

Краткое описание Программы «Жилищное Казначейство»

Наступил такой момент в развитии рынка жилья, когда необходимо срочно вводить **новый экономический механизм приобретения жилья**, доступный для большинства населения. 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**. Из них **30%** граждан являются средне обеспеченными, у них есть накопления от 100 тыс. руб. до 1 млн. руб., которые они обычно расходовали на приобретение автомашин, мебели, дачных участков, летний отдых и т.д. Однако, к тому моменту, как первая категория граждан с высокими доходами достигла насыщения на жилищном рынке и перестала покупать квартиры, в т.ч. элитное жилье, вторая категория со средними доходами также пришла к точке насыщения товарами народного потребления в средне ценовом диапазоне. Теперь они мечтают войти в жилищный рынок, и эта потребность выражена настолько сильно, что можно сказать: они **давят на жилищный рынок. Остается только открыть шлюзы.**

Логика подсказывает, что единственным на сегодня потенциальным потребителем продукции жилищного рынка являются граждане средне доходной категории. А это 30% взрослого населения РФ или по самым грубым подсчетам – 30 миллионов человек - 10 миллионов семей. Если взять среднее значение накоплений, ориентируясь на данные Сбербанка (депозитные вклады), которое составляет 250 тыс. руб., то на 10 млн. семей общая сумма незадействованных резервов составляет 2500000 миллионов рублей – сумма, не поддающаяся осмыслению. Приземляясь к Тюменской области, расчеты показывают, что 30% граждан со средними доходами (с учетом взрослого населения) – это 180 тыс. чел. или примерно 60 тыс. семей. Если они станут потенциальными участниками и примут участие в программе «ЖК», внося в среднем по 250 тыс. руб., то общая сумма составит **15 миллиардов рублей**, что сопоставимо с размером городского бюджета. По оценкам экспертов-строителей на 1 миллиард руб. можно построить 2-3 многоквартирных 9-этажных дома.

Развитию программы «ЖК» способствует и финансовый кризис. **Люди не знают, во что вкладывать свои деньги.** Самым верным способом считаются вложения в недвижимость и землю. Валюта «плышет», и никто не знает, чем закончится «мягкий дефолт» рубля. Сегодня многие средне доходные семьи могли бы вложить деньги в недвижимость, но «проглотить» квартиру целиком или по ипотечному кредиту они не в состоянии. Следовательно, им

необходим механизм приобретения квартиры «по частям», причем, с государственной гарантией сохранения вкладов и вариантами их использования (купли, продажи, дарения, наследования, сдачи в аренду, комбинирования с вторичным жильем и т.д.). Программа «ЖК» создает возможность приобретения жилья по «квадратам» (кв. метрам жилья).

Центральная идея программы – это ВКЛАД НА КВАДРАТ – вклад «два в одном» - депозитный вклад, имеющий натуральный эквивалент в кв. м. по средней рыночной цене типового социального жилья на момент транзакции.

Вкладчик - Участник Программы ЖК в данном случае становится не **Заемщиком**, как в случае с ипотекой, а **ИНВЕСТОРОМ**. Иными словами, вкладчик может вернуть свои деньги с процентами, если вдруг раздумает купить квартиру.

Программа 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. Если мы имеем дело с участниками программы – юридическими лицами, то и для них открыты наиболее благоприятные условия по реализации социального корпоративного плана.

Выбор конкретного жилья при активизации вклада в натуральном эквиваленте осуществляется по специальному **Каталогу**, в котором есть все виды жилья регионального рынка: и дорогое и дешевое. Как пересчитывать квадраты – это уже технологии.

Отбор строительных организаций – участников Программы «ЖК» производится по системе сбалансированных показателей. «ЖК» выступает здесь в роли «ссудной кассы» и может **финансировать строительство напрямую** без драконовских банковских процентов по кредиту по себестоимости, которая меньше рыночной цены примерно на 25%.

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.

Для создания структуры Казначейства требуются инвестиции в размере **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.

Кроме того, Программе ЖК необходимо придать статус региональной программы. Необходимо 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» стала «товаром», необходимо разработать пакет документов: ТЭО, правовое обеспечение, мониторинг, концепция рекламы, программное обеспечение. И три месяца на внедрение с участием авторской творческой группы. На это потребуются не менее 3-х миллионов рублей, в лучшем случае – 5-7 миллионов рублей.

Автор Программы «ЖК» - Ярославова С.Б.