

«Жилищное Казначейство»

Научный подход, метод и обоснование

В разработке проекта «Жилищное казначейство» (далее проект ЖК) был использован метод Форсайта и авторский метод Диалектического прогнозирования, применимый к прогнозированию развития сложных социальных систем. В нашем случае это **система обеспечения граждан города Тюмени доступ-**

ным жильем в динамике ее развития. Она носит статус социально-экономической системы, является сложно построенной и обладает элементами нечетких множеств, которые обусловлены наличием «человеческого фактора».

Форсайт ориентирован на определение возможных вариантов будущего состояния исследуемой системы. В данном проекте нас интересует

эффективный экономический механизм приобретения жилья, доступный для основной массы населения.

Форсайт исходит из того, что наступление «желательного» варианта будущего во многом зависит от действий, предпринимаемых сегодня, поэтому выбор вариантов сопровождается разработкой мер, обеспечивающих **оптимальную траекторию инноваци-**

онного развития системы обеспечения граждан города доступным жильем.

Главное отличие Форсайта от традиционных прогнозов – нацеленность на разработку **практических мер** по приближению выбранных стратегических ориентиров.

В основе разработки проекта ЖК – экспертные оценки (мнения) и результаты мониторинга

*Форсайт, от английского Foresight — «взгляд в будущее» - эффективный инструмент формирования приоритетов и мобилизации большого количества участников для достижения качественно новых результатов в сфере науки и технологий, экономики, государства и общества. Является одним из важнейших инструментов **инновационной экономики.***

Метод диалектического прогнозирования получил Диплом 1-й степени на Всесоюзной ярмарке новых разработок СССР, идей, предложений в г. Нижневартовске в 1987 году. За 20 с лишним лет разработано более 100 прогнозов на дальнесрочную, среднесрочную и краткосрочную перспективу по различным отраслям и сферам развития экономики и народного хозяйства, а также некие концептуальные прогнозы глобального характера. Часть этих прогнозов уже имеет наличное бытие.

граждан региона в целях **определения предпочтений в выборе финансовых инструментов для приобретения жилья.**

Чтобы разработать прогностический инструментарий для экспертов, необходимо создать (синтезировать) наибольшее количество альтернатив (идей), которые были бы реалистичны и просты для понимания той части населения, которая является потенциальным участником жилищного рынка.

С этой целью мы прибегли к формату **диалектического синтеза**, являющегося неотъемлемой частью **метода диалектического прогнозирования (метод ДП).**

Метод ДП представляет собой комплексную модель получения прогностического продукта и является одним из способов гипотетического познания.

Метод ДП включает в себя специальные приемы, алгоритмы, схемы, которые позволяют синтезировать идеи, находя-

щиеся в перспективной плоскости. Полученная таким образом прогностическая информация в виде **гипотез** может быть использована при разработке проектов, программ и планов, что дает возможность применения прогнозов на практике.

Оценка погрешности качественной составляющей (описание состояния будущего системы) прогнозов, полученных методом ДП, не превышает 5%, что является высоким показателем верификации. Что касается количественной составляющей прогнозов (когда наступит ожидаемое состояние), то здесь мы имеем в целом погрешность от 5-ти до 38 % по уже состоявшимся прогнозам. В подавляющем большинстве случаев происходит опережение срока наступления гипотетического состояния, иными словами, прогноз несколько «ускоряет» срок наступления тех или иных событий, ориентируясь на «созревание по-

требности» населения в каком-либо результате, действии, явлении, процессе.

Метод ДП учитывает инерцию сложной системы, но даже с учетом инерции мы постоянно встречаемся с замедлением наступления тех или иных состояний, в основном по причине инертности метасистемы – внешней или «материнской» системы (чаще всего – государства, государственного законодательства). Единственный кластер прогнозов, которые являются сбывшимися ранее прогнозируемого срока, – это прогнозы, касающиеся развития IT технологий, информационных систем. Они реализуются прежде, чем созревает потребность общества в ускоренной информатизации.

В случае с жилищным законодательством, напротив, мы имеем значительную задержку в плане удовлетворения потребности населения в приобретении жилья.

*Идея проекта разрабатывается с 1997 года. По результатам проведения социологического опроса населения для Администрации города Тюмени целях выявления уровня удовлетворенности граждан качеством муниципальных услуг, доступностью жилья и т.д. удалось вскрыть проблему недоступности приобретения жилья основной массой населения. На тот момент **80%** целевой группы (взрослых работающих людей, которые испытывали потребность в улучшении жилищных условий) **не имели возможности приобрести жилье.** Из них **30%** составили категорию малоимущего населения, которое не могло воспользоваться никакими рыночными схемами, кроме сноса ветхого жилья.*

Форсайт-проект «Жилищное казначейство» разработан на основе прогнозов, полученных вышеописанными методами, которые по своей сути являются отражением потребности населения в реализуемых алгоритмах приобретения жилья для большинства граждан.

Цели и задачи прогностического исследования

Цель прогностического исследования – определение потенциальных потребностей граждан в приобретении жилья, улучшении жилищных условий посредством применения наиболее эффективных (оптимальных) финансовых инструментов с учетом перспектив развития жилищного рынка.

Задачи исследования:

1. Выявление реальной потребности населения в приобретении жилья и улучшении жилищных условий по г. Тюмени.
2. Определение соот-

ношения уровня потребности с фактическим положением дел (уровнем обеспеченности жильем).

3. Вычисление доли (в %) потенциальных участников жилищного рынка, которые на сегодняшний день не могут в нем участвовать (целевая группа).

4. Анализ причин, препятствующих расширению жилищного рынка и вовлечению в него новых участников.

5. Синтез новых идей – финансовых инструментов и схем их реализации, приемлемых для аутсайдеров жилищного рынка.

6. Моделирование проекта ЖК по наиболее перспективным траекториям применения долгосрочных экономических механизмов.

7. Разработка экономической стратегии структуры «Жилищное казначейство» на основе прогностических идей.

Предыстория проекта

Жилищный рынок до сих пор не предлагал до-

ступных и комфортных для среднеобеспеченного большинства финансовых инструментов, а те, которые были (ипотека, долевое участие, кооператив), не имели кредита доверия.

Повторно мониторинг по проекту ЖК проводился в 2004, 2009 и 2014 г.г. среди населения г. Тюмени. За это время произошел существенный сдвиг целевой группы в сторону расширения.

На сегодняшний день полноценными участниками жилищного рынка в г. Тюмени являются примерно **27%** граждан. Внедрение ипотечного кредитования расширило группу участников на **7%**. Но, как выяснилось, на сегодняшний день это почти предел. Прогностический расчет (при отсутствии экономических кризисов) показывает, что прирост участников жилищного рынка за счет ипотеки удастся расширить еще на **2-3 %** – не более. У населения сложилось не самое лучшее мнение по механизму ипотечного

кредитования, которое, по мнению большинства опрошенных «выгодно только банкам». В Тюмени и Тюменской области **малоимущих граждан стало на 15% меньше** (по сравнению с 30% в 1997 году). Это существенный позитивный прорыв показателей качества жизни.

По состоянию на 2014 год 58% граждан города Тюмени являются среднеобеспеченными, и могут участвовать в реализации проекта ЖК, 15% являются малоимущими, 27% – полноценные участники жилищного рынка.

К среднеобеспеченным гражданам мы относим тех, кто способен прожить ежегодные накопления в размере не менее 120-150 тысяч рублей. Эта категория граждан имеет накопления от 50-ти тысяч рублей до 1 миллиона рублей, но при этом даже приближение к заветному миллиону не побуждает людей вступать в ипотеку. Известно, что в Тюмени на эти деньги модно купить только комнату в пансионате или кварти-

ру из ветхого фонда жилья, которое не подлежит сносу. Люди приобретают автомобили, мебель, вкладывают средства ремонт, строительство дачных домов. Предварительный опрос этой категории населения показал, что они в большинстве своем готовы «приобретать квадраты» при соблюдении некоторых условий и гарантий. Желающих оказалось **80%**.

Результаты прогностического и социологического исследования

Что мешает этим гражданам пользоваться ипотекой, долевыми схемами и другими финансовыми инструментами, которые уже есть на рынке жилья? Анализ результатов экспертного опроса показал, что финансовые инструменты, существующие на рынке жилья, не приемлемы для большинства потенциальных участников (покупателей) по следующим основаниям:

ИСХОДНАЯ ПОЗИЦИЯ	ПРИЧИНА НЕСООТВЕТСТВИЯ
Традиционные кредитные схемы предусматривают регулярное погашение тела кредита и выплату процентов.	Регулярность – обязательность платежей по графику выплат является причиной опасений в связи с неуверенностью в завтрашнем дне: будет ли работа, выплатят ли зарплату и т.д.
Задержки выплат по кредиту влекут за собой высокие штрафы, а это наказание .	Люди платят свои деньги и несут за это наказание , что психологически несовместимо с понятием помощи, в том числе финансовой.
Проценты по кредиту (ипотеке), механизм выплаты этих процентов (прежде всего в интересах банка) оплата за расчетно-кассовое обслуживание, штрафы и т.д. обременяют кредиты и увеличивают итоговую сумму за жилье в 2.5-3 раза, а это существенное обременение .	В понимании граждан такое обременение невыгодно . Особенно тяготит выплата процентов в первые годы ипотеки, когда основное тело кредита практически остается неизменным. Невыгодные сделки в народе делать не принято , - они показывают, что люди вынуждены это делать.
Получив ипотечную квартиру, семьи, особенно молодые, остаются привязанными к ней на долгие годы, а это зависимость и несвобода .	Люди, находящиеся в активном трудоспособном возрасте, имеющие семьи, хотят переезжать с места на место и расширять свое пространство.
Ипотека создает дополнительные правовые и финансовые затруднения при вынужденной продаже жилья, разделе имущества в случае развода, смерти одного из супругов и т.д.	Бремя ипотеки усложняет отношения в семье при разных жизненных обстоятельствах: потере работы кормильца, рождении ребенка, смерти одного из супругов и т.д., и люди оказываются в сложных жизненных обстоятельствах .
Долевое строительство часто заканчивается банкротством организации застройщика.	При долевом строительстве люди идут на огромные риски потери всего вложенного капитала («обманутые дольщики»).
В результате инфляции может возрасти стоимость жилья, расценки на подключение тепла, воды, электричества, в результате в процессе строительства возникают дополнительные незапланированные доплаты	Неожиданные сюрпризы в виде финансовых доплат вызывают резкое неприятие вкладчиков, они обоснованно подозревают, что все тяготы финансовых кризисов перекладывают на их плечи.

И это далеко не все причины несоответствия. Главное то, что все известные схемы приобретения жилья не учитывают **жизненных обстоятельств и психологии** потребителей жилья. Люди хотят **сами управлять** своим капиталом, не испытывая давления со стороны банков и строительных организаций, не хотят рисковать своими деньгами и свободой выбора, которая должна оставаться на протяжении всего периода накопления средств на жилье.

В концепции реализации приоритетного Национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» заложено два основных принципа – **доступность и комфортность**, которые на сегодняшний день при существующих финансовых инструментах явно невыполнимы.

Что такое доступность?

Ассоциативно на первый план выходят финансовые проблемы. Есть

деньги – есть жилье, нет денег – нет жилья. Так сложилось общественное мнение. Однако деньги в достаточном для жизнеобеспечения количестве есть у большинства. Даже при недостаточности средств, всегда можно накопить на жилье. Доступность приобретения жилья зависит исключительно от алгоритма накопления, который должен исключать все вышеперечисленные причины дискомфорта. Финансовый инструмент должен быть **комфортным** для потребителя, а это три главных принципа: **гарантия, свобода, достоинство**.

Гарантия – отсутствие рисков, защита капитала от инфляции, банкротства и т.д., возвратность, правовое обеспечение в случае смерти владельца, развода, раздела имущества и т.д.

Свобода – добровольный режим пополнения вкладов, вариативные манипуляции с вкладом, ситуативный выбор типа жилья, территории, формы собственности, воз-

можность дарить, закладывать, передавать по наследству и т.д.

Достоинство (самый неожиданный и непонятный большинству принцип) – **обеспечение статуса вкладчика** не как должника и дебитора, а как **инвестора** и полноценного участника жилищного рынка.

Третий принцип, по сути, представляет собой **социальное открытие**, которое явилось результатом проведенных исследований. Это своего рода «перевернутая пирамида»: из вечно зависимого, живущего в страхе и под давлением, должника человек превращается в свободного инвестора – «квадратовладельца».

Результаты исследования показали, что определенную категорию граждан устраивает такой механизм реализации их потребности в жилье, который бы отвечал **следующим условиям**:

1. Накопительный счет имеет стопроцентную гарантию сохранения вклада и защиту от инфляции.

2. Алгоритм пополнения счета гибкий, не «регулярный» (обязательные ежемесячные взносы с процентами тяготят граждан, вызывают у них ощущение «удавки»).

3. Жилищный вклад имеет натуральный эквивалент (пересчет в кв. м «социального жилья» по среднерыночной цене на момент транзакции).

4. Механизм приобретения жилья в рассрочку не предусматривает залогов и залогов – обеспечения кредитов имеющимся имуществом.

5. Приобретенные (условно) «квадраты» могут приносить прибыль (сдача в аренду, проценты с вкладов т.д.).

6. Владельцы вкладов – участники проекта имеют статус инвесторов, а не заемщиков.

7. Владельцы вкладов имеют возможность манипулировать вкладами, как в денежном, так и в натуральном эквиваленте (продавать-покупать, дарить, закладывать, передавать по наследству, открывать вклады

на других лиц и т.д.) по упрощенной и понятной процедуре.

Предпосылки введения нового экономического механизма

Объективно кризис в жилищной сфере назрел еще до мирового финансового кризиса примерно за два года. Только 20% россиян (в среднем по РФ) могли приобретать жилье по существующим схемам: покупка, ипотека, долевое участие и т.д. остальные **80% граждан не могли** ни в какой форме стать **полноценными участниками жилищного рынка**.

С 2009 года категория граждан с высокими доходами достигла насыщения на жилищном рынке и практически перестала покупать квартиры, в т.ч. элитное жилье. Граждане со средними доходами также подошли к точке насыщения товарами народного потребления в средне ценовом диапазоне. В настоящее время

их потребность войти в жилищный рынок выражена максимально, можно сказать: они «давят» на жилищный рынок.

Наступил такой момент в развитии рынка жилья, когда назрела необходимость вводить **новый экономический механизм приобретения жилья**, доступный для большинства населения. Банки задыхаются от отсутствия инвестиционных проектов, строительные организации простаивают в ожидании объемов работ, все больше людей обретаю готовность приобретать жилье, а не автомобили, а органы власти созрели для решения жилищных вопросов.

Финансовые кризисы 2008-2010 гг., 2014 года создали наилучшие условия для внедрения проекта «ЖК». Люди знают, во что вкладывать свои деньги, но не имеют такой возможности. Самым верным способом люди признают вложения в недвижимость и землю.

Валюта «плывет», и

никто не знает, чем закончится «мягкий дефолт» рубля, к чему приведет инфляция. Сегодня многие среднедоходные семьи могли бы вложить деньги в недвижимость, тем более, что цена за кв. м существенно снизилась и составляет уже около 50 тыс. руб. за квадратный метр. Однако приобрести квартиру целиком или по ипотечному кредиту многие не в состоянии. Если бы у них была возможность приобретать «квадраты», они бы делали это уже сейчас.

Таким образом, наиболее вероятным потенциальным потребителем продукции жилищного рынка являются граждане среднедоходной категории населения.

Краткое описание проекта «Жилищное казначейство»

Центральная идея программы – это ВКЛАД НА КВАДРАТ – вклад «два в одном» – депозитный денежный вклад, имеющий натуральный

эквивалент в кв. м. по среднерыночной цене типового социального жилья региона на момент транзакции.

Вкладчик – Участник проекта ЖК в данном случае становится не **Заемщиком**, как в случае с ипотекой, а **ИНВЕСТОРОМ**.

Средняя рыночная цена в регионе рассчитывается по специальной методике, которая имеется в Министерстве регионального развития. В принципе, ее диктует рынок, и она меняется, как курс доллара, как цена акций на бирже. В ЖК эта цена должна пересчитываться ежемесячно. Если цена падает, то вкладчик имеет гарантии сохранения вклада в натуральном эквиваленте (купленный по прежней цене «квадрат» остается у него, и он может им оперировать). Если стоимость квадратного метра растет, то вкладчик имеет прибыль, может «продать» «квадраты» по более высокой цене третьему лицу, переоформив на

него свой вклад, получить надбавку от покупателя, заплатив при этом налог на прибыль.

Вкладчик имеет право востребовать вклад в денежном виде с депозитными процентами, как в банке, при этом он теряет натуральный эквивалент. Вернуть вклад в денежном выражении выгодно только при падении цен на жилье. ЖК при этом ничего не теряет, так как при входе в программу получило денег больше, чем могло бы получить после снижения цен, при этом в течение какого-то времени (минимум года) имело возможность оперировать средствами вкладов, рассчитывая при этом свои риски. ЖК не возмещает рыночную стоимость квадратных метров, если она увеличилась, а выплачивает только депозитный процент, как инвестору.

Вкладчик имеет возможность приобретать квадратные метры за деньги и дополнять накопленные «квадраты» имеющейся у него недвижи-

мостью на момент совершения сделки (сдавать в ЖК вторичное жилье, которое также пересчитывается в «квадраты», а квартира заносится в Каталог). Для заселения итоговая сумма «квадратов» должна быть не меньше половины площади новой квартиры. В этом случае выкупленные «квадраты» становятся залогом для второй половины квартиры, и механизм ЖК плавно переходит в ипотечное кредитование.

Проект ЖК создает вкладчику, прежде всего, **гарантии сохранения вкладов**, как в денежном, так и в натуральном эквиваленте (все вклады застрахованы), а также возможность комфортного накопления «квадратов», защиту от инфляции. Предусмотрена возможность сдачи в аренду накопленных «квадратов» через «ЖК» по цене примерно 1% от стоимости «квадрата» в месяц.

Участниками программы могут быть как физические, так и юри-

дические лица (фирмы, организации). Для юридических лиц предусмотрены наиболее благоприятные условия по реализации социального корпоративного плана.

Выбор конкретного жилья при активизации вклада в натуральном эквиваленте осуществляется по специальному **Каталогу**, в котором представлены все имеющиеся на рынке виды жилья, разные по цене и качеству.

Строительные организации заявляют себя в этот Каталог, независимо от того, какое они предлагают жилье. Перерасчет накопленных по «усредненной» цене квадратов осуществляется по специальному алгоритму (программное обеспечение проекта ЖК).

Отбор строительных организаций – участников Программы «ЖК» производится по системе сбалансированных показателей. Они могут быть представлены в Каталоге или выступать в роли застройщиков. В проекте может быть один Гене-

ральный застройщик.

«ЖК» выступает в роли «ссудной кассы» и может **финансировать строительство напрямую** без банковских процентов по кредиту по себестоимости, которая меньше рыночной цены примерно на 25%.

Экономика проекта ЖК

Прибыль Казначейства как структуры формируется за счет:

- разницы между продажной ценой кв. м и его себестоимостью;
- процентов по операциям с недвижимостью (аренда, покупка и продажа вторичного жилья);
- депозитных процентов Накопительного резервного фонда (часть средств, не задействованных в строительстве, будет размещаться в Уполномоченном банке на общем депозите);
- продажи собственно приобретенных квартир и отремонтированного вторичного жилья;
- операций с ценными бумагами и т.д;

– сдачи в аренду построенного и отремонтированного жилья, которое не востребовано вкладчиками;

– выдачи кредитов населению (например, дольщикам) через Ссудную кассу, которая работает внутри структуры ЖК.

Для создания структуры Казначейства требуются инвестиции в размере примерно **10 миллионов рублей**:

- 1 – организационные расходы, регистрация ЖК;
- 2 – аренда и содержание офиса на год, зарплата 10-ти сотрудников (руководство, менеджеры, юристы, экономисты, специалисты по операциям с недвижимостью, технический персонал);
- 3 – расходы на формирование пакета правового обеспечения (договоры);
- 4 – проведение мониторинга среди населения с целью оценки пула потенциальных клиентов и их потребностей;
- 5 – разработку дизайна и рекламы ЖК;

6 – разработку программного обеспечения – эксклюзивных программ и открытого портала ЖК;

7 – накладные расходы на приобретение оборудования и расходных материалов.

Расчеты.

В городе Тюмени 58% граждан составляют 388 тыс. человек. Это примерно 130 тысяч семей (в среднем одна тюменская семья состоит из 3-х человек). Если 80% из них станут потенциальными участниками проекта ЖК, внеся в среднем по 200 тыс. руб., то общая сумма составит **20.8 миллиардов рублей**, что больше размеров ежегодного городского бюджета. Это будет не сразу, не в один год, но потенциал достаточно высок. Пессимистический прогноз в десять раз меньше. Реальный прогноз (при эффективной «раскрутке» проекта, поддержке и участии со стороны органов власти) – до **3-х миллиардов рублей в год**.

По оценкам экспертов-строителей на 1 мил-

лиард руб. можно построить 2-3 многоквартирных 9-этажных дома. Таким образом, в год ЖК может построить несколько многоквартирных домов.

Внедрение проекта ЖК

Программе ЖК необходимо придать статус региональной программы, провести ряд публичных слушаний и экспертных советов, слушания в законодательных и исполнительных органах власти, рекомендации вышестоящих органов. Желательно, чтобы программа ЖК приобрела статус **социальной программы Уральского федерального округа**.

Для того, чтобы Программа «ЖК» начала работать, необходимо разработать пакет документов: ТЭО, правовое обеспечение, мониторинг, концепция рекламы, программное обеспечение. И три месяца на внедрение с участием авторской творческой группы.

Этой категории граждан необходим механизм

приобретения квартиры «по частям», причем, с государственной гарантией сохранения вкладов и вариантами их использования (купи, продажи, дарения, наследования,

сдачи в аренду, комбинирования с вторичным жильем и т.д.). Программа «ЖК» создает возможность приобретения жилья по «квадратам» (кв. метрам жилья).

Первоначально проект назывался «Программа «Растущий жилой квадрат» – РЖК: накопление и прирост (деPOSITный процент) денежного вклада в натуральном эквива-

ленте. Однако такой подход был весьма рискованным и грозил перерасти в финансовую пирамиду. Впоследствии Программа РЖК модифицировалась (с учетом новых реалий,

развитием информационных технологий, внедрения ипотечного кредитования и т.д.) в проект ЖК.

Автор Программы «ЖК»
Ярослава С.Б.