

## ГОСУДАРСТВО И ОБЩЕСТВО

DOI: 10.14515/monitoring.2018.3.11

### Правильная ссылка на статью:

Старикова М. М., Юшина Е. А. Стратегии жителей региональных городов в практиках жилищного обустройства (на примере городов Кирова, Нижнего Новгорода и Казани) // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 2018. № 3. С. 176—199. <https://doi.org/10.14515/monitoring.2018.3.11>.

### For citation:

Starikova M. M., Yushina E. A. (2018) Housing strategies of the regions' populations (Kirov, Nizhny Novgorod and Kazan case studies). *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes*. No. 3. P. 176—199. <https://doi.org/10.14515/monitoring.2018.3.11>.



**М. М. Старикова, Е. А. Юшина**

### **СТРАТЕГИИ ЖИТЕЛЕЙ РЕГИОНАЛЬНЫХ ГОРОДОВ В ПРАКТИКАХ ЖИЛИЩНОГО ОБУСТРОЙСТВА (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДОВ КИРОВА, НИЖНЕГО НОВГОРОДА И КАЗАНИ)**

СТРАТЕГИИ ЖИТЕЛЕЙ РЕГИОНАЛЬНЫХ ГОРОДОВ В ПРАКТИКАХ ЖИЛИЩНОГО ОБУСТРОЙСТВА (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДОВ КИРОВА, НИЖНЕГО НОВГОРОДА И КАЗАНИ)

HOUSING STRATEGIES OF THE REGIONS' POPULATIONS (KIROV, NIZHNY NOVGOROD AND KAZAN CASE STUDIES)

*СТАРИКОВА Мария Михайловна* — кандидат социологических наук, доцент кафедры культурологии и социологии, Вятский государственный университет (ВятГУ), Киров, Россия.  
E-MAIL: [maria\\_kuzmina82@mail.ru](mailto:maria_kuzmina82@mail.ru)  
ORCID: 0000-0002-5820-8731

*Mariya M. STARIKOVA*<sup>1</sup> — Cand. Sci. (Soc.), Associate Professor, Chair of Cultural Studies and Sociology  
E-MAIL: [maria\\_kuzmina82@mail.ru](mailto:maria_kuzmina82@mail.ru)  
ORCID: 0000-0002-5820-8731

<sup>1</sup> Vyatka State University, Kirov, Russia

*ЮШИНА Елена Александровна — кандидат политических наук, доцент, декан факультета истории, политических наук и культурологии, Вятский государственный университет (ВятГУ), Киров, Россия. E-MAIL: elenaushina@yandex.ru ORCID: 0000-0002-7156-8870*

*Yelena A. Yushina<sup>1</sup> — Cand. Sci. (Pol.), Associate Professor, Dean, Department of History, Political Sciences and Cultural Studies E-MAIL: elenaushina@yandex.ru ORCID: 0000-0002-7156-8870*

<sup>1</sup> Vyatka State University, Kirov, Russia

**Аннотация.** Анализируются результаты авторского эмпирического исследования повседневных социально-экономических практик населения региональных городов Приволжского федерального округа по улучшению своих жилищных условий. Изучение поведения горожан в жилищной сфере необходимо для решения острых социальных проблем, связанных с углубляющейся поляризацией населения, демографическим кризисом, трудовой миграцией.

Авторы предприняли попытку выяснить, насколько включены в стратегии жилищного обустройства горожан легальные механизмы улучшения жилищных условий, оценить интенсивность и разнообразие жилищных планов и практик населения. Эмпирическим материалом исследования служат данные опроса жителей трех региональных городов методом маршрутизированного поквартирного интервью и серии из восьми открытых групповых дискуссий с различными категориями населения. С использованием методов многомерной статистики было выделено несколько групп горожан по критерию жилищных потребностей и практик их удовлетворения. Определены характерные стратегии поведения в жилищной сфере, которые обозначены как стратегия выживания (вынужденного либо мотивированного отказа от жилищного обустройства), стратегия обеспечения

**Abstract.** The article presents the findings of an empirical study devoted to socio-economic housing improvement practices of people living in the regional cities of the Volga Federal District (2016—2017). Exploring the housing behavior may help in solving many urgent social problems caused by the population polarization, demographic crisis and labor migration. The paper investigates the extent to which the legal mechanism aimed to improve living conditions is integrated in people's housing strategies and outlines diverse housing plans and practices. The empirical basis of the study is the data of a door-to-door survey carried out in three regional cities and a series of eight open group discussions involving different population categories. Using multivariate statistics the authors single out several groups of citizens based on their housing needs and practices to satisfy those needs. The most typical housing strategies are survival (forced or well-founded refusal to improve housing conditions), micro-comfort and prestigious consumption. Citizens' housing strategies are broadly correlated with the economic situation in the regions and the condition of the housing stock. However, every city has its clusters of people who act either as 'catalysts' or as 'inhibitors' in the housing infrastructure development; and this housing stratification incites further research. The analysis of the techniques to improve housing conditions shows that

микрокомфорта и престижного потребления. В целом стратегии жилищного обустройства горожан коррелируют с экономическим развитием регионов и состоянием жилищного фонда, однако в каждом городе есть кластеры граждан, способные выступать «локомотивом» и «тормозом» развития жилищной сферы, что позволяет в дальнейшем проводить исследования с позиции жилищной стратификации. По результатам анализа прослеживается тенденция смены способов улучшения жилищных условий в сторону снижения патерналистских ожиданий и увеличения доли рыночных приобретений с использованием помощи родственников, собственных накоплений и кредитных финансовых инструментов.

**Ключевые слова:** жилье, горожане, жители региональных городов, недвижимость, стратегии жилищного обустройства, улучшение жилищных условий

**Благодарность.** Статья подготовлена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ). Грант № 15-33-01230.

## Введение

Жилье как важнейший вид богатства населения — это существенный источник развития экономического и человеческого потенциала и «подушка безопасности» в случае экономических кризисов.

За последние полвека в условиях все ускоряющегося развития «текучей современности» трансформировались почти все сферы социальной жизни. Не остались в стороне и практики жилищного обустройства. Так, в период СССР среди населения доминировали несколько стратегий поведения для решения жилищных проблем. «Чтобы ускорить процесс предоставления государственного жилья, можно было выбрать соответствующее место или тип работы (неблагоприятные климатические условия, тяжелые или вредные условия труда); либо получить определенный формальный статус (молодого специалиста, передовика производства, инвалида)» [Лежнев, 2015: 8].

there is a downward trend in paternalist expectations and an upward trend in the number of acquisitions made with the help of relatives, private savings and loans.

**Keywords:** housing, citizens, residents of regional cities, real estate, housing improvement strategies, improvement of housing conditions

**Acknowledgment.** The article is supported by Russian Foundation for Humanities (RGNF) (grant no. 15-33-01230).

Роль денег в решении жилищного вопроса была менее заметна, чем сегодня. Однако, как отмечает В. В. Радаев, в советском обществе рядом с формальной организацией и внутри нее существовали сети неформальных отношений, складывались сложные системы обмена услуг и неофициальных торгов [Радаев, 2003]. По экспертным оценкам, доля граждан, имевших очевидную потребность в улучшении жилищных условий, но не имевших возможности получить жилье от государства, составляла около 40 % населения [Косарева и др., 1990]. Помимо очереди на государственное жилье в СССР существовали следующие возможности улучшения жилищных условий: вступление в жилищно-строительный кооператив; строительство индивидуального жилого дома; обмен государственной квартиры на квартиру большего размера с нелегальной «доплатой» [Пузанов и др., 2012].

К настоящему времени произошел переход от квазирыночных к полноценным рыночным отношениям: жилье стало предметом легального рыночного оборота. Однако это не привело к повышению перспектив улучшения жилищных условий. И в советском обществе, и в современном жилье остается самым дефицитным ресурсом для большинства домохозяйств.

В последние десятилетия в мировоззрении людей меняются требования и ожидания относительно комфорта, функциональности и престижа жилья. Современные города представляют собой полигон социальных инноваций в жилищном строительстве и способах улучшения жилищных условий, а также территориальную форму интеграции различных социальных общностей. По данным Всемирного банка, 74 % россиян выбирают города как основное место жительства<sup>1</sup>. Однако до конца не понятно, насколько «усвоены», приняты и практикуются населением различные жилищные стратегии, поскольку модели поведения перестраиваются значительно медленнее изменений физической и правовой среды. А между тем без мониторинга общественного мнения по кругу жилищных проблем и практик жилищного обустройства горожан невозможно эффективное решение острых социальных проблем, связанных с углубляющейся поляризацией населения, демографическим кризисом, трудовой миграцией.

### **Теоретико-методологические основы исследования**

Как дефицитный ресурс жилье всегда привлекало внимание исследователей. Однако в нашей стране долгое время исследования велись с позиции должного обустройства и социалистического строительства, распределения и нормирования, комфорт и достигательные стратегии улучшения жилищных условий как буржуазные практики не рассматривались.

В теоретико-методологическом плане исследование жилищных стратегий населения необходимо рассматривать с позиций ресурсного подхода, наиболее ярко отраженных в работах Г. Беккера [Becker, 1964] и П. Бурдьё [Bourdieu, 1983].

На макроуровне концептуальные основания исследований жилищных условий отражены в теории устойчивого развития территорий, которая была канонизирована в «Декларации по окружающей среде и развитию», принятой на Конференции ООН в Рио-де-Жанейро в 1992 г.

<sup>1</sup> Urban development World Bank [Электронный ресурс]. URL: <http://www.worldbank.org/en/topic/urbandevelopment> (дата обращения: 07.06.2017).

Наиболее лаконично определение термина «устойчивое развитие территорий» сформулировано в Градостроительном кодексе России 2004 г., где под ним подразумевается «обеспечение при осуществлении градостроительной деятельности безопасности и благоприятных условий жизнедеятельности человека, ограничение негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду и обеспечение охраны и рационального использования природных ресурсов в интересах настоящего и будущего поколений»<sup>2</sup>.

Необходимо подчеркнуть, что «в современных терминах социального и экономического анализа под понятием «территория» подразумевается, как правило, не столько географическое пространство, ограниченное административными границами, и даже не мощь и количество действующих на нем экономических агентов, сколько организованность, формы, эффективность и устойчивость социального и экономического обмена» [Пастухова, 2007: 92].

Идеи устойчивого развития получили адекватную реакцию со стороны российской федеральной власти, например, в Докладе о человеческом развитии в Российской Федерации. Однако в основе рассматриваемой концепции «Доклада» лежат более широкие в сравнении с изучаемой в данной статье проблематикой экономические, социальные и экологические основания для разработки задач и индикаторов устойчивого развития городов. Применительно к жилищной обеспеченности в документе указаны задачи к 2030 г. обеспечить всеобщий доступ населения к безопасному и недорогому жилью и основным услугам. Расчетным индикатором при этом выступает доля городского населения, проживающего в неудовлетворительных жилищных условиях [Доклад о человеческом развитии, 2016: 85].

Концепция устойчивого развития территорий затрагивает жилищную проблематику с позиции градостроительной деятельности и потенциала государства и органов власти для соответствующих прогрессивных преобразований территорий. Позиции и практики «реципиентов» жилищной политики (населения) в улучшении жилищных условий рассматриваются косвенным образом, поскольку основными акторами на макроуровне выступают формальные организации, обладающие правом законодотворчества и распределения национальных и коллективных ресурсов.

В капиталистическом мире жилье тесно связано с прагматическими интересами людей. Сегодня различные способы измерения доступности жилья для россиян чаще всего изучаются с позиции экономического подхода через анализ расчета наборастоимостных материальных показателей. Аспект повседневных социально-экономических практик по улучшению жилищных условий представлен в работах Н. Е. Тихоновой, А. М. Актновой, Н. Н. Седовой [Тихонова и др., 2007], С. Н. Варламовой [Варламова, 2012], А. К. Гузановой [Гузанова, 2012], Н. Н. Ноздриной и И. М. Шнейдерман [Шнейдерман, Ноздрин, 2014] и др. Однако большинство исследований направлено на рассмотрение жилищных условий как «автономных», не вписанных в систему социально-экономической деятельности жизненных стратегий и ресурсов жильцов.

Нужно признать, что единая методология социологического изучения стратегий населения в области жилищного обустройства к настоящему времени не вырабо-

<sup>2</sup> Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 31.12.2017) [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_51040/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51040/) (дата обращения 11.01.2018).

тана и нуждается в дальнейшей проработке, в том числе за счет систематизации эмпирических данных.

В нашем исследовании мы попытались выяснить, насколько включены в стратегии жилищного обустройства горожан различные легальные механизмы улучшения жилищных условий, оценить интенсивность и разнообразие жилищных планов и практик населения.

Для этого был поставлен ряд задач:

1. Систематизировать эффективные и доступные формы улучшения жилищных условий населения.

2. Выяснить, насколько сформировано у горожан отношение к жилью как к источнику инвестиций и доходов.

3. Классифицировать жителей регионов по стратегиям жилищного обустройства.

Отметим, что в данной статье мы будем касаться только легальных практик и механизмов жилищного обустройства в стратегиях жителей городов, поскольку используемый в качестве основного метод полужформализованного опроса не позволяет получить надежные и валидные количественные данные о вовлеченности респондентов в криминальные практики в сфере рынка жилья. Некоторые оценки нелегальных практик были изучены в ходе сбора качественной информации методом групповых дискуссий, однако мы осознанно вынесем данную проблематику за пределы данной работы.

### **Эмпирическая основа статьи**

В исследовании участвовали жители трех городов Приволжского федерального округа с различной численностью населения — Кирова, Нижнего Новгорода и Казани. В основе выбора географии исследования лежали как сугубо прагматические соображения авторов (территориальная близость и наличие академических связей в изучаемых городах для качественного проведения полевых работ исследования), так и научные данные о значимых статистических различиях в изучаемой проблемной области в этих городах. По данным, представленным в работах Т. Д. Белкиной, «после Центрального округа ПФО является следующим по объемам жилищного строительства и вводу жилых площадей на 1000 населения. Как и в советское время, лидерами по вводу жилья являются Республика Татарстан, Республика Башкортостан, Нижегородская и Самарская области... Самый низкий показатель по ПФО — в Кировской области, но и она далеко не самая худшая в России, в 2010 г. в рейтинге регионов она заняла 49-е место.

По показателю ввода квартир на 1000 домохозяйств в 2010 г. ПФО занимал лишь четвертое место. Лидерами по обеспечению населения квартирами в нем являются Чувашия, Татарстан, Нижегородская и Пензенская области» [Белкина, 2013: 108].

Для нас было актуально сравнить изучаемую проблематику в городах с разным экономическим статусом и состоянием жилого фонда внутри одного федерального округа.

**Основную эмпирическую базу** составили результаты комплексного исследования.

1) Данные опроса жителей изучаемых городов методом маршрутизированного поквартирного полужформализованного интервью. Для опроса использовалась квотная выборка, репрезентативная по полу, возрасту и району проживания респондентов, рассчитанная пропорционально социально-демографическим

показателям населения в каждом из трех городов. Выборка включала категории населения старше 20 и моложе 60 лет, поскольку исследование вопросов улучшения жилищных условий концептуально базируется вокруг экономически активных категорий населения. С учетом размеров генеральной совокупности основы выборки во всех городах превысили 300000 населения (среднегодовая численность). При общей дисперсии ошибки выборки  $\pm 6\%$  и уровне репрезентативности выборки 95 %, объем выборочной совокупности в каждом городе составил 267 человек, однако с учетом ремонта выборки на стадии статистической обработки данные анализировались по 200 анкетам в каждом городе. В опросе контролировалось присутствие в выборке всех типов жилья (индивидуальные, мало- и многоквартирные жилые дома, в том числе общежития).

2) Также была проведена серия из восьми открытых групповых дискуссий с различными категориями населения (две ОГД со студентами старших курсов вузов, одна с женщинами от 20 до 45 лет, две смешанные по полу группы семейных людей — до 40 лет и с людьми старше 40 лет, две смешанные по полу ОГД с несемейными людьми разных возрастов). Применение метода групповой дискуссии позволило получить дополнительную неформализованную информацию о видении перспектив и направлений своего жилищного обустройства в современных условиях, определить факторы и мотивы, способствующие и препятствующие улучшению жилищных условий, дополнить статистические данные мнениями и жизненными примерами.

### Социально-демографические характеристики респондентов массового опроса

В соответствии с квотами среди респондентов насчитывается 45,2% мужчин и 54,8% женщин.

Возрастные характеристики респондентов отражают демографические данные статистики (рис. 1).

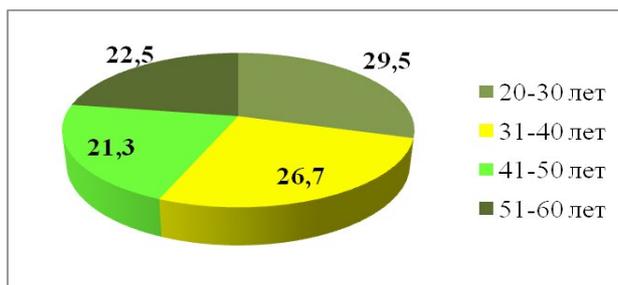


Рисунок 1. Распределение респондентов по возрасту (N=600)

Большинство респондентов (60,9%) имеют высшее (в том числе неполное высшее) образование, примерно треть — среднее профессиональное (31,7%) и лишь 7,5% граждан остановились на уровне школьного и начального профессионального образования.

При этом 26,5% опрошенных не работают по различным причинам: пенсионеры (не только по старости) составляют 10,1%, безработные — 4,3%, 7% респондентов

учатся. Из оставшихся респондентов большая часть работает специалистами и служащими (35,4%), 27,2% — рабочими, 5,1% заняты на воинской службе, в полиции и органах правопорядка, и лишь 5,8% заняты частным предпринимательством и на руководящих должностях.

По социально-демографическим характеристикам респондентов, описанным выше, отсутствуют различия между городами (хи-квадрат Пирсона,  $p > 0,05$ ).

В исследовании жилищных стратегий одной из главных детерминант выступает экономический статус респондентов. Отметим нефиксируемый в официальных статистических данных реальный низкий уровень доходов горожан. Традиционно статистика оперирует показателями средних зарплат, которые завышены в силу большого размаха размеров доходов высокооплачиваемых групп.

Так, по данным Федеральной службы государственной статистики, в 2016 г. доходы жителей трех изучаемых областей довольно существенно различались между собой. Если жители республики Татарстан имели среднедушевой ежемесячный доход 32163 руб., а Нижегородской области 30837 руб., что сопоставимо со среднестатистическим доходом населения по стране (30474 руб.) и выше, чем в среднем по Приволжскому федеральному округу (26300 руб.), то жители Кировской области «довольствовались» куда более скромными официальными среднемесячными доходами в 22170 руб.<sup>3</sup> Исходя из официальных данных, можно говорить о разнице уровня жизни в регионах и предполагать разный уровень инвестиционной активности в сфере улучшения жилищных условий у жителей трех городов.

Мы интересовались у респондентов, какой уровень текущего потребления обеспечивают им и членам их семьи нынешние доходы (см. табл. 1). При этом, не смотря на официальные различия в среднемесячном доходе жителей Кирова, Н. Новгорода и Казани (выше всего он у последних), корреляции самооценки уровня доходов и потребления с городом проживания не выявлено ( $P = 0,1$ ).

Таблица 1. **Распределение ответов на вопрос: «Оцените, пожалуйста, уровень материального благосостояния Вашей семьи», (N = 600)**

Варианты ответов	
Денег с трудом хватает на самое необходимое	9,7
Денег хватает только на продукты питания и необходимую одежду	20,8
Вполне хватает на продукты питания и одежду, однако крупные покупки требуют накоплений или кредита	49,2
Денег хватает на крупные покупки, но приобретение хорошей машины требует накоплений в течение двух-трех лет	18,8
Можем позволить себе купить хорошую машину или квартиру	1,5
<b>Итого</b>	<b>100,0</b>

<sup>3</sup> Среднедушевые денежные доходы населения. Оперативные данные по субъектам Российской Федерации [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#) (дата обращения 10.08.2017).

Полученные результаты были переведены в четыре ранговых группы населения по уровню обеспеченности. Большинство горожан (49,2%) относятся к базовому классу общества со средним уровнем потребления (верхней границе низшего класса), который может себе позволить, накопив, а чаще в кредит дорогостоящие покупки (бытовой техники, мебели), платные медицинские услуги, отдых. Доход на члена семьи — на уровне базовых потребностей, или 2,5—3 прожиточных минимума. Почти треть населения живут на грани или за гранью бедности. Однако примерно пятая часть горожан по экономическим характеристикам попадают в ядро среднего класса («денег хватает на крупные покупки, но приобретение хорошей машины или квартиры требует накоплений в течение двух-трех лет или долгосрочного кредита»). При этом почти половина (44,4%) горожан обременены кредитами, 15,7% даже несколькими, что потенциально еще больше затрудняет решение жилищного вопроса, за исключением ипотечных заемщиков. Таким образом, экономические ресурсы для инвестиций в жилье имеет незначительная часть населения, и при всей психологической значимости улучшение жилищных условий уходит в разряд отложенных потребностей у большей части населения.

При более детальном анализе были выявлены значимые корреляции дохода с рядом социально-экономических характеристик (см. табл. 2).

В целом социально-демографические показатели выступают важными факторами жилищного обустройства, которые могут как способствовать, так и препятствовать рациональному использованию и улучшению жилищных условий граждан.

Таблица 2. **Сопряженность доходов респондентов с социально-экономическими характеристиками (N = 600, % от опрошенных по столбцу)**

Варианты ответов		Доход					
		Всего	Очень бедные	Бедные	Базовый слой	Зажиточные	Обеспеченные
Пол ( $P=0,03$ )	Женский	54,2	<b>67,2</b>	52,8	55,9	43,4	<b>66,7</b>
	Мужской	45,8	32,8	47,2	44,1	<b>56,6</b>	33,3
Уровень образования ( $P=0,00$ )	Школа, ПТУ	7,5	<b>15,5</b>	<b>15,2</b>	4,4	3,5	0
	Среднее профессиональное	31,7	27,6	37,6	33,6	23,9	11,1
	Неполное высшее	17,7	19	17,6	16,6	17,7	44,4
	Высшее или ученая степень	43,2	<b>37,9</b>	<b>29,6</b>	45,4	<b>54,9</b>	44,4
Есть ли у Вас дети? ( $P=0,01$ )	Нет детей	33,9	25,9	28	35,3	39,6	<b>55,6</b>
	ждем ребенка (беременная жена)	2,8	1,7	1,6	2	5,4	22,2
	Один ребенок	29,1	<b>37,9</b>	<b>31,2</b>	29,5	22,5	11,1
	Два ребенка	27,9	25,9	<b>32</b>	28,5	24,3	11,1
	Три и более детей	6,2	<b>8,6</b>	7,2	4,7	8,1	0

Варианты ответов		Доход					
		Всего	Очень бедные	Бедные	Базовый слой	Зажиточные	Обеспеченные
Есть ли у Вас сейчас кредиты, по которым Вы расплачиваетесь? (P=0,00)	Да, несколько	15,7	<b>29,3</b>	<b>21,6</b>	13,6	8,9	0
	Да, один	28,7	<b>29,3</b>	<b>27,2</b>	<b>31,2</b>	25	11,1
	нет	53,4	37,9	48	52,9	<b>66,1</b>	<b>88,9</b>
	Затрудняюсь ответить	2,2	3,4	3,2	2,4	0	0
Возраст (P=0,00)	20—30 лет	29,5	27,6	24	28,8	<b>34,5</b>	<b>77,8</b>
	31—40 лет	26,7	25,9	16,8	28,5	<b>33,6</b>	<b>22,2</b>
	41—50 лет	21,3	20,7	<b>28,8</b>	19,7	19,5	0
	51—60 лет	22,5	25,9	<b>30,4</b>	23,1	12,4	0
Тип дома (P=0,01)	Многokвартирный, построенный до 1980 г.	31,1	<b>43,9</b>	<b>39,4</b>	31	17,4	<b>11,1</b>
	Многokвартирный построенный после 1980 г.	52	45,6	51,3	52,4	56,9	33,3
	Индивидуальной застройки, таунхаус	6,5	3,5	2,5	7,1	<b>9,2</b>	<b>22,2</b>
	Частный дом	10,4	7	6,7	9,5	<b>16,5</b>	<b>33,3</b>

Как видим, более высокие доходы и материальные возможности для жилищного обустройства имеют люди младших возрастных когорт, с высоким уровнем образования и без детей. При этом тип дома и его возраст также коррелируют с доходами. Логично предположить каузальную связь: обеспеченные горожане предпочитают жить не в многоквартирных новостройках, а в индивидуальных домах. Жизнь в кредит как характерная черта экономического поведения россиян резко снижает оценки обеспеченности и возможности вести «приличествующий» образ жизни.

## ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

### Ресурсы и возможности для улучшения жилищных условий

Как отмечают Н. Е. Тихонова и А. В. Каравай, экономический ресурс «полностью отсутствует у 86 % россиян». В качестве признаков экономического ресурса использовались индикаторы наличия крупных сбережений, позволяющих прожить на них не менее года, второго жилья, пригодного для сдачи в аренду, а также доходов от бизнеса и/или от собственности. Наиболее распространенная форма экономического ресурса — «сбережения, позволяющие прожить на них не менее года (у 58 %), но... это, скорее, «сбережения под подушкой», страховой запас, чем инвестиции» [Тихонова, Каравай, 2016].

Как следствие, россияне дают сдержанные оценки изменений жилищных условий, (не) произошедших за последние десять лет: значительно улучшились условия лишь у 7 % населения, примерно четверть отмечают относительные улучшения, большинство (62 %) говорят, что ничего не изменилось<sup>4</sup>.

Результаты нашего опроса жителей трех городов ПФО в целом выглядят несколько оптимистичнее общероссийских. В пятилетней ретроспективе так или иначе улучшить жилищные условия получилось у половины горожан, причем 21,8% из них заявляют о существенном улучшении, что говорит о восходящей жилищной «мобильности». Нисходящие тенденции в жилье отметили 7,9% респондентов.

Чуть более трети респондентов (38,8%) отмечают стагнацию. Однако это еще не позволяет судить о качестве жилищных условий. Возможно, у части респондентов нет особой необходимости улучшать имеющиеся.

Дабы такие позитивные оценки динамики жилищных изменений не оставались субъективными, мы попросили респондентов указать, что конкретно им удалось сделать для улучшения жилищных условий (см. рис. 2).

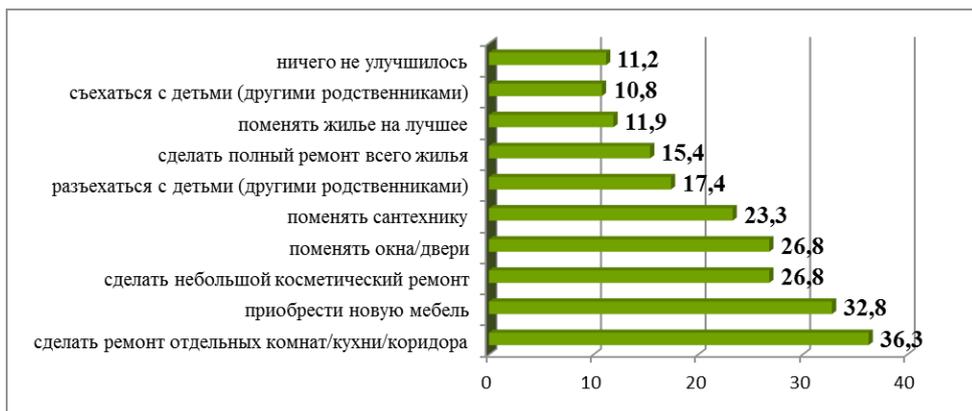


Рисунок 2. Распределение ответов на вопрос: «Что за последние пять лет Вам удалось сделать в плане улучшения жилищных условий?» (N=600, неальтернативный вопрос, % от опрошенных)

Исходя из представленных данных, со всеми мыслимыми оговорками радикально улучшить жилищные условия сменой жилья удалось примерно четвертой части респондентов.

### Приоритеты и планы на жилищное обустройство

Согласно данным всероссийского опроса ВЦИОМ, в 2015 г. «каждый десятый россиянин признался, что предполагал купить жилье, однако отложил свой проект до лучших времен. Еще 7 % вынуждены были полностью отказаться от мысли о приобретении недвижимости. Большинство же наших сограждан (61 %) не планирова-

<sup>4</sup> Как изменились за последние десять лет следующие аспекты жизни Вашей семьи: Жилищные условия? / Опрос ВЦИОМ [Электронный ресурс]. URL: [http://wciom.ru/zh/print\\_q.php?s\\_id=908&q\\_id=63094&date=26.05.2013](http://wciom.ru/zh/print_q.php?s_id=908&q_id=63094&date=26.05.2013) (дата обращения 31.07.2017)

ли подобной покупки ни раньше, ни теперь»<sup>5</sup>. Наш опрос показал, что более трети респондентов (37,7 %) не планируют существенных улучшений жилищных условий в будущем, что вполне объяснимо стабильно низкими доходами. Однако большая часть горожан включают совершенствование жилья в ближайшие жизненные планы, при этом палитра способов радикального (то есть смены жилья) решения жилищного вопроса фактически сводится к четырем базовым: 1) самостоятельному приобретению или строительству жилья; 2) использованию финансовых инструментов (ипотека, займы); 3) покупке или строительству жилья с использованием субсидий (в виде жилищных сертификатов для отдельных категорий населения); 4) наследованию (дарению). Все остальные источники радикальных улучшений набирают по выборке не более 6 %. Корреляционный анализ показал наличие связей жилищных планов с возрастом и уровнем обеспеченности респондентов: ипотека наиболее актуальна для представителей базового и среднего классов, а вот индивидуальные усилия в строительство планируют вкладывать даже бедняки, либо, напротив, зажиточные (нужно предполагать, что эти постройки будут иметь разный уровень материалов и скорость осуществления). Нерыночные способы улучшения жилищных условий (госпрограммы, дарение, наследство) характерны для планов бедных слоев населения, которые составляют большинство.

Оказалось, что респонденты достаточно чувствительны к формулировке вопроса и на полуоткрытый вопрос о способах говорят более развернуто (см. рис. 3).

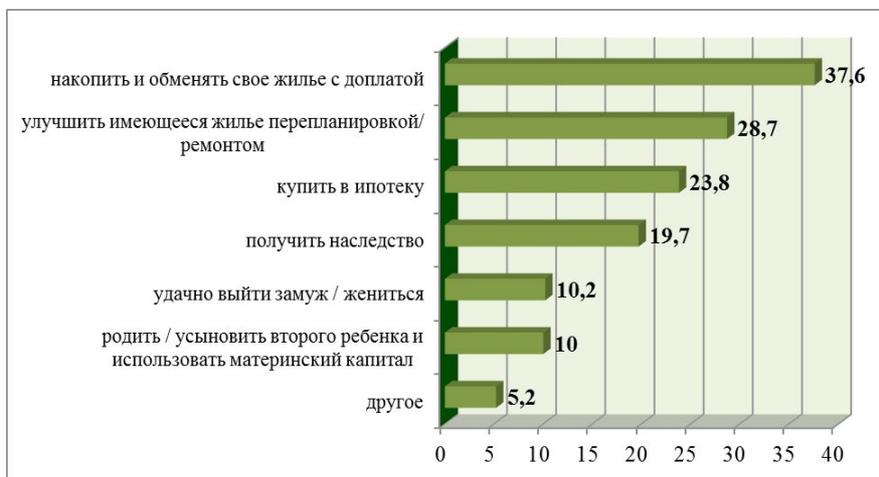


Рисунок 3. Распределение ответов на вопрос: «Какие способы улучшения жилищных условий для Вас наиболее вероятны в будущем?» (N = 600, неальтернативный вопрос, % от опрошенных)

Как видно, горожане надеются в первую очередь на свои собственные ресурсы. Использовать «внешние» (за счет других субъектов) и «рыночные» ресурсы планирует от 5 до 15 % горожан.

<sup>5</sup> Жилая застройка в городах: оценки россиян / ВЦИОМ. Пресс-выпуск № 2946. За 07.10.2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115419> (дата обращения 18.12.2016).

Данные ответов респондентов фокус-групп позволяют судить, что среди молодых горожан преобладают мотивы территориальной мобильности с целью улучшения жилищных условий, надежды на помощь родственников и удачное брачное партнерство, с повышением возраста респонденты чаще рассуждают о ремонте и бережном отношении к имеющемуся, критикуют государство за отсутствие помощи в решении такого важного для граждан жизненного вопроса. Можно судить, что приоритеты и стратегии меняются с возрастом в сторону рационализации и сворачивания жилищных запросов и перспектив.

Важным результатом исследования является фиксация восходящей межпоколенной жилищной мобильности при улучшении показателей качества жилья более молодых поколений, смены доступных способов жилищного обустройства. Эффект трансфертов жилья от старшего поколения к младшим нивелируется качеством передаваемого имущества, которое часто обладает высокой степенью износа.

### Типология горожан по стратегиям жилищного обустройства

Для описания современных стратегий «жилищного» поведения горожан на основе референтных переменных была проведена классификация респондентов методом кластеризации К-средних. В итоге осуществлен переход к четырем кластерам, объединяющим внутренне однородные группы, близкие по признакам жилищных предпочтений и стратегий (см. табл. 3). Кластеризация проводилась отдельно по каждому городу, так как с учетом корреляционного анализа мы исходили из гипотезы региональных различий изучаемой проблематики. Объясненная дисперсия анализа по городам составила 57—59%.

Таблица 3. Положение кластерных центров по переменным (мода по варианту ответа, N=600)

Переменные	Кластеры											
	1			2			3			4		
	Киров (50*)	Н. Новгород (36)	Казань (59)	Киров (61)	Н. Новгород (37)	Казань (47)	Киров (44)	Н. Новгород (48)	Казань (48)	Киров (45)	Н. Новгород (79)	Казань (46)
Как Вы оцениваете свои жилищные условия?	2	3	2	3	2	2	3	3	2	2	2	3
Как изменились за последние 5 лет Ваши жилищные условия?	2	3	2	3	2	2	2	3	2	2	3	3
Насколько актуально для Вас сделать косметический ремонт?	4	4	4	6	3	3	6	6	4	4	4	7
Насколько актуален для Вас капитальный ремонт жилья?	3	4	5	7	3	3	6	7	4	3	4	9
Насколько актуально для Вас обновить/купить технику?	4	4	5	6	4	3	7	6	4	4	4	7

Переменные	Кластеры											
	1			2			3			4		
	Киров (50*)	Н. Новгород (36)	Казань (59)	Киров (61)	Н. Новгород (37)	Казань (47)	Киров (44)	Н. Новгород (48)	Казань (48)	Киров (45)	Н. Новгород (79)	Казань (46)
Насколько актуально для Вас съехаться с родственниками?	1	1	2	2	1	2	1	2	2	1	2	3
Насколько актуально для Вас разъехаться с родственниками в отдельное жилье?	2	2	3	4	2	2	4	4	1	1	4	6
Насколько актуально для Вас переехать в более новый дом?	3	4	5	7	2	3	6	8	3	4	4	9
Насколько актуально для Вас увеличить количество комнат в жилье?	3	4	5	5	2	3	5	7	2	3	4	7
Насколько актуально для Вас увеличить какую-либо часть жилья (кухню, коридор, ванну)?	2	4	5	7	2	3	6	6	2	3	4	6
На каком месте по значимости для Вас и Вашей семьи стоит вопрос об улучшении жилищных условий?	3	3	2	2	3	3	2	2	2	3	2	2
Сколько средств в среднем в месяц Вы тратите /откладываете на ремонт и улучшение жилищных условий?	4	4	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3
А какую максимальную сумму Вы могли бы откладывать на улучшение жилищных условий?	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5

\* Количество респондентов в каждом кластере

Мы провели анализ показателей, раскрывающих характеристики горожан в выделенных кластерах, чтобы понять, как выглядят «портреты» этих групп. Для проверки связи и различий между анализируемыми параметрами в кластерах был использован критерий хи-квадрат и t-критерий для метрических шкал. Рассмотрим каждый город в отдельности и сравнении.

## Город Киров

**Первый тип** кировчан мы назвали «жилищно самостоятельными» (25% респондентов). В их оценках жилищных условий преобладают хорошие (56%), но сбалансированно с удовлетворительными и отличными. 60% членов группы отметили, что за последние пять лет ситуация в жилье улучшилась, что больше, чем в других кластерах. У представителей этого кластера самая ярко выраженная позитив-

ная оценка ипотеки: 4/5 респондентов считают ее рациональной стратегией, что коррелирует с данными о наличии кредитов у 46% кластера. Но это ослабляет стремление и возможности дальше жилищно обустроиваться.

Этих граждан отличает либо крайне флегматичный нрав, либо высокая удовлетворенность имеющимися условиями и высокая терпимость к существующим недостаткам. Их практически не волнуют никакие из предложенных к обсуждению проблем имеющегося жилья (преимущественно выбирали баллы от 1 до 3 по 10-балльной шкале значимости по большинству проблем). Оценивая свое материальное положение, 54% респондентов отметили, что средств вполне хватает на продукты питания и одежду, однако крупные покупки требуют накоплений или кредита. Уровень потребления среднего класса могут позволить себе лишь 18% представителей этой группы.

В целом кировчане этого типа по критерию жилищных потребностей и практик их удовлетворения используют стратегию мотивированного отказа от дальнейшего жилищного обустройства.

**Второй кластер** «жилищно неудовлетворенные» (30,5% опрошенных) выделяется среди других сильным сдвигом в сторону невысокого качества жизни и жилищных условий. Необходимо указать на сочетание двух характерных черт: крайне низкой жилищной и экономической ресурсности и высокой требовательности и стремления изменить настоящее положение. 64% представителей кластера недовольны своими жилищными условиями, 8% крайне недовольны. Причем у десятой части за последние пять лет жилищные условия ухудшились, а у 42,6% не изменились.

На этом фоне у второго типа кировчан самая активная позиция по сравнению с другими в планах на жилищное обустройство: 65% намерены активно наращивать жилищные ресурсы. Чаще, чем представители других кластеров, они рассматривают для себя вторичное жилье и значительно реже остальных мечтают о собственном доме, что подчеркивает рациональность мышления.

Крайне взвешенно представители кластера относятся к ипотечному кредитованию. Сторонниками ипотеки выступают лишь 18%, почти треть считают рискованным, но рациональным способом улучшения жилищных условий. 60% «жилищно неудовлетворенных» горожан стараются обходиться без кредитов, что больше, чем в других кластерах. Однако на фоне высокой рациональности и уверенности в скорых позитивных изменениях 42,5% живут на грани и за гранью бедности, что переводит жилищные планы в разряд мечтаний либо возможностей вне рыночных способов жилищного обустройства.

Среди существующих проблем собственного жилья высокую актуальность представители кластера придают показателям ветхости их жилищ, что позволяет предугадать основной тип домов и обстоятельства жизненной нужды.

К сожалению, это самый многочисленный кластер кировчан, что отражает не вполне благоприятную ситуацию в жилищной сфере города. Необходимо констатировать, что здесь реализуется вынужденный сценарий выживания, однако с активным настроением на жилищное обустройство.

**Третий кластер** кировчан (22%) получил образное название «современные потребители». Их также отличает низкое качество жилищных условий. Однако характер взглядов на жизнь и собственность здесь совсем другой. Несмотря на до-

минирующие посредственные оценки своего жилья (у 66%), представители этого кластера отмечают более интенсивные позитивные жилищные тренды: половина из них за пять лет смогли существенно (22,7%) или незначительно (27,3%) улучшить жилищные условия. У группы есть четко обозначенные предпочтения в типе жилья: в основном это поклонники всего нового и современного: 43,2% при покупке жилья рассматривали бы вариант новостроек и столько же стали бы искать индивидуальный дом или таунхаус, что говорит о нацеленности на престижное потребление. В кластере есть костяк (30%), претендующий на попадание в статус среднего класса, которым вполне хватает средств на продукты питания и одежду, однако крупные покупки требуют накоплений или кредита.

Представители этого кластера своим примером ярче других отражают современный тренд жизни в кредит. непогашенные займы у банков имеют 57% респондентов группы, что на 10—15% больше, чем в остальных группах. Половина «современных потребителей» положительно оценивает возможности ипотечного кредитования.

Горожан третьего «жилищного» типа волнуют проблемы ветхости и отсутствия капитального ремонта своего дома, нехватки квадратных метров (5,7 по 10-балльной шкале приоритетности), проблемы парковок, детских площадок и внешнего облика их домов (от 6,2 до 7,9 баллов, что значимо выше, чем в других кластерах). В свете указанных характеристик ожидаемыми становятся и актуализированные запросы этого типа горожан: больше всего они ощущают потребность в ремонте, обновлении и расширении границ жилья и потребления. Исходя из представленных особенностей, можно отнести представителей этого жилищного типа к практикующим стратегии обеспечения микрокомфорта в жилье.

**Четвертый кластер** (22,5% респондентов) объединяет наиболее удовлетворенных своими жилищными условиями горожан: 80% его представителей считают их отличными и хорошими, а недовольных жильем нет вовсе. Доходы ниже среднего указали всего 17,5%, а выше среднего — 26,5%. Скорее всего, благодаря этим параметрам здесь наиболее выражены радикальные улучшения жилищных условий за последние пять лет (у 40% респондентов кластера). На фоне высокой жилищной обеспеченности закономерно отсутствие у 46,5% желания и дальше инвестировать средства в обустройство жилья.

Кредиты имеют 42% членов общности. Рискнем предположить, что у многих это именно ипотечный кредит, поскольку представители кластера относятся к ипотеке лояльно.

Низкая актуальность большинства жилищных проблем вероятнее всего подчеркивает в данном случае высокое качество имеющегося жилья. Наш вывод подкрепляется абсолютной неактуальностью для этих горожан капитального ремонта, увеличения размеров и обновления жилья. В целом для четырех кластеров характерна стратегия обоснованного ресурсами престижного потребления в жилищной сфере.

## Нижний Новгород

**Первый кластер** нижегородцев (18% опрошенных) был обозначен как «слаборесурсные и жилищно нетребовательные горожане», поскольку для них характерна стратегия выживания и совладания с экономическими трудностями, перевод жилищного обустройства в разряд далеко отложенных потребностей.

Большинство представителей кластера живут в домах советской застройки. Здесь больше всего пессимистов в вопросах планов на улучшение жилищных условий (56 % не собираются их улучшать, а 22 % даже не думали над этим вопросом). Однако в основном это вынужденный отказ. Треть членов этой группы вообще не могут себе позволить тратить и откладывать на жилищные нужды какие бы то ни было средства, что говорит о крайней нужде. Несколько странными на фоне общей экономической неустроенности этих граждан выглядят их предпочтения в случае покупки жилья выбрать жилье индивидуальной застройки. Однако можно предположить, что на первое место в таком выборе выдвигаются дополнительные возможности приусадебного хозяйства, которое позволяет быть более уверенным в обеспечении витальной потребности в пропитании. Это наиболее кредитозависимые граждане, четверть имеют по несколько долговых обязательств, которые, видимо, заметно снижают качество их жизни и уровень притязаний.

Притом что минимум половина представителей первого кластера живут в домах с высокой степенью износа, в их сознании и ответах слабо акцентируются типичные проблемы «возрастного» жилья. Так же, как и в первом кластере кировчан, мы видим, что оценки предложенных проблем жилья ниже, чем в других кластерах и в среднем по выборке. Однако мы склонны думать, что низкие рейтинги проблем жилья вызваны не флегматичностью характера, а вынужденным отказом от притязаний в силу ущемленного материального положения.

**Второй кластер** «современные жилищно обеспеченные горожане» также составляет небольшую долю городского сообщества (18,5 %). Здесь доминируют жители новостроек (55,6 %) и частного жилищного сектора (16,6 %), что детерминирует ряд их жилищных стратегий и характеристик. Во-первых, это мотивированный отказ (у 60 %) от планов на дальнейшее улучшение жилищных условий в ближайшем будущем (поскольку у большинства жилищный вопрос уже решен). При этом более половины респондентов могут откладывать и инвестировать в жилье от одного до трех прожиточных минимума.

Среди их предпочтений в случае возможной покупки доминируют элитное жилье (возможно, как следующая ступень роста) и объекты первичного рынка. Это в основном семейные люди,  $\frac{3}{4}$  жилищно благополучных горожан имеют одного или двух детей. У 70 % представителей кластера нет кредитной зависимости.

Так же, как и первый кластер нижегородцев, группу современных горожан слабо волнуют жилищные проблемы, однако здесь иной источник равнодушия — вероятнее всего, благополучие. Судя по крайне низким рейтингам некоторых проблем, можно заключить, что у них действительно хорошее состояние общедомового имущества. Однако, как и в других кластерах, здесь достаточно высокие рейтинги у проблем парковки и завышенной стоимости коммунальных услуг.

Таким образом, в данном кластере реализуется стратегия обеспечения приемлемого уровня жилищного комфорта.

Характерной чертой 24 % горожан, принадлежащих к **третьему кластеру**, являются высоко актуализированные жилищные потребности, мотивированные ветшанием имеющегося жилья. Поэтому кластер получил условное название «в поисках лучшей жизни в лучшем жилье».

Здесь самый большой процент собирающихся улучшать жилищные условия в ближайшей перспективе (52%), для 1/5 жилищные изменения стоят на первом месте в жизненных задачах, для 40% входят в топ-5 важных жизненных приоритетов. Хотя только у 1/10 группы есть значимые финансовые возможности для жилищных инвестиций, половина могут вкладывать суммы в районе прожиточного минимума, что позволяет отнести таких горожан лишь к базовому, а не среднему классу.

В тренде среди третьего типа нижегородцев (40%) предпочтения жилья индивидуальной застройки и таунхаусов, что отражает тенденцию к «нуклеаризации» городской жизни.

Предположим, что кластер аккумулирует в себе большее, чем в других, количество холостых и незамужних горожан и молодых нижегородцев, поскольку у половины из них нет детей.

В поисках лучшей жизни они не страшатся брать на себя кредитные обязательства (44%) и даже множить кредиты (16,7%).

Этот тип горожан живо и эмоционально реагирует на проблемы своих многоквартирных домов, наиболее сильно выделяя показатели изношенности жилья, тесноты квартир и придомовой территории, плохие детские площадки и экологию района — целый «букет» «хронических» черт ветшающего жилья.

В целом можно определить стиль жизни этой группы как стратегию выживания в неблагоприятных жилищных условиях, однако с активной жизненной позицией и оптимистичным настроем на будущее.

**Четвертый кластер** мы назвали «жилищными середняками», он самый большой по объему (39,5%) и имеет сбалансированные оценки и распределения по основным характеристикам.

Среди представителей кластера нет доминирования жителей какого-то одного типа домов, хотя половина живут в относительно новых постройках. Планы и приоритеты улучшения жилищных условий у них также ярко не выражены. 1/3 могут откладывать на жилищное обустройство более 10 тыс. рублей ежемесячно. Но у большинства членов данной общности нет единой позиции относительно приоритетов типа жилья, 23% вообще затруднились ответить на вопрос. Логично, что и решать жилищный вопрос они активно не настроены. В приоритетах их жизни присутствуют дети и повседневные бытовые заботы, здесь больше всего многодетных семей. Чаще других такие горожане говорили, что не видят в своем жилье особых проблем, хотя одновременно высказывали недовольство старыми сантехникой, водопроводом и электрикой. Меньше других их волнуют проблемы парковок во дворах домов. Из запросов в жилье наиболее выделяются традиционные потребности в ремонте и обновлении.

Применительно к рассмотренным выше стратегиям жизни и обустройства жилья мы склонны рассматривать людей из данного кластера как практикующих стратегии обеспечения микрокомфорта и жизни «по течению» с отказом от погони за модными потребительскими стандартами в жилье.

## Казань

**Первый кластер** жителей Казани мы назвали «эффективные собственники» (29,5% респондентов). Здесь концентрируются жители малоквартирных таунхау-

сов и частных домов (31,5%) и домов, построенных после 1980-х годов (51%). Это самый возрастной кластер, на 56% состоящий из людей старше 40 лет. Это и самый финансово благополучный слой людей, что придает им еще большую уверенность и свободу в жилищных инвестициях и преобразованиях. 83% указали, что денег им хватает на бытовые нужды и предметы комфорта и престижного потребления (хотя 57% могут себе позволить крупные покупки только через накопления или кредит, но главное слово в данном случае «могут»). Полюс оценок жилья здесь сдержанно положительный (треть в той или иной степени своим жильем все же недовольны).

У кластера отмечается интенсивная восходящая жилищная мобильность, почти 2/3 улучшили свое жилье за прошедшие пять лет, причем 30,5% радикально. И они не собираются останавливаться на достигнутом: 75% и дальше намерены инвестировать средства в жилье, что оправдывает название кластера. Жилье уверенно держится в лидерах их жизненных приоритетов. 22% ставят улучшение жилья на первое место, 40% включают в пятерку важнейших задач. Причем половина представителей кластера готовы ради жилья даже к географической мобильности.

Здесь большее, чем в других кластерах, число жильцов, готовых лично участвовать в управлении своим домом (36% при средних 29% по выборке), что подчеркивает высокий уровень активности, ответственности и правовую грамотность.

Они неиндифферентно относятся к набору жилищных проблем, выделяют лично их волнующие: низкое качество водоснабжения (что бывает и в новых домах, так как коммунальные блага часто зависят от района, а не от типа дома), неудобные парковки, плохую экологию и высокий уровень шума.

Кластер вобрал в себя почти треть экономически активного населения Казани, которые практикуют стратегии обеспечения микро- и макрокомфорта в жилье.

**Второй кластер** получил название «жилищные релятивисты» (23,5% респондентов). Респонденты дали несколько нелогичные сочетания оценок, наталкивающие на мысль о непостоянстве их убеждений и практик. Большинство представителей кластера — жители новых домов (64,4%) и частного сектора (17,8%), вполне довольные своим жильем (3/4 поставили ему оценку «хорошо» и «отлично»). В их жизни за последние пять лет практически не было нисходящей жилищной мобильности, напротив — жилищные условия 55% улучшались. Но дальше улучшать собираются менее половины: для 36% это неактуально, 17% вообще не думали о решении жилищного вопроса. Возможно, это связано с возрастом, поскольку почти половину кластера (44,7%) составляют граждане до 30 лет, проживающие не в своем жилье (с родителями, у супруга и т. п.). Однако это вполне обеспеченные люди: четверть указали, что могут позволить себе уровень потребления среднего класса, низкоресурсных граждан в кластере менее 1/3.

В силу возраста и взглядов многие релятивисты готовы к радикальным переменам в жизни: в поисках хорошего жилья 1/3 согласились бы переехать даже в другую страну, отказались бы также 1/3. При этом сейчас им удобнее переключать ответственность на других, лично заниматься и контролировать общедомовые процессы готовы лишь 31% описываемых горожан.

Какие жилищные проблемы их волнуют? В сравнении с другими кластерами — никакие. Возможно, такое равнодушие в силу того, что многие живут не в собствен-

ном жилье, поскольку улучшение жилищных условий все-таки входит у половины в число жизненных приоритетов. По склонности к флегматизму они во многом похожи на первый кластер кировчан («жилищно самодостаточные»), однако у жителей Казани ответы позволяют заподозрить даже некоторый инфантилизм.

В целом кластер больше соответствует стратегии обеспечения микрокомфорта в жилищных условиях.

**Третий кластер** — «благополучные жители новостроек» (24 % респондентов) — назван в силу его доминирующей характеристики: 72,7 % таких горожан живут в новых многоквартирных домах. 73 % оценивают свое жилье на «хорошо» и «отлично».

У жителей новостроек самая стремительная восходящая жилищная мобильность: за последние пять лет 37,5 % незначительно и еще треть значительно улучшили свои жилищные условия. Они планируют и дальше улучшать жилищные показатели, но скептически относятся к смене места жительства (54 % отказались бы от географической мобильности даже при условии улучшения жилья).

Этот тип горожан — вполне ответственные собственники — 40 % имеют опыт и готовы лично участвовать в управлении своим многоквартирным домом. Как и предыдущие два, это вполне финансово благополучный кластер, малообеспеченных в нем примерно  $\frac{1}{4}$ , зато 8,3 % отметили полную финансовую свободу. При этом такого положения они достигли достаточно рано в жизненном цикле: треть из них моложе 30 лет и почти половина (46 %) — граждане максимально активного возраста от 30 до 40 лет.

Практически все жилищные проблемы для них неактуальны (оценки по 10-балльной шкале ниже средневыборочных и держатся на уровне до 4 баллов), что не вызывает недоумения в свете отличных и хороших оценок жилья. Эту группу характеризует стратегия престижного потребления и высоких стандартов комфорта в жилье.

**Четвертый кластер** «необустроенных» резко отличается на фоне первых трех своей неблагополучностью и неудовлетворенностью жильем (23 % жителей Казани). Здесь больше всего жильцов старых домов (53,3 %). И доминируют люди старше 40 лет (54 %).

Высокие оценки жилью поставили лишь 21,7 % респондентов кластера, 1/10 считают свои жилищные условия плохими, а большинство — удовлетворительными. Тенденции изменений у этой группы также нерадостные — у 17 % жилищные условия ухудшаются год от года (при 8,5 % в среднем по выборке). Третью отмечает незначительные улучшения, у половины — жилищная стагнация.

Несмотря на финансовые трудности (41 % отнесли себя к малоимущим, а 17,4 % испытывают крайнюю нужду), они уверенно смотрят вперед, 2/3 высказывают активные намерения улучшить жилищные условия, 72 % ставят решение жилищного вопроса в топ-5 жизненных задач. При этом жилищно «необустроенные» горожане сильнее других привязаны к своему городу: 60 % отказались переезжать в другую местность даже ради отличного жилья. Финансовая неуверенность, вероятно, передается и на другие сферы жилищных отношений: 60 % отказались бы от предложения включиться в управление своим домом.

Представленные характеристики объясняют целый набор жилищных проблем кластера: все они касаются ветшания домов, тесноты и плохой инфраструктуры.

Поэтому на уровень витальных выступают потребности в реконструкции, ремонте домов и переезде в более новое жилье. Этот кластер явно демонстрирует своими ответами стратегию выживания в неблагоприятных финансовых и жилищных условиях.

## Выводы

1. Наше исследование показало, что жилищная тематика вызывает неподдельный интерес у 2/3 населения. Отмечается некоторая противоречивость в ответах: низкая обеспеченность жильем и выделение приоритета дальнейшего улучшения жилищных условий, при этом высокая удовлетворенность и толерантность горожан к низкому качеству жилищных условий: свое, значит хорошее. Это «отражает сложившийся в России низкий стандарт жилищной обеспеченности — проживание в небольших квартирах не вызывает ощущения обделенности, когда на фоне социального окружения «живут как все»» [Бурдяк, 2015: 279].

2. Смысл, который вкладывают горожане в понятие «улучшение жилищных условий», в повседневности преимущественно связан с улучшением имеющегося жилья с помощью разнообразных видов благоустройства и ремонта. В первую очередь под улучшением жилищных условий понимается комфортный быт.

3. Способы использования и улучшения жилищных условий в регионах трансформировались за последние десятилетия в сторону снижения патерналистских ожиданий и увеличения доли рыночных приобретений с использованием помощи родственников, собственных накоплений и кредитных финансовых инструментов. Однако общий уровень и интенсивность жилищной мобильности не приводят к значимому улучшению жилищной обеспеченности горожан в регионах с депрессивной экономикой.

4. Многомерный анализ позволил выделить несколько групп горожан по критерию жилищных потребностей и практик их удовлетворения, которые условно можно обозначить как стратегию выживания (вынужденного либо мотивированного отказа от жилищного обустройства), стратегию обеспечения микрокомфорта и стратегию престижного потребления.

5. В целом по результатам исследования можно судить, что приоритеты и стратегии обустройства меняются с возрастом в сторону рационализации и сворачивания жилищных запросов и перспектив. Основными факторами, способствующими улучшению жилищных условий, становятся: наличие в собственности основного и дополнительного жилья, сбережений, доходов, достаточных для оплаты кредитов/ипотеки, опыт потребительского и ипотечного кредитования, жизненная установка надеяться только на себя и отсутствие иждивенческой нагрузки. «Демотиваторами» в стремлении к жилищному обустройству, в свою очередь, являются: удовлетворенность жилищными условиями, низкий уровень жизни (низкая платежеспособность и ресурсообеспеченность), семейный статус (разведенные, вдовы) и высокая иждивенческая нагрузка (дети, престарелые родители, уход за больными).

6. Сравнение ситуации в трех городах Приволжского федерального округа показало, что кировчане обладают наименьшими ресурсами для улучшения жилищных условий, начиная от реальных доходов, заканчивая наличием дополни-

тельной недвижимости и готовности использовать различные виды кредитования. Наиболее оптимистичная ситуация для улучшения в жилье наблюдается в Казани, где жители более уверено и субъектно оценивают свои ресурсы и возможности. В жилищных стратегиях 77 % горожан Казани просматривается более интенсивное развитие, позитивная и результативная жилищная активность, чем у жителей соседних регионов.

Среди основной массы кировчан и нижегородцев доминируют «самосохранительные» стратегии, микрофинансовые жилищные инвестиции, что коррелирует с экономическим развитием регионов и состоянием жилищного фонда. Однако в каждом городе есть кластеры граждан, способные выступать локомотивом и тормозом развития жилищной сферы, что повышает актуальность дальнейшего исследования жилья в русле жилищной стратификации.

### Список литературы (References)

Белкина Т. Д. Жилье в России: ситуация и перспективы // Проблемы прогнозирования. 2013. № 3. С. 101—116.

*Belkina T. D. (2013) Housing in Russia: The Current Situation and Prospects. Problemy prognozirovaniya. No. 3. P. 101—116. (In Russ.)*

Бурдяк А. Я. Обеспеченность жильем в постсоветской России: неравенство и проблема поколений // Журнал исследований социальной политики. 2015. Т. 13. № 2. С. 273—288.

*Burdyak A. (2015) Housing in post-Soviet Russia: inequality and the problem of generation. The Journal of Social Policy Studies. Vol. 13. No. 2. P. 273—288. (In Russ.)*

Варламова С. Н. Потребности в улучшении жилищных условий и жилищные стратегии населения // Уровень жизни населения регионов России. 2012. № 1. С. 14—19.

*Varlamova S. N. (2012) Needs for improving housing conditions and housing strategies of the population. Living Standard of the Population in the Regions of Russia. No. 1. P. 14—19. (In Russ.)*

Гузанова А. К. Жилищные условия и стратегии российских домохозяйств: территориальные и социальные различия [Электронный ресурс] // Социология и общество: глобальные вызовы и региональное развитие: Материалы IV Очередного Всероссийского социологического конгресса. М. : РОС. 2012. С. 2957—2964. URL: <http://www.ssa-rss.ru/files/File/congress2012/part19.pdf> (дата обращения: 31.07.2017)

*Guzanova A. K. (2012) Housing Conditions and Strategies of Russian Households: Territorial and Social Differences. In: Sociology and Society: Global Challenges and Regional Development: Proceedings of the IV Ordinary All-Russian Congress of Sociology. Moscow: ROS. P. 2957—2964. URL: <http://www.ssa-rss.ru/files/File/congress2012/part19.pdf> (accessed: 31.07.2017) (In Russ.)*

Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации. Цели устойчивого развития. ООН и Россия / под ред. С. Н. Бобылева и Л. М. Григорьева. М. :

Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. 2016. 298 с. [Электронный ресурс]. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/11068.pdf> (дата обращения: 11.01.2018)

*Report on Human Development in the Russian Federation. Goals of sustainable development. UN and Russia (2016) / ed. S. N. Bobylev and LM Grigoriev. Moscow: Analytical Center under the Government of the Russian Federation. 298 p. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/11068.pdf> (accessed: 11.01.2018) (In Russ.)*

*Косарева Н. Б., Пчелинцев О. С., Ронкин Г. С. На пути к жилищной реформе: анализ и прогноз // Вопросы экономики. 1990. № 8. С. 81—88.*

*Kosareva N., Pchelintsev O., Ronkin G. (1990) Towards housing reform: analysis and forecast. Voprosy Ekonomiki. No. 8. P. 81—88. (In Russ.)*

*Лежнев А. Е. Социо-экономические предпосылки формирования стереотипов поведения при улучшении жилищных условий [Электронный ресурс] // Известия Регионального финансово-экономического института. 2015. № 3 (9). URL: <http://science.rfei.ru/ru/2015/3/133.html> (дата обращения: 11.01.2018).*

*Lezhnev A. E. (2015) Social and economic preconditions of behavioral stereotypes formation while improving of living conditions. The News of Regional Financial and Economic Institute. Digital Scientific Journal. No. 3 (9). URL: <http://science.rfei.ru/ru/2015/3/133.html> (accessed: 11.01.2018). (In Russ.)*

*Пастухова Е. А. Сущность и особенности устойчивого развития территории // Успехи современного естествознания. 2007. № 5. С. 91—93.*

*Pastukhova E. A. (2007) Essence and features of sustainable development of the territory. Advances in Current Natural Sciences. No. 5. P. 91—93. (In Russ.)*

*Пузанов А. С., Косарева Н. Б., Полиди Т. Д., Туманов А. А. Анализ изменений жилищной обеспеченности и возможностей улучшения жилищных условий в период перехода к рыночной экономике // Уровень жизни населения регионов России. 2012. № 1. С. 29—41.*

*Puzanov A. S., Kosareva N. B., Polydi T. D., Tumanov A. A. (2012) Analysis of changes in housing provision and opportunities for improving housing conditions in the period of transition to a market economy. Living Standard of the Population in the Regions of Russia. No. 1. P. 29—41. (In Russ.)*

*Радаев В. В. Социология рынков: к формированию нового направления. М. : ГУ-ВШЭ, 2003.*

*Radaev V. V. (2003) Sociology of markets: towards formation of the new approach. Moscow: SU-HSE. (In Russ.)*

*Тихонова Н. Е., Акатнова А. М., Седова Н. Н. Жилищная обеспеченность и жилищная политика в современной России // Социологические исследования. 2007. № 1. С. 71—80.*

*Tikhonova N. E., Akatnova A. M., Sedova N. N. (2007) Housing availability and housing policy in the modern Russia. Sociological Studies. No. 1. P. 71—80. (In Russ.)*

*Тихонова Н. Е., Каравай А. В.* Ресурсы россиян в условиях кризиса: динамика и роль в адаптации к новым условиям // Социологические исследования. 2016. № 10. С. 43—53.

*Tikhonova N. E., Karavay A. V.* (2016) Resources of Russians in Times of Crisis: Dynamics and Role in Adaptation to New Conditions. *Sociological Studies*. No. 10. P. 43—53. (In Russ.)

*Шнейдерман И. М., Ноздрина Н. Н.* Опыт интегральной характеристики уровня развития жилищной сферы в регионах России // Вопросы статистики. 2014. № 1. С. 64—73.

*Schneiderman I.M, Nozdrina N. N.* (2014) Experience of integral features of the housing sphere development level in regions of the Russian Federation. *Voprosy statistiki*. No. 1. P. 64—73. (In Russ.)

*Becker G. S.* (1964) Human Capital. New York: Columbia University Press.

*Bourdieu P.* (1983) Ökonomisches Kapital, kulturelles kapital, soziales Kapital. In: Kreckel R. (ed.). Soziale Ungeichheiten. Goettingen: Otto Schwartz α Co. P. 183—198.