

Информационно-аналитический продукт

«Инвентаризация фонда ветхого жилья, в том числе подлежащего сносу, по социально-экономическим факторам проживающего в нем контингента».

Данный информационный продукт изготовлен на основе изучения экономических возможностей и потребностей семей, проживающих в ветхом жилье г. Тюмени.

Заказчик: Администрация г. Тюмени

Исполнитель: АНО «Агентство информационных систем и технологий»

Срок исполнения: 1 февраля – 10 ноября 2006 года



**Анализ результатов социологического опроса жителей города Тюмени,
проживающих в ветхом жилье г. Тюмени, в т.ч. подлежащем сносу.**

Введение

Для того, чтобы провести инвентаризацию фонда ветхого жилья по критериям социально-экономического характера проживающего в нем контингента, необходимо знать реальную картину, отображающую уровень качества жизни жителей ветхих городских кварталов. С этой целью были подготовлены три бригады интервьюеров, разработан опросный лист, карта опроса, сроки и характер проведения интервьюирования.

Цель опроса - изучение экономических возможностей и потребностей семей для участия в реализации Национального проекта «Доступное и комфортное жилье - гражданам России» на муниципальном уровне, возможностей приобретения гражданами жилья по принципу софинансирования из семейных источников. В рамках опроса в качестве респондента рассматривался не отдельный человек, а СЕМЬЯ - все прописанные и по факту проживающие в конкретной квартире люди

Было опрошено 122 семьи (122 анкеты), 20 из которых были признаны некондиционными (неверно или неоднозначно заполненными). Респонденты выбирались исходя из предоставленной Администрацией города Тюмени базы данных домов, относящихся к категории ветхого жилья или подлежащего сносу (78 домов).

Опрос проводился по принципу равномерного территориального распределения респондентов, проживающих в ветхом жилье. На один ветхий дом в среднем приходится от 3-х до 4-х опрошенных семей.

1. Инструментарий опроса.

Опрос проводился методом включенного наблюдения, беседы и прямого составления опросного листа в форме интервью. В результате общения были затронуты дополнительные темы, выявлены некоторые важные аспекты, которые были учтены при анализе полученных данных. Одна из ключевых позиций опрашиваемых респондентов и членов их семей: полная безнадежность получения новой квартиры взамен старого ветхого жилья. По этой причине граждане делают упор на получение (выбивание) муниципального ремонта, - процесс, который длится годами без особого результата, так как дома «под снос» обычно не ремонтируются. Настроение респондентов пессимистическое, в ряде случаев агрессивное.

Сам факт проведения интервью вызвал ряд вопросов, относящихся к теме исследования и следующих за этим решений. Люди ждут, что органы власти должны решить их проблему с жильем, и в ожидании проводят десятки лет без каких-либо усилий сделать «шаг в будущее». Весь механизм решения жилищного вопроса со стороны жителей можно условно разделить на три этапа: первый этап - «терпеть и ждать», второй этап – «писать письма в инстанции», третий этап – «бороться». Обычно до третьего этапа не доходит.

По результатам социологического опроса жителей ветхого жилья города проведен анализ, на основе которого выработаны рекомендации по инвентаризации фонда ветхого жилья по социально-экономическим факторам проживающего в нем контингента.

Опросный лист составлен из 7-ми основных вопросов:

- 1. *Общий метраж Вашей квартиры (количество квадратных метров).***
- 2. *Общее количество прописанных в данной квартире жителей и распределение жителей по категориям (работающие, пенсионеры, военнослужащие, и т.п.).***
- 3. *Наиболее предпочтительный (реальный) вариант приобретения (получения) жилья.***
- 4. *Готовность оплатить из семейного бюджета процент стоимости приобретаемой квартиры, если стать участником Национального проекта «Доступное жилье – гражданам Тюмени» на условиях софинансирования (средняя стоимость квартиры 1.5 млн. руб., срок выплаты 10 -15 лет).***
- 5. *Наличие перспектив улучшить финансовое состояние семьи.***
- 6. *Средний доход на одного человека (прожиточный минимум 2.8 тыс. руб.).***
- 7. *Готовность продать или заложить свое ценное имущество для приобретения новой квартиры.***

Вопрос 1: Метраж квартир, находящихся в ветхих или подлежащих сносу домах.

Квартиры, находящиеся в ветхих домах города Тюмени, можно условно поделить на три кластера.

1. Малометражные – от 9 до 38 кв. м.;
2. Среднеметражные – от 38 до 42 кв. м.;
3. Метраж выше среднего – от 42 до 71 кв. м.

Это отчетливо видно на диаграмме Парето, представленной на следующем рис. 1.

В целом все три кластера сопоставимы по количеству опрошенных семей.

Первый кластер – ___ квартир, второй кластер – ____ квартир и третий кластер – ____ квартир.

Средняя площадь квартир в фонде ветхого жилья составляет 46 квадратных метров. Среднеквадратический разброс относительно математически ожидаемого центра составляет 11 квадратных метров. Гистограмма распределения метражности квартир подчиняется равномерному закону распределения с эксцессом в области второго кластера.

В среднем в одной квартире проживает три человека и, таким образом, на одного жителя приходится 15 кв. м. жилья или 11 кв. м. полезной площади с учетом типового соотношения площадей коридоров, подсобных и иных помещений к общей площади квартиры. Эта данные свидетельствуют о том, что более половины жителей ветхого фонда в случае необходимости получения субсидий, например, для молодых семей или семей военнослужащих, не смогут быть причислены к категории нуждающихся. Следовательно, они теряют эту надежду, хотя показатель кв. м на одного человека имеет критическое значение. Кроме того, в нормативных документах, определяющих категорию получателей субсидий, не учитывается качество жилья и его категория комфортности, благоустроенности и т.д. Не выработано специальных коэффициентов

«ветхости», которые бы влияли на порядок индивидуальной квадратуры, уменьшая ее по мере старения (обветшания) жилья. Жителями были поставлены аналогичные вопросы по оплате услуг ЖКХ. Большинство из них считает, что тарифы должны корректироваться в зависимости от уровня «ветхости» и благоустроенности в сторону понижения, либо должны быть введены доплаты и компенсации.

Вопрос 2: Общее количество прописанных в данной квартире жителей и распределение жителей по категориям (работающие, пенсионеры, военнослужащие, и т.п.).

Репрезентативность рассматриваемой выборки анализировалась исходя из характера распределения опрошенных жителей по социальным категориям (см. рис. 2). Представленное распределение соответствует демографической ситуации в целом по городу Тюмени. Учитывая наиболее вероятные комбинации ответов по представленному выше опросному листу, можно заключить, что выборка является репрезентативной.

Самая малочисленная категория составляет 2.1%. Это люди с ограниченными возможностями. Из представленной гистограммы видно, что более половины респондентов, проживающих в ветхом жилье, не принадлежит к категории «добытчиков». Работающих и служащих всего 45 %. Пенсионеры и ветераны, инвалиды и другие категории, содержащие себя на пенсии и выплаты, не являются высокодоходными и не имеют такой перспективы. В целом на одного работающего приходится 2 иждивенца, включая детей. При таком соотношении трудно представить, чтобы типичная семья из ветхого фонда могла бы накопить денег на

квартиру. Это не просто малоимущий контингент, а люди, проживающие за порогом бедности (нищеты).

Ветераны труда и ВОВ составляют всего 4.8%, пенсионеры – 22.8%, находящиеся на содержании (дети, иждивенцы) – 24.9%.

Вопрос 3: Предпочитаемые варианты приобретения жилья

Один из основных вопросов, стоящих перед органами местного самоуправления, муниципалитетами и региональной властью, связан с разработкой программы оптимизации процесса обеспечения жильем семей, проживающих в ветхом жилье. В основе программы, в том числе, и в рамках национального проекта «Доступное и комфортное жилье - гражданам России» стоит разработка нормативных документов, регламентирующих условия и принципы софинансирования как на этапе строительства нового жилья, так и на этапе приобретения жилья семьями, не имеющими достаточных денежных средств на кредит, доленое строительство или ипотеку.

Какой вариант предпочтителен или наиболее реален на сегодняшний момент для жителей ветхих домов с учетом сложившегося финансового состояния и социального положения показывает диаграмма, представленная на рис. 3.

Из диаграммы (см. рис. 3) видно, что 42% респондентов, проживающих в ветхом жилье, в т.ч. идущем под снос, ждут новой квартиры взамен старой; 32% предпочитают получение муниципальной квартиры по договору социального найма. Таким образом, подавляющее большинство (42%+32%) видят единственный вариант приобретения нового жилья без привлечения собственных денежных средств или нажитого

имущества. Это частично объясняется тем, что средний доход на одного члена семьи не далек от прожиточного минимума. Проще говоря, доходов едва хватает на проживание, например: расходы на еду; коммунальные/транспортные платежи; расходы на лекарства (для пенсионеров/ветеранов); и т.д.

Таким образом, жители ветхих домов практически не в состоянии принять участие в программе по приобретению жилья на принципах софинансирования. Сам факт проживания людей в ветхом жилье является доказательством их финансовой несостоятельности.

Только 7 % опрашиваемого контингента могут рассчитывать на получение корпоративной квартиры (от предприятия), при этом необходимо, чтобы корпорация имела такую возможность, что также сомнительно для большинства работодателей. Приобретение жилья по принципу ипотечного кредитования теоретически возможно лишь для 5 % респондентов, что ниже, чем в среднем по городу (10-12%). Различные варианты приобретения жилья в рассрочку еще менее привлекательны и возможны только для 3% участников опроса. Долевое участие в строительстве -2%, получение квартиры по наследству -1 %. Иные варианты предусматривают различные схемы кредитования или рассрочки, в т.ч. приобретение кооперативных квартир по вексельным схемам или долгосрочную аренду с последующим выкупом, которая практически не практикуется или осуществляется по договоренности. Из тех 16%, которые указывают на возможность приобретения жилья, почти все 100% не в состоянии приобрести квартиру целиком и сразу. Однако, это тот срез, который мог бы постепенно погашать стоимость муниципального жилья, если таковое будет выдано вместо жилья, идущего под снос, в расчете на дальнейший выкуп. Таким образом, вывод очевиден: жители

домов, принадлежащих категории ветхого фонда, не в состоянии быть равноправными участниками городского жилищного рынка. Они были и остаются аутсайдерами в этой сфере и нуждаются в государственной поддержке. Жители некоторых домов, предназначенных под снос, который затянулся на годы, в т.ч. по вине коммерческих строительных компаний, готовы сегодня выйти с плакатами на улицу или перед зданием администрации, чтобы провести акты протеста.

Вопрос 5: Наличие перспектив улучшить финансовое состояние семьи.

Социологический опрос жителей ветхих домов показал, что большинство семей (около 75%) не имеют сбережений для выплаты даже малой части (менее 10%) стоимости квартиры (см. рис. 4). Единственное имущество, которое люди готовы отдать в залог для получения кредита или для участия в программе приобретения жилья на условиях софинансирования, это обветшалая недвижимость, в которой проживают они на данный момент. У них просто «нет денег».

Для анализа абсолютных величин была взята средняя стоимость за квартиру – 1.5 миллиона рублей. Исходя из этой стоимости 23% семей (см. рис. 4) готовы заплатить в среднем 300 тысяч рублей для приобретения квартиры и только 2% семей – до 600-ти тысяч рублей. Никто из опрошенных не может заплатить более половины стоимости квартиры.

Тем не менее, данную ситуацию (данные показатели) можно было бы улучшить, если бы в недалеком

прошлом произошли следующие события (см. рис. 5), ожидаемые населением, связанные с улучшением их финансового состояния.

На рисунке 5 видно, что 57% опрошенных видят единственный вариант улучшения своего финансового состояния – повышение заработной платы, пенсий и пособий. Только в этом случае у 57% жителей ветхих домов появится возможность откладывать в резерв деньги и, примерно, через 3-4 года позволить себе кредит, долевое участие или иной вариант приобретения жилья.

Вторая по численности категория жителей (25%), представленная на рис. 5, рассматривает нестандартные варианты улучшения своего финансового состояния. Причем, по результатам опроса нестандартные варианты ответов практически не повторялись. Это обычно сводится к ожиданиям «неожиданного», разового получения высоких доходов. Всего 9% могут пойти на риск получения кредитов и ссуд под проценты. Мало кто хочет связывать себя долгосрочными обязательствами. Из числа опрошенных только 4% респондентов уверено, что достойная их квалификации работа может привести к более высоким зарплатам, 3% имеют отношение к предпринимательству или коммерческой деятельности и надеются на собственные силы. Оставшиеся 2% рассчитывают на получение наследства и материальную поддержку со стороны близких людей (друзей, родственников). В итоге мы имеем картину полноценной иждивенческой позиции той категории граждан, которая проживает в ветхом жилье. Следует сделать вывод, что они там задержались не случайно. Это тот самый пассивный слой горожан, которые не только не могут, но и не ищут возможностей увеличить свой доход, так как не видят и не предусматривают его в будущем. Люди, которые

не планируют жить лучше на 90%, не состоятельны в социальном плане.

Вопрос 6: Средний доход на одного человека (прожиточный минимум 2.8 тыс. руб.).

Все респонденты по результатам опроса разделились на две равные группы со средним доходом на члена семьи выше и ниже прожиточного минимума (ПМ) соответственно (см. рис. 6). Значение ПМ в городе Тюмени составляет 2.8 тысяч рублей по состоянию на 1.06.2006. Более конкретную информацию о доходах, выраженную в натуральных величинах, жители города Тюмени дают неохотно, часто искажают ее в ту или иную сторону.

Вопрос 7: Готовность продать или заложить свое ценное имущество для приобретения новой квартиры.

Анализируя ответы той части опрошенных, которым нечего продать или заложить для приобретения жилья (см. рис. 8), почти 90% не имеют денег для приобретения квартиры на условиях софинансирования, более 70-ти % имеют доходы ниже прожиточного минимума, более половины имеют в составе семьи иждивенцев. На что они могут рассчитывать? В основном на повышение оплаты труда (64.6%), на получение новой квартиры взамен старой (60.4%) и на получение муниципальной квартиры (25%). На рис. 9 дано распределение ответов 75% опрошенных, у которых нет денег для приобретения жилья. Их ответы распределены в примерном соответствии с первой группой, но имеют более безнадежные показатели. Судя

по ответам, эти люди могут продать не более 5% имеющегося у них имущества, годного на продажу, и эта сумма никак не повлияет на приобретение жилья. Более 80-ти % в данной группе имеют в составе семьи пенсионеров или ветеранов ВОВ. Последнее обстоятельство является перспективным для получения квартиры «под ветерана», однако таких претендентов не более 5% из числа опрошенных семей. В данной группе 38.2 % имеют доход выше прожиточного минимума, в общей выборке этот процент составляет 25%. Таким образом, примерно четвертая часть респондентов намеренно не использует получаемые доходы для приобретения жилья по кредитным схемам, ожидая очереди на жилье по различным распределительным схемам. Семьи, проживающие в ветхом фонде, являются либо социально уязвимыми (безработные, пьющие, имеющие больных и т.д.), либо вполне самостоятельными по средним меркам доходов, при этом упорно ожидающими «дармового» жилья. Несмотря на долгие периоды жизни в тяжелых жилищных условиях, не более 10% имеют далеко не стопроцентную мотивацию что-то изменить в своей жизни, ускорить процесс улучшения жилищных условий. И, тем не менее, эту составляющую контингента, проживающего в ветхом жилье, нельзя исключать из программы переселения на условиях софинансирования. Им необходимо предложить более «мягкие» варианты ипотеки и начать переселение «уже сейчас». Глядя на позитивный пример, другие группы из менее обеспеченных граждан приобретут большую уверенность и готовность включиться в жилищный рынок г. Тюмени

ВЫВОДЫ и ПРЕДЛОЖЕНИЯ.