 0 тыс.руб | 21 | 4,2 | 4,2 | 100,0 |
| Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Если Вы планируете улуч. свои жил. условия за счет собств. ср-в или восп-ться ИК, то укажите сумму, которую можете внести первоначально:

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | 464 | 92,8 | 92,8 | 92,8 |
| 100 тыс | 1 | ,2 | ,2 | 93,0 |
| 150 тыс | 1 | ,2 | ,2 | 93,2 |
| 200 тыс | 10 | 2,0 | 2,0 | 95,2 |
| 250 тыс | 2 | ,4 | ,4 | 95,6 |
| 300 тыс | 6 | 1,2 | 1,2 | 96,8 |
| 400 тыс | 1 | ,2 | ,2 | 97,0 |
| 450 тыс | 10 | 2,0 | 2,0 | 99,0 |
| 50 тыс | 1 | ,2 | ,2 | 99,2 |
| 500 тыс | 4 | ,8 | ,8 | 100,0 |
| Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Пользовались Вы или Ваши знакомые какой-либо жилищной программой, если да, то укажите какой.

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|--------------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | 374 | 74,8 | 74,8 | 74,8 |
| Военная ипотека | 2 | ,4 | ,4 | 75,2 |
| Материнский капитал | 42 | 8,4 | 8,4 | 83,6 |
| Молодая семья | 58 | 11,6 | 11,6 | 95,2 |
| Обеспечение жильем детей сирот | 5 | 1,0 | 1,0 | 96,2 |

| | | | | |
|--|-----|-------|-------|-------|
| Субсидии работникам бюджетной сферы | 19 | 3,8 | 3,8 | 100,0 |
| Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Пользовались Вы или Ваши знакомые какой-либо жилищной программой, если да, то укажите какой.

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------------------|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо нет | 374 | 74,8 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные Системные | 126 | 25,2 | | |
| Всего | 500 | 100,0 | | |

Остались ли Вы или Ваши знакомые довольны реализацией программ

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|---------------------------------------|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | 482 | 96,4 | 96,4 | 96,4 |
| большое кол-во документов | 3 | ,6 | ,6 | 97,0 |
| длительность | 6 | 1,2 | 1,2 | 98,2 |
| неквалиф. Специалистов | 2 | ,4 | ,4 | 98,6 |
| неквалифицированность специалистов | 1 | ,2 | ,2 | 98,8 |
| потраченные нервы | 6 | 1,2 | 1,2 | 100,0 |
| Всего | 500 | 100,0 | 100,0 | |

Частотная таблица

**Как бы вы оценили общий ход реализации жилищной политики в нашем регионе с 2014 года по
сегодняшний день?**

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|-----------------------|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | Положительно | 20 | 80,0 | 80,0 | 80,0 |
| | Ничего не изменилось. | 5 | 20,0 | 20,0 | 100,0 |
| | Всего | 25 | 100,0 | 100,0 | |

Если изменения носят положительный характер, то в чем это выражается?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|-----------------------------|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | Рост объемов строительства; | 12 | 48,0 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 13 | 52,0 | | |
| | Всего | 25 | 100,0 | | |

Если изменения носят положительный характер, то в чем это выражается?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | Повышается качественный состав жилищного фонда; | 8 | 32,0 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 17 | 68,0 | | |
| | Всего | 25 | 100,0 | | |

Если изменения носят положительный характер, то в чем это выражается?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|---------------------------|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | Снижается стоимость жилья | 5 | 20,0 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 20 | 80,0 | | |

| | | | | |
|-------|----|-------|--|--|
| Всего | 25 | 100,0 | | |
|-------|----|-------|--|--|

Если изменения носят положительный характер, то в чем это выражается?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|---|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Появляется большее количество жилищных программ | 8 | 32,0 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 17 | 68,0 | | |
| Всего | | 25 | 100,0 | | |

Если изменения носят положительный характер, то в чем это выражается?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|---|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Увеличение объемов финансирования жилищных программ | 4 | 16,0 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 21 | 84,0 | | |
| Всего | | 25 | 100,0 | | |

Если изменения носят положительный характер, то в чем это выражается?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Разработка инноваций в сфере строительства жилья и строительных технологий | 2 | 8,0 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 23 | 92,0 | | |
| Всего | | 25 | 100,0 | | |

Если изменения носят положительный характер, то в чем это выражается?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|--|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| | | | | | |

| | | | | | |
|-------------|--|----|-------|-------|-------|
| Допустимо | Разработанность нормативно-правовой базы жилищной политики и мер по ее реализации | 3 | 12,0 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 22 | 88,0 | | |
| Всего | | 25 | 100,0 | | |

Если изменения носят положительный характер, то в чем это выражается?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | Экономическое стимулирование жилищного строительства | 1 | 4,0 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 24 | 96,0 | | |
| Всего | | 25 | 100,0 | | |

Если изменения носят положительный характер, то в чем это выражается?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|---|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | Доступность земельных участков для индивидуального и массового строительства | 5 | 20,0 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 20 | 80,0 | | |
| Всего | | 25 | 100,0 | | |

По Вашему мнению, как изменятся цены на жилье?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|------------------------------------|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | Цены поднимутся очень серьезно; | 2 | 8,0 | 8,0 | 8,0 |
| | Будет обычный подъем цен; | 12 | 48,0 | 48,0 | 56,0 |
| | Цены останутся прежними; | 7 | 28,0 | 28,0 | 84,0 |

| | | | | |
|------------------------------|----|-------|-------|-------|
| Цены будут плавно снижаться. | 4 | 16,0 | 16,0 | 100,0 |
| Всего | 25 | 100,0 | 100,0 | |

Какие изменения терпит покупательский спрос на недвижимость в данный момент?

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо Покупательский спрос снизился; | 18 | 72,0 | 72,0 | 72,0 |
| Покупательский спрос повысился; | 2 | 8,0 | 8,0 | 80,0 |
| Покупательский спрос особо не изменился. | 5 | 20,0 | 20,0 | 100,0 |
| Всего | 25 | 100,0 | 100,0 | |

Снизилось ли количество сделок на вторичном рынке жилья в начале этого года по сравнению с прошлым?

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо Нет, рынок по-прежнему активен; | 3 | 12,0 | 12,0 | 12,0 |
| Да, количество сделок незначительно уменьшилось; | 12 | 48,0 | 48,0 | 60,0 |
| Да, количество сделок существенно уменьшилось. | 10 | 40,0 | 40,0 | 100,0 |
| Всего | 25 | 100,0 | 100,0 | |

Какой фактор влияет сильнее всего на решение ваших клиентов о покупке недвижимости?

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|---|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо Необходимость улучшения жилищных условий; | 11 | 44,0 | 44,0 | 44,0 |
| Желание сохранить денежные средства; | 3 | 12,0 | 12,0 | 56,0 |

| | | | | |
|------------------------------------|----|-------|-------|-------|
| Ранее одобренный ипотечный кредит; | 10 | 40,0 | 40,0 | 96,0 |
| Рост курса доллара/евро; | 1 | 4,0 | 4,0 | 100,0 |
| Всего | 25 | 100,0 | 100,0 | |

Какие объекты строящейся недвижимости сейчас более востребованы?

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо Студии; | 16 | 64,0 | 64,0 | 64,0 |
| Однокомнатные квартиры; | 7 | 28,0 | 28,0 | 92,0 |
| Двухкомнатные квартиры; | 2 | 8,0 | 8,0 | 100,0 |
| Всего | 25 | 100,0 | 100,0 | |

По Вашему мнению, покупка квартиры в кризис – ошибка или удачное решение? Аргументируйте свой ответ.

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|---|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо ошибка | 6 | 24,0 | 24,0 | 24,0 |
| ошибка, нет денег | 1 | 4,0 | 4,0 | 28,0 |
| ошибка, потому что денег нет | 1 | 4,0 | 4,0 | 32,0 |
| ошибка, так как нестабильность в финансовом положении у населения | 1 | 4,0 | 4,0 | 36,0 |
| ошибка, так как цены на жилье нестабильные. можно ошибиться | 1 | 4,0 | 4,0 | 40,0 |
| ошибка. нет стабильности в завтрашнем дне | 1 | 4,0 | 4,0 | 44,0 |
| ошибка. так как нет стабильности и уверенности в завтрашнем дне | 1 | 4,0 | 4,0 | 48,0 |

| | | | | |
|---|----|-------|-------|-------|
| ошибка. Цены на жилье высокие, а денег у населения нет | 1 | 4,0 | 4,0 | 52,0 |
| ошибка. Шаткое финансовое положение | 1 | 4,0 | 4,0 | 56,0 |
| удачное решение | 6 | 24,0 | 24,0 | 80,0 |
| удачное решение, так как цены на жилье снижены | 1 | 4,0 | 4,0 | 84,0 |
| удачное решение. Много вариантов можно рассмотреть по сниженным ценам | 1 | 4,0 | 4,0 | 88,0 |
| удачное решение. можно сэкономить | 1 | 4,0 | 4,0 | 92,0 |
| удачное решение. так как снижены цены на недвижимость | 1 | 4,0 | 4,0 | 96,0 |
| удачное решение. так как это поможет сохранить средства | 1 | 4,0 | 4,0 | 100,0 |
| Всего | 25 | 100,0 | 100,0 | |

Как Ваши клиенты чаще всего приобретают недвижимость?

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо За наличный расчет; | 2 | 8,0 | 8,0 | 8,0 |
| С помощью ипотеки; | 9 | 36,0 | 36,0 | 44,0 |
| При помощи государственных программ; | 9 | 36,0 | 36,0 | 80,0 |
| Прибегают к помощи различных субсидий. | 5 | 20,0 | 20,0 | 100,0 |
| Всего | 25 | 100,0 | 100,0 | |

Оцените, пожалуйста, какие программы наиболее востребованы Вашими клиентами. Материнский капитал

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|--------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | скорее востребован | 1 | 4,0 | 4,0 | 4,0 |
| | востребован | 8 | 32,0 | 32,0 | 36,0 |
| | очень востребован | 16 | 64,0 | 64,0 | 100,0 |
| | Всего | 25 | 100,0 | 100,0 | |

Оцените, пожалуйста, какие программы наиболее востребованы Вашими клиентами. Молодая семья

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|--------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | скорее востребован | 3 | 12,0 | 12,0 | 12,0 |
| | востребован | 12 | 48,0 | 48,0 | 60,0 |
| | очень востребован | 10 | 40,0 | 40,0 | 100,0 |
| | Всего | 25 | 100,0 | 100,0 | |

Оцените, пожалуйста, какие программы наиболее востребованы Вашими клиентами. Военная ипотека

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|--------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | абсолютно не востребован | 20 | 80,0 | 80,0 | 80,0 |
| | не востребован | 4 | 16,0 | 16,0 | 96,0 |
| | скорее востребован | 1 | 4,0 | 4,0 | 100,0 |
| | Всего | 25 | 100,0 | 100,0 | |

Оцените, пожалуйста, какие программы наиболее востребованы Вашими клиентами. Субсидии
работникам бюджетной сферы

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|--------------------|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | скорее востребован | 10 | 40,0 | 40,0 | 40,0 |
| | востребован | 5 | 20,0 | 20,0 | 60,0 |
| | очень востребован | 10 | 40,0 | 40,0 | 100,0 |
| | Всего | 25 | 100,0 | 100,0 | |

Насколько бы Вы оценили информированность Ваших клиентов о различных жилищных
программах нашего региона?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|---------------|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | скорее хорошо | 5 | 20,0 | 20,0 | 20,0 |
| | хорошо | 10 | 40,0 | 40,0 | 60,0 |
| | очень хорошо | 10 | 40,0 | 40,0 | 100,0 |
| | Всего | 25 | 100,0 | 100,0 | |

Приобретали ли Ваши клиенты недвижимость за рубежом, если да, то, как часто?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|-------|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | да | 6 | 24,0 | 24,0 | 24,0 |
| | нет | 19 | 76,0 | 76,0 | 100,0 |
| | Всего | 25 | 100,0 | 100,0 | |

Приобретали ли Ваши клиенты недвижимость за рубежом, если да, то, как часто?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|-------------------------|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | | 19 | 76,0 | 76,0 | 76,0 |
| | несколько раз в год | 1 | 4,0 | 4,0 | 80,0 |
| | несколько раз в квартал | 1 | 4,0 | 4,0 | 84,0 |

| | | | | |
|----------------------|----|-------|-------|-------|
| пару раз за год | 2 | 8,0 | 8,0 | 92,0 |
| раз в два-три месяца | 1 | 4,0 | 4,0 | 96,0 |
| раз в пол года | 1 | 4,0 | 4,0 | 100,0 |
| Всего | 25 | 100,0 | 100,0 | |

С какой целью Ваши клиенты приобретают зарубежную недвижимость?

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо Для отдыха | 4 | 16,0 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные Системные | 21 | 84,0 | | |
| Всего | 25 | 100,0 | | |

С какой целью Ваши клиенты приобретают зарубежную недвижимость?

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|---|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо Для постоянного места жительства; | 1 | 4,0 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные Системные | 24 | 96,0 | | |
| Всего | 25 | 100,0 | | |

С какой целью Ваши клиенты приобретают зарубежную недвижимость?

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|---|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо Для ведения бизнеса за рубежом; | 1 | 4,0 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные Системные | 24 | 96,0 | | |
| Всего | 25 | 100,0 | | |

С какой целью Ваши клиенты приобретают зарубежную недвижимость?

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|---------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо Для инвестиций; | 2 | 8,0 | 100,0 | 100,0 |

| | | | | | |
|-------------|-----------|----|-------|--|--|
| Пропущенные | Системные | 23 | 92,0 | | |
| Всего | | 25 | 100,0 | | |

С какой целью Ваши клиенты приобретают зарубежную недвижимость?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Для учебы в местных образовательных учреждениях; | 4 | 16,0 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 21 | 84,0 | | |
| Всего | | 25 | 100,0 | | |

С какой целью Ваши клиенты приобретают зарубежную недвижимость?

| | | Частота | Проценты |
|-------------|-----------|---------|----------|
| Пропущенные | Системные | 25 | 100,0 |

По Вашему мнению, что первоначально нужно сделать, чтобы решить жилищные проблемы семей нашего города. Снизить стоимость жилья

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|-------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | наиболее удачное | 18 | 72,0 | 72,0 | 72,0 |
| | скорее не удачное | 3 | 12,0 | 12,0 | 84,0 |
| | не удачное | 4 | 16,0 | 16,0 | 100,0 |
| Всего | | 25 | 100,0 | 100,0 | |

По Вашему мнению, что первоначально нужно сделать, чтобы решить жилищные проблемы семей нашего города. Снизить % по ипотечному кредиту

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | наиболее удачное | 2 | 8,0 | 8,0 | 8,0 |
| | удачное | 9 | 36,0 | 36,0 | 44,0 |
| | скорее удачное | 4 | 16,0 | 16,0 | 60,0 |

| | | | | |
|---------------------|----|-------|-------|-------|
| скорее не удачное | 2 | 8,0 | 8,0 | 68,0 |
| не удачное | 5 | 20,0 | 20,0 | 88,0 |
| наиболее не удачное | 3 | 12,0 | 12,0 | 100,0 |
| Всего | 25 | 100,0 | 100,0 | |

По Вашему мнению, что первоначально нужно сделать, чтобы решить жил. проблемы семей города.

Выделять квартиры рабочим крупных орг-ций

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|----------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо наиболее удачное | 1 | 4,0 | 4,0 | 4,0 |
| удачное | 4 | 16,0 | 16,0 | 20,0 |
| скорее удачное | 5 | 20,0 | 20,0 | 40,0 |
| скорее не удачное | 2 | 8,0 | 8,0 | 48,0 |
| не удачное | 2 | 8,0 | 8,0 | 56,0 |
| наиболее не удачное | 11 | 44,0 | 44,0 | 100,0 |
| Всего | 25 | 100,0 | 100,0 | |

По Вашему мнению, что первоначально нужно сделать, чтобы решить жилищные проблемы семей нашего города. Создавать рабочие места

| | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|---------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо удачное | 4 | 16,0 | 16,0 | 16,0 |
| скорее удачное | 5 | 20,0 | 20,0 | 36,0 |
| скорее не удачное | 7 | 28,0 | 28,0 | 64,0 |
| не удачное | 7 | 28,0 | 28,0 | 92,0 |
| наиболее не удачное | 2 | 8,0 | 8,0 | 100,0 |
| Всего | 25 | 100,0 | 100,0 | |

**По Вашему мнению, что первоначально нужно сделать, чтобы решить жилищные проблемы семей
нашего города. Строить социальное жилье**

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|---------------------|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | наиболее удачное | 3 | 12,0 | 12,0 | 12,0 |
| | удачное | 3 | 12,0 | 12,0 | 24,0 |
| | скорее удачное | 8 | 32,0 | 32,0 | 56,0 |
| | скорее не удачное | 6 | 24,0 | 24,0 | 80,0 |
| | не удачное | 1 | 4,0 | 4,0 | 84,0 |
| | наиболее не удачное | 4 | 16,0 | 16,0 | 100,0 |
| | Всего | 25 | 100,0 | 100,0 | |

**По Вашему мнению, что первоначально нужно сделать, чтобы решить жил. проблемы семей города.
Уменьшить первонач. взнос при покупке жилья**

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-----------|---------------------|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | наиболее удачное | 1 | 4,0 | 4,0 | 4,0 |
| | удачное | 5 | 20,0 | 20,0 | 24,0 |
| | скорее удачное | 3 | 12,0 | 12,0 | 36,0 |
| | скорее не удачное | 5 | 20,0 | 20,0 | 56,0 |
| | не удачное | 6 | 24,0 | 24,0 | 80,0 |
| | наиболее не удачное | 5 | 20,0 | 20,0 | 100,0 |
| | Всего | 25 | 100,0 | 100,0 | |

Какие факторы при покупке квартиры имеют значение для ваших клиентов?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|------------|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| Допустимо | Стоимость; | 15 | 60,0 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 10 | 40,0 | | |
| Всего | | 25 | 100,0 | | |

Какие факторы при покупке квартиры имеют значение для ваших клиентов?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|-------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Качество строительства; | 10 | 40,0 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 15 | 60,0 | | |
| Всего | | 25 | 100,0 | | |

Какие факторы при покупке квартиры имеют значение для ваших клиентов?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|------------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Репутация, имидж девелопера; | 4 | 16,0 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 21 | 84,0 | | |
| Всего | | 25 | 100,0 | | |

Какие факторы при покупке квартиры имеют значение для ваших клиентов?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Качество стройматериалов, из которых построен дом; | 3 | 12,0 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 22 | 88,0 | | |
| Всего | | 25 | 100,0 | | |

Какие факторы при покупке квартиры имеют значение для ваших клиентов?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Возможность индивидуальной планировки; | 3 | 12,0 | 75,0 | 75,0 |
| | 6,00 | 1 | 4,0 | 25,0 | 100,0 |
| | Всего | 4 | 16,0 | 100,0 | |
| Пропущенные | Системные | 21 | 84,0 | | |

| | | | | |
|-------|----|-------|--|--|
| Всего | 25 | 100,0 | | |
|-------|----|-------|--|--|

Какие факторы при покупке квартиры имеют значение для ваших клиентов?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Инфраструктура вокруг дома (магазин, садик); | 2 | 8,0 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 23 | 92,0 | | |
| Всего | | 25 | 100,0 | | |

Какие факторы при покупке квартиры имеют значение для ваших клиентов?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--------------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Качественная отделка квартиры; | 4 | 16,0 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 21 | 84,0 | | |
| Всего | | 25 | 100,0 | | |

Какие факторы при покупке квартиры имеют значение для ваших клиентов?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|-------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Наличие паркинга; | 13 | 52,0 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 12 | 48,0 | | |
| Всего | | 25 | 100,0 | | |

Какие факторы при покупке квартиры имеют значение для ваших клиентов?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|--------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Месторасположение; | 2 | 8,0 | 66,7 | 66,7 |
| | 10,00 | 1 | 4,0 | 33,3 | 100,0 |
| | Всего | 3 | 12,0 | 100,0 | |
| Пропущенные | Системные | 22 | 88,0 | | |

| | | | | |
|-------|----|-------|--|--|
| Всего | 25 | 100,0 | | |
|-------|----|-------|--|--|

Какие факторы при покупке квартиры имеют значение для ваших клиентов?

| | | Частота | Проценты | Процент допустимых | Накопленный процент |
|-------------|------------------------|---------|----------|--------------------|---------------------|
| Допустимо | Рекомендации знакомых; | 6 | 24,0 | 100,0 | 100,0 |
| Пропущенные | Системные | 19 | 76,0 | | |
| Всего | | 25 | 100,0 | | |

Результаты интервью на тему: «Эффективность материнского капитала»

Юлия (30 лет)

23. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **Да**
24. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На жилье планируем потратить. Но не знаем, как лучше пока это сделать.**
25. Вы проживаете в собственной квартире? **Нет, проживаем с родителями мужа**
26. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **Помимо МК больше средств нет**
27. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **Нет еще, но планируем.**
28. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **Планируем на 15-20 лет.**
29. Каков ежемесячный платеж?
30. Каков Ваш семейный доход? **35 тысяч**
31. Работаете ли Вы? **нет**
32. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **ходят**
33. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **Естественно, на детей, на игрушки-погремушки, одежду.**
34. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему?
35. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру?
36. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **Нет, проблем не было**
37. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **нет**
38. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **Хорошо конечно, что эта помощь вообще есть, но для нас она как бы, ни туда и, ни сюда**
39. Ваш возраст? **30**
40. Ваше образование? **Высшее**
41. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Светлана (32 года)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **Да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **Материнский капитал мы потратили на улучшение жилищных условий..на это только и хватило.**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **Да, МК помог приобрести квартиру большей площадью**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **Тысяч 300**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **да**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **15 лет**
7. Каков ежемесячный платеж? **16 тысяч**
8. Каков Ваш семейный доход? **40 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **Да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Да, ходят**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На детей и оплату ЖКХ, ипотеку**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **В принципе да**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Близостью детского сада, купили квартиру практически в соседнем доме**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **Скорее всего все-таки да, если не лукавить..**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **конечно**

17. Ваш возраст? **32**
18. Ваше образование? **высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Татьяна (31 год)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **Да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **Материнский капитал пойдет на учебу старшему сыну**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? **Сколько?**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки?
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет?
7. Каков ежемесячный платеж?
8. Каков Ваш семейный доход? **35-40 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **На данный момент в декрете, но планирую скоро выйти**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Нет, старший сын ходит в школу.**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **Не могу сказать что-то конкретное, на все по чуть-чуть.**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему?
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру?
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **Нет, мы планировали с мужем**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **Думаю да, она помогает населению**

17. Ваш возраст? **29**
18. Ваше образование? **Среднее специальное**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Алена (29 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **Программа конечно хорошая, вот только жилищные условия на эти деньги особо не улучшишь**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **Да, приобрели ее за счет материнского капитала**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **Совсем немного...их можно даже не брать в счет**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **Да, а как без этого**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **20 лет**
7. Каков ежемесячный платеж? **Около 30 тысяч, но нам выплачивать помогают родители.**
8. Каков Ваш семейный доход? **Доход всегда разный. Так даже не скажу. Но в принципе хватает**
9. Работаете ли Вы? **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Ходят в сад**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На нужды детей, ипотеку**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **Да, безусловно**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Местоположением, инфраструктурой, чтобы район был хороший, чистый.**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **Нет, проблем никаких не возникло. Наверно это единственная программа, с которой нет проблем**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **Думаю да.**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **да**
17. Ваш возраст? **29**
18. Ваше образование? **высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Ирина (24 года)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На первоначальный взнос по ипотеке**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **С родителями, это их квартира, но планирую сейчас переехать с детьми.**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **Да, родители помогут. 1 миллион**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **планирую**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **Планирую лет на 10, но хочется перекрыть пораньше этот долг**
7. Каков ежемесячный платеж?
8. Каков Ваш семейный доход? **35 – 40 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Нет, дети проводят время с бабушкой больше, чем ходят в садик**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **Так как живу с родителями – не могу сказать.. часть моих финансовых средств уходит на оплату ЖКХ и продукты в дом. Остальное нам помогают родители**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **да**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Будем смотреть по району, который нас интересует. Ближе к бабушке**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **Нет, совсем.**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **Кому как, а для нас это лучше, чем ничего**
17. Ваш возраст? **24**
18. Ваше образование? **Среднее специальное**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **неполная**

Оксана (29 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **Потратили на жилье конечно, в наше время на что еще можно тратить? !**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **Сейчас уже да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **У мужа были накопления, у меня, родители добавили, материнский капитал порадовал. В общем на квартиру у нас не хватило не очень много. Даже ипотеку не брали**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **Нет, взяли потребительский кредит.**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет?
7. Каков ежемесячный платеж? **5 тысяч**
8. Каков Ваш семейный доход? **35-40 тысяч в среднем**
9. Работаете ли Вы? **нет**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Нет, старший в школе учится с младшей сама сию**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На данный момент покупаем необходимые предметы быта в нашу новую квартиру; а так – на детей конечно**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **Да, конечно**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **районом**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **Скорее всего да, манит эта сумма все-таки. Плохо будет семьям, если ее отменят**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **Отличная программа, ничего не скажешь. Нам, допустим, она очень помогла**

17. Ваш возраст? **29**
18. Ваше образование? **высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Ольга (27 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На жилье**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **нет**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **нет**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **будем**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **Лет на 20-25**
7. Каков ежемесячный платеж?
8. Каков Ваш семейный доход? **50-70 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Ходят, но плохо. В основном с бабушкой сидят на больничном**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На все понемногу**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **В принципе да**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Близостью бабушек и детского сада.**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **В целом результативная, но для тех, у кого есть первоначальные средства. Не все ведь могут позволить себе взять ипотеку, и быть уверенным, что сможет исправно ежемесячно ее выплачивать**
17. Ваш возраст? **27**
18. Ваше образование? **Неоконченное высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Наталья (25 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На приобретение собственного жилья**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **Сейчас да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **Нет, средств не было**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **да**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **15 лет**
7. Каков ежемесячный платеж? **34 тысячи**
8. Каков Ваш семейный доход? **Не могу сказать точно, всегда варьируется**
9. Работаете ли Вы? **Да, конечно. Ипотека как-никак**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **ходят**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На ипотеку**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **да**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Стоимостью в основном и квадратурой**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **Скорее всего да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **В нашем случае результативная. Понятно, что пришлось еще добавлять средства. Но сам факт этой помощи все – таки приятен я думаю каждой семье**
17. Ваш возраст? **25**
18. Ваше образование? **высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Анастасия (26 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На жилье**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **Теперь да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **нет**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **да**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **20 лет. Ужас какой, как представлю. Ну, а что поделаешь. Надо**
7. Каков ежемесячный платеж? **22 тысячи**
8. Каков Ваш семейный доход? **35 тысяч примерно**
9. Работаете ли Вы? **Нет, иногда подрабатываю**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **ходят**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На ипотеку, оплату ЖКХ, одежду/игрушки детям**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **В принципе**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Местоположением, стоимостью**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **Нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **Наверно да, выплата все же приятная**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **Да, безусловно**

17. Ваш возраст? **26**
18. Ваше образование? **Среднее специальное**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Анна (23)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **Потратили на приобретение собственного жилья, хватит уже жить с родителями.**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **нет**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **да**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **20**
7. Каков ежемесячный платеж? **21 тыс**
8. Каков Ваш семейный доход? **У нас на 4-х человек доход 50 тысяч, а ипотека на 20 лет по 21 тысяче. А что сделаешь. Как-то нужно приобретать жилье**
9. Работаете ли Вы? **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Редко очень, но ходят. В основном на больничном сидим**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **ипотека**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **да**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **В принципе ничем, основным критерием была – стоимость.**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **Нет, проблем никаких не возникло**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **Результативная еще как. Данной выплаты хватает на первоначальный взнос или просто можно положить в ипотеку и уменьшить срок по кредиту. Человеку ведь сколько не давай – всегда мало будет.**
17. Ваш возраст? **23**
18. Ваше образование? **Неоконченное высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Валерия (34 года)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **Планируем приобрести недвижимость**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **Нет, снимаем на данный момент жилье**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько?
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки?
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет?
7. Каков ежемесячный платеж?
8. Каков Ваш семейный доход? **40 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **ходят**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На данный момент деньги уходят на съемное жилье, и на оплату ипотеки. Ну и на игрушки, одежду детям**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **Надеемся, что поможет**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Нам важна стоимость, и все.**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **Скорее да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **Результативная**

17. Ваш возраст? **34**
18. Ваше образование? **высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Екатерина (36 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **Потратили на квартиру**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **Сейчас уже да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **Нет, не было**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **да**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **20**
7. Каков ежемесячный платеж? **25**
8. Каков Ваш семейный доход? **В районе 50**
9. Работаете ли Вы? **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **ходят**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **Ипотека забирает все деньги, т.к. хотим выплатить ее пораньше, чем через 20 лет**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **Не помог конечно, но деньги эти были совсем не лишними.**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Ценой, квадратами.**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **да**

17. Ваш возраст? **36**
18. Ваше образование? **Среднее специальное**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Мария (35 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На образование детей, если они будут в этом нуждаться**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **Да.**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? **Сколько?**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки?
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет?
7. Каков ежемесячный платеж?
8. Каков Ваш семейный доход? **Доход не стабильный. Муж работает, родители помогают, я подрабатываю. Около 40 наверно**
9. Работаете ли Вы? **Нет, нахожусь в декретном отпуске**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Старшая дочь пошла в школу, младшая еще совсем маленькая**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На строительство дома**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **Жилищную - нет, так как в жилье я Материнский капитал не вкладывала. Может быть поможет выучить детей – дальше видно будет**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру?
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **Нет, проблем абсолютно никаких не возникло**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **Скорее нет, мы итак очень хотели.**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **Думаю не очень, потому что у кого-то ведь эта сумма лежит не при деле (как у меня, например). Не у всех есть возможность взять ипотеку и тянуть ее 20 лет, а МК не хватит на приобретение хоть какой-то недвижимости. И деньги поэтому просто лежат и ждут чего-то.**
17. Ваш возраст? **35**
18. Ваше образование? **высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Ирина (28 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На жилье**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **нет**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? **Сколько? Накопления есть, но их не настолько много.**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **Еще нет, но планирую**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **На 15 лет скорее всего**
7. Каков ежемесячный платеж?
8. Каков Ваш семейный доход? **30 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Да, ходят**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **Пока на съемную квартиру, потом видимо будет на ипотеку**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **Возможно он поможет. Если бы было больше накоплений, то скорее всего было бы ощутимо**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Буду смотреть на район и близость садика. Ну и стоимость конечно**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **Абсолютно нет. 450 тысяч не могут повлиять**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **Наверно**

17. Ваш возраст? **27**
18. Ваше образование? **11 классов**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **неполная**

Анастасия (29 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На жилье**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **Около 200 тыс, не много, но и с МК в совокупности – как то приятно даже было**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **да**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **На 10 лет**
7. Каков ежемесячный платеж? **26 тысяч, если не ошибаюсь**
8. Каков Ваш семейный доход? **Порядка 60 тыс. почти половина на ипотеку.**
9. **Работаете ли Вы?** **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **ходят**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На ипотеку и покушать. Вот и все**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **Да, было приятно**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Стоимостью, квадратными метрами, районом конечно, чтобы у дома были хорошие детские площадки и закрытый двор.**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **Нет, проблем никаких не возникло**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **Нет, мы планируем и 3. Было бы не плохо, чтоб и за 3 ребенка было поощрение. Тогда бы эта поддержка была отличной**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **Конечно да. Все-таки сумма не маленькая, понятно, что нужны еще деньги, но это ведь лучше чем ничего, гораздо лучше.**
17. Ваш возраст? **29**
18. Ваше образование? **Среднее специальное**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Елена (28 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На недвижимость потратили, обзавелись заветными квадратными метрами в собственности**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **В районе 300 тысяч**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **Да, а в наше время как без нее. Теперь без нее никуда.**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **10 лет, но планируем раньше закрыть этот долг.**
7. Каков ежемесячный платеж? **15 тыс**
8. Каков Ваш семейный доход? **40 тыс**
9. Работаете ли Вы? **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **да**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **Ипотека, питание, детские товары**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **да**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Стоимостью, районом**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **Как бы наверно смешно не звучало, но да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **Хорошая программа, 450 тысяч лучше, чем ничего. Нам ведь, сколько не давай – всегда мало**
17. Ваш возраст? **28**
18. Ваше образование? **высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Ксения (27 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **Потратили на приобретение квартиры**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **нет**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **да**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **20**
7. Каков ежемесячный платеж? **23 тыс, помогают родители, так как от моей зарплаты остается совсем ничего**
8. Каков Ваш семейный доход? **30 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Ходят, да**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На ипотеку, игрушки, одежду**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **да**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **стоимостью**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **Нет, проблем не возникало**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **Не особо, так как нужны еще собственные денежные накопления.**
17. Ваш возраст? **27**
18. Ваше образование? **Среднее специальное**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **неполная**

Эльмира (25 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **Планируем потратить на образование детей.**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? **Сколько? Накопления были, сейчас не смогу вспомнить сколько**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **Да**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **10 лет**
7. Каков ежемесячный платеж? **7 тысяч. Мы брали не квартиру, а пансионат.**
8. Каков Ваш семейный доход? **35-40 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Да, ходят**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На свои и детские нужды и ипотеку**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **Нет**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Стоимостью. Искали как можно дешевле**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **Вполне возможно, кому то она и помогает, у кого есть еще какие-то личные сбережения.**

17. Ваш возраст? **25**
18. Ваше образование? **Среднее специальное**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Диана (38 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **Да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **Потратила на первоначальный взнос по ипотеке**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **Да, сейчас уже да. До этого жили с детьми у родителей моих.**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **Да, помог бывший муж и родители.**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **да**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **10 лет**
7. Каков ежемесячный платеж? **12 тысяч**
8. Каков Ваш семейный доход? **27-30 тысяч и плюс алименты.**
9. Работаете ли Вы? **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Ходят, но чаще на больничном сидим**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На детей, кружки, секции, и ипотеку**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **да**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Мне нужен был определенный район, поэтому смотрела только там**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **В свое время да.**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **Конечно, деньги ведь на дороге то никто не положит!**

17. Ваш возраст? **38**
18. Ваше образование? **высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **неполная**

Полина (41 год)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На обучение детей**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько?
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки?
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет?
7. Каков ежемесячный платеж?
8. Каков Ваш семейный доход? **60 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Да**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На няню и развивалки для детей**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему?
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Районом и инфраструктурой**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **Да, конечно. Все помощь населению.**

17. Ваш возраст? **41**
18. Ваше образование? **Высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Яна (29 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На жилье потратили. На первоначальный взнос точнее**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **Сейчас уже да. До этого снимали. А с 2-я детьми это очень накладно.**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **Да, помогли родители. 1 миллион.**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **Нет, обошлись потребительским кредитом.**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? -
7. Каков ежемесячный платеж? **По кредиту около 8 тысяч.**
8. Каков Ваш семейный доход? **30-35.**
9. Работаете ли Вы? **нет**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Ходят. Младшая еще нет**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На детей и их удовольствия**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **Скорее да**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Инфраструктурой скорее всего, важно было, чтобы все было в шаговой доступности**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **Скорее да.**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **да**

17. Ваш возраст? **29 лет**
18. Ваше образование? **высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Елизавета (24 года)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **Планируем потратить на деньги на образование. Оно сейчас нелегко достается.**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько?
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки?
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет?
7. Каков ежемесячный платеж?
8. Каков Ваш семейный доход? **35-40 тысяч.**
9. Работаете ли Вы? **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **ходят**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На секции детей, одежду, игрушки и так далее. Дети- дорогое удовольствие.**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **Жилищный вопрос не стоял у нас, в образовании нам поможет. А в общем, считаю, что это хорошая поддержка!**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Районом и квадратурой**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **Нет, совсем. Мы планируем и 3**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **Безусловно. Людям сколько не давай – все равно мало. Дают деньги не плохие – а будут и квартиры просить.**
17. Ваш возраст? **24 года**
18. Ваше образование? **высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Олеся (40 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **Потратила мк на приобретение недвижимости**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **Сейчас да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **Немного, 120 тысяч примерно**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **Конечно, как без нее сейчас-то**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **На 10 лет только получилось, платеж конечно непосильный**
7. Каков ежемесячный платеж? **22 тысячи**
8. Каков Ваш семейный доход? **30-35.**
9. Работаете ли Вы? **конечно**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Да, но чаще у бабушки**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **Получается на ипотеку**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **Конечно, сумма все-таки значительная. Не каждый может накопить**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Стоимостью и квадратурой, чтобы детям было место поиграть, побегать**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **Нет, проблем не возникало**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **Можно сказать, что да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **да**

17. Ваш возраст? **40 лет**
18. Ваше образование? **Среднее специальное**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **неполная**

Марина (29 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **Да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **Планируем потратить на жилье**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **нет**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **Копим, но не так много как хотелось бы. Родители помогут**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **Планируем, без этого сейчас никуда**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? -
7. Каков ежемесячный платеж? -
8. Каков Ваш семейный доход? **Около 50**
9. Работаете ли Вы? **Нет , подрабатываю на дому**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Да- старший.**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **Пока стараемся откладывать большую часть.**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **Думаю, что поможет**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Будем смотреть на район и стоимость**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **да**

17. Ваш возраст? **29 лет**
18. Ваше образование? **Среднее специальное**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Алина (32 года)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **Потратили на приобретение собственного жилья**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **нет**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **да**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **15 лет**
7. Каков ежемесячный платеж? **24 тысячи**
8. Каков Ваш семейный доход? **50 тыс**
9. Работаете ли Вы? **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Да, ходят.**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На погашение ипотеки**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **да**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру?
Обустройством района, близость к центру, состояние дома.
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **Нет, проблем не возникло.**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка?
Скорее да.
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **Конечно, все-таки какая-то помощь.**
17. Ваш возраст? **32**
18. Ваше образование? **высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Юлдуз (35 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **Да, воспользовались**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **Потратили на приобретение собственной квартиры.**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **сейчас уже да.**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **Нет, не было.**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **Да.**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **На 30**
7. Каков ежемесячный платеж? **Около 17тысяч**
8. Каков Ваш семейный доход? **35-40 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **нет**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Нет, еще не дошла очередь. А младший еще маленький**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На ипотеку**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **Помог уменьшить ежемесячный платёж**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Стоимостью и районом**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **Скорее всего да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **да**

17. Ваш возраст? **35**
18. Ваше образование? **среднее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Дарья (25лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **Да.**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **Материнский капитал планируем потратить на образование детей.**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? **Сколько?**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **нет**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет?
7. Каков ежемесячный платеж?
8. Каков Ваш семейный доход? **50 -70 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Да, ходят**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На детей, садик, игрушки, кружки развивающие**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **Нам пока нет**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру?
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **Думаю, да**

17. Ваш возраст? **25**
18. Ваше образование? **высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Тамара (31 год)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **Потратили уже на улучшение жилья**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **Да были, 600 тысяч, около этого**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **Да, как же без нее**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **15 лет, но планируем раньше погасить долг**
7. Каков ежемесячный платеж? **25 тысяч**
8. Каков Ваш семейный доход? **Около 70 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Да, ходят. Иногда сидит бабушка, когда болеют например**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **на погашение ипотеки**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **Безусловно, помощь хорошая, ничего не скажешь. Естественно нужны еще средства для того, чтобы улучшить свое жилищное положение.**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Квадратурой и районом.**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **Скорее все-таки да.**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **конечно**
17. Ваш возраст? **31**
18. Ваше образование? **высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Александра (39 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **Планирую потратить на квартиру**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **нет**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **Есть немного, помогут еще родители**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **Придется, без этого никак**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **Планирую на 15 лет, конечно.**
7. Каков ежемесячный платеж?
8. Каков Ваш семейный доход? **30 тысяч зп, и плюс алименты.**
9. Работаете ли Вы? **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **да**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **Пока на съемную квартиру и на детей. Потом на ипотеку видимо**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **Думаю, что поможет**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Смотрю на инфраструктуру и стоимость конечно**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **Нет, проблем никаких не возникло.**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **Да наверно**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **да**
17. Ваш возраст? **39**
18. Ваше образование? **высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **неполная**

Надежда (32 года)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На образование детей, оно сейчас такое недоступное в плане стоимости.**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько?
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки?
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет?
7. Каков ежемесячный платеж?
8. Каков Ваш семейный доход? **35-40 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **Нет, нахожусь в декрете.**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Старший ходит, младшая маленькая еще**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На всякие детские мелочи, игрушки, кружки, одежда.**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **Жилищную нет, но поможет дать образование детям, что довольно-таки не плохо.**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Нам ее подарили родители, чем они руководствовались не знаем**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **Скорее да, появилась какая то уверенность за спиной. Квартира есть, а с МК и образование дать сможем.**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **Конечно. Очень приличная сумма выплаты**

17. Ваш возраст? **32**
18. Ваше образование? **Среднее специальное**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **Полная**

Вера (30 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На недвижимость**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **нет**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **Есть немного, на первоначальный взнос хватит**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **будем**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **Лет на 20, хотелось бы на 15, но наверно не получится.**
7. Каков ежемесячный платеж?
8. Каков Ваш семейный доход? **35- 40 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **подрабатываю**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Ходят, чаще болеют**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На повседневные какие-то расходы, на домашние, вскоре на ипотеку**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **да**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **стоимостью**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **да**

17. Ваш возраст? **30**
18. Ваше образование? **высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Вероника (27 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На приобретение жилья**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **нет**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **Есть немного, но боюсь этого будет слишком мало, чтобы назвать средствами**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **Конечно, а как без нее в наше время уже**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **На 20 лет скорее всего**
7. Каков ежемесячный платеж?
8. Каков Ваш семейный доход? **40 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **Нет, постоянной работы нет, но подработка есть, и занимаюсь своим делом**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Да, ходят в сад, или остаются с бабушками**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **Сейчас на съемную квартиру и продукты питания**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **Конечно, еще не помог, но в процессе осуществления нашей маленькой мечты**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Стоимость конечно играет важную роль, но и по квадратам хотелось бы большую. Планируем 3 ребенка.**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **С одной стороны, да-повлияла, но и подтолкнула на мысли о третьем.**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **Конечно. В этом и сомневаться не стоит. не всем же нужно жилье. Следовательно, кому-то можно потратить материнский капитал другим образом. Очень хорошая программа, одна, наверно из самых лучших и результативных, думаю, что так считаю не только я.**
17. Ваш возраст? **27**
18. Ваше образование? **высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Ирина (25 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На приобретение собственного жилья**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **Проживаем сейчас в пансионате, хочется квартиру побольше**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **Планируем продать пансионат, чтобы не сидеть долго с ипотекой**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **Нет, скорее всего обойдемся просто кредитом**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет?
7. Каков ежемесячный платеж?
8. Каков Ваш семейный доход? **В районе 60 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **да**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **на детей**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **Да, поможет скоро**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Квадратами жилыми, в пансионате с 2 детьми очень некомфортно**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **Да, можно так сказать**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **да**

17. Ваш возраст? **25**
18. Ваше образование? **Среднее специальное**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Лоредана (33 года)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На приобретение квартиры для детей, можно так сказать**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **нет**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **да**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **15 лет**
7. Каков ежемесячный платеж? **17 тысяч**
8. Каков Ваш семейный доход? **60-65 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **да**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На ипотеку, всякие развивающие секции и кружки для детей, иногда на няню приходится, в основном на детей можно сказать.**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **Да, конечно**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру?
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **Ну да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **Конечно, я думаю никто не откажется о такой материальной помощи.**
17. Ваш возраст? **33**
18. Ваше образование? **высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Любовь (37 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На недвижимость**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **нет**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **да**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **15 лет**
7. Каков ежемесячный платеж? **19 тысяч**
8. Каков Ваш семейный доход? **35 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **Нет, подрабатываю**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **да**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **Так однозначно даже и не сказать, на ипотеку и все по чуть-чуть**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **В принципе да**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру?
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **да**

17. Ваш возраст? **37**
18. Ваше образование? **высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Анна (28 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **Потратили на приобретение жилья**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **Сейчас да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **Совсем немного, тысяч 150, ну и плюс родители хорошо помогли**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **да**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **15 лет**
7. Каков ежемесячный платеж? **12 тысяч**
8. Каков Ваш семейный доход? **35 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **Нет, в декрете**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Один ходит, второй маленький**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На погашение ипотеку, коммуналку, игрушки, пеленки, распашонки и тд. Маленькие дети – это так затратно**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **Да, безусловно**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **На район, и садик рядом**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **да**

17. Ваш возраст? **28**
18. Ваше образование? **среднее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Мария (36 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На приобретение недвижимости**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **Да, были 300 тысяч**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **да**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **20 лет, но планирую быстрее закрыть**
7. Каков ежемесячный платеж? **В районе 15 тысяч**
8. Каков Ваш семейный доход? **Около 50 тысяч с алиментами**
9. Работаете ли Вы? **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **да**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **на ипотеку**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **да**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Стоимостью и расположением, мне важны были некоторые моменты.**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **Можно так сказать**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **да**

17. Ваш возраст? **36**
18. Ваше образование? **высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **неполная**

Зульфия (26 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На квартиру**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **нет**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **Да**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **на 20 лет**
7. Каков ежемесячный платеж? **22 тысячи**
8. Каков Ваш семейный доход? **50 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **Да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **да**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **на ипотеку**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **да**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Не могу так точно сказать. Просто что понравилось.**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **да**

17. Ваш возраст? **26**
18. Ваше образование? **Среднее специальное**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Евгения (34 года)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На квартиру**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **нет**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **да**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **На 25 лет**
7. Каков ежемесячный платеж? **24 тысячи**
8. Каков Ваш семейный доход? **60 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **да**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **Вот на погашение ипотеки, продукты, игрушки детям, кружки их всякие.**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **В принципе да, помог осмелиться взять ипотеку.**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Стоимостью и расположением дома**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **да**

17. Ваш возраст? **34**
18. Ваше образование? **высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Елена (36 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На приобретение квартиры большей по площади**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **Да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **За 2 млн. мы продали свою однокомнатную квартиру, и плюс накоплений было 200 тысяч.**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **Нет, обошлись кредитом потребительским**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет?
7. Каков ежемесячный платеж?
8. Каков Ваш семейный доход? **50-55 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Да, ходят.**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **Сейчас перекрываем кредит побыстрее – поэтому это основная статья расходов. А в основном копим, откладываем на отдых, санатории детям, игрушки подороже, они ведь растут быстро и все больше хотят**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **да, естественно**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Как уже говорила площадью. Поменяли свои 39 квадратов на 84.**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **Скорее да, чем нет**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **да**

17. Ваш возраст? **36**
18. Ваше образование? **высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Кристина (26 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На приобретение квартиры**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **нет**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **нет**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **да**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **20 лет**
7. Каков ежемесячный платеж? **20 тысяч**
8. Каков Ваш семейный доход? **55-70 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **нет**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Да, ходят**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На погашение ипотеки**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **да**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Стоимостью и застройщиком.**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **да**

17. Ваш возраст? **26**
18. Ваше образование? **высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Ева (23 года)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На образование детям**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **квартиру нам подарили родители на свадьбу**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **нет**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет?
7. Каков ежемесячный платеж?
8. Каков Ваш семейный доход? **35 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **Нет, нахожусь в декрете**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Нет, не ходят. Маленькие еще**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **на детей**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **Жилищную нет, оно у нас было. А в принципе я думаю, что программа помогает в приобретении жилья.**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **районом**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **нет**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **да**

17. Ваш возраст? **23**
18. Ваше образование? **Среднее специальное**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Ульяна (26 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На жилье**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **нет**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **нет**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **да**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **20 лет**
7. Каков ежемесячный платеж? **24 тысячи**
8. Каков Ваш семейный доход? **50-60 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **подрабатываю**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Ходят, младшая – нет, когда работаю увожу к бабушке**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На все по чуть- чуть, нет чего-то конкретного**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **Да, а почему нет**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **стоимостью**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **конечно**

17. Ваш возраст? **26**
18. Ваше образование? **Среднее специальное**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Валентина (32 года)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **Да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **планируем приобрести квартиру**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **Да, 400 тысяч**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **Да, будем скорее всего**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **Лет на 15 хотелось бы**
7. Каков ежемесячный платеж?
8. Каков Ваш семейный доход? **60 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **ходят**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На детские хотелки, продукты, одежду**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **да**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **местонахождением**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **да**

17. Ваш возраст? **32**
18. Ваше образование? **высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Галина (28 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На образование детям**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? **Сколько?**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки?
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет?
7. Каков ежемесячный платеж?
8. Каков Ваш семейный доход? **70 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Да, ходят**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **Ремонт вот делали, на него уходило, сейчас на машину копим**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **Нет, нам он поможет обучить детей. А в принципе, думаю да, помогает с жильем**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру?
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **Конечно, 500 тысяч на дороге не валяются**

17. Ваш возраст? **28**
18. Ваше образование? **Среднее специальное**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Алсу (27 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **Да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На покупку квартиры**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **Сейчас уже да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **Да, около 500 тысяч**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **да**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **На 20 лет**
7. Каков ежемесячный платеж? **17-18 тысяч**
8. Каков Ваш семейный доход? **35-40 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **Нет пока**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Нет, места еще нет**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **на оплату квартиры**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **да**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **стоимостью**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **да**

17. Ваш возраст? **27**
18. Ваше образование? **Среднее специальное**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Тамила (26 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **Да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **На учебу детям**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? **Сколько?**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки?
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет?
7. Каков ежемесячный платеж?
8. Каков Ваш семейный доход? **40 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **Я в декрете, сейчас работает только супруг**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Старшая ходит в сад.**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На продукты, одежду и тп.**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **Нам конечно нет, так как у нас есть своя квартира, а кому нужна квартира, я думаю это хорошая поддержка такая**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру?
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **Безусловно результативная, иначе быть не может**

17. Ваш возраст? **26**
18. Ваше образование? **высшее**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Луиза (30 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **Да квартиру потратили**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **да**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? **Сколько? муж бывший помог, дал 400 тысяч, у самой было 150. Вот так всеми силами и накопили**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **да**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет? **10**
7. Каков ежемесячный платеж? **26 тысяч**
8. Каков Ваш семейный доход? **Около 50 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **да, ходят**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **На погашение ипотеки и все необходимое**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **да**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Квадратурой, районом и стоимостью**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **да**

17. Ваш возраст? **30**
18. Ваше образование? **Среднее специальное**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **неполная**

Маргарита (27 лет)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **на квартиру планируем**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **нет**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **Пока есть 200 тысяч**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **Да, планируем приобретать квартиру через ипотеку**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет?
7. Каков ежемесячный платеж?
8. Каков Ваш семейный доход? **55-60 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **да**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **ходят**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **Пока откладываем по немного.**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **да**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **В принципе ничем, смотрим на ремонт, так как в первое время не будет денег чтобы сделать ремонт**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **да**

17. Ваш возраст? **27**
18. Ваше образование? **Среднее специальное**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**

Дарина (22 года)

1. Воспользовались ли Вы программой «материнский капитал» (далее МК)? **да**
2. На что Вы потратили МК или планируете потратить? **Потратили на приобретение квартиры**
3. Вы проживаете в собственной квартире? **Сейчас да, до этого проживали у родителей**
4. Были ли у Вас средства для приобретения жилья (помимо МК)? Сколько? **Да, помогли родители. 600 тысяч**
5. Прибегали ли Вы к помощи ипотеки? **Нет, взяли кредит**
6. Если брали ипотеку, то на сколько лет?
7. Каков ежемесячный платеж?
8. Каков Ваш семейный доход? **35 тысяч**
9. Работаете ли Вы? **нет**
10. Ваши дети ходят в садик? Если нет, то по какой причине? **Нет, болеют**
11. На что в вашей семье уходит большая часть бюджета? **на детские нужды**
12. Помог ли МК решить Вам жилищную проблему? **да**
13. Чем Ваша семья руководствовалась, приобретая квартиру? **Стоимостью и районом**
14. Столкнулись ли Вы, с какими-либо проблемами при получении МК? **нет**
15. Повлияла ли данная программа на планирование Вашей семьи второго ребенка? **да**
16. По вашему мнению, в целом, это результативная программа? **да**

17. Ваш возраст? **22**
18. Ваше образование? **среднее специальное**
19. Состав семьи (полная, неполная)? **полная**