



DOI: <http://dx.doi.org/10.15688/jvolsu3.2016.1.13>

УДК 338(470+571):332.85, 331.1

ББК 65.9; 65.24

ИЗМЕНЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ: ПЕРСОНАЛЬНАЯ ЖИЗНЕННАЯ СТРАТЕГИЯ В КОНТЕКСТЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ И ТРУДОВОЙ ПОЛИТИКИ – ПРИОБРЕТЕНИЕ ЖИЛЬЯ

Надежда Сергеевна Землянухина

Доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и маркетинга,
Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского
nadezhda_zeml@mail.ru
ул. Астраханская, 83, 410012 г. Саратов, Российская Федерация

Павел Сергеевич Кузнецов

Доктор социологических наук, профессор кафедры менеджмента и маркетинга,
Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского
pavel-kuznetsov@yandex.ru
ул. Астраханская, 83, 410012 г. Саратов, Российская Федерация

Аннотация. Статья открывает цикл из трех статей, посвященных региональному аспекту изменения жизненной стратегии россиян при решении важнейших персональных проблем: обеспечения жильем, получения дохода на основе профессии и достойного пенсионного обеспечения в контексте текущих и перспективных изменений. Первая статья посвящена решению жилищной проблемы, в том числе молодыми россиянами, молодыми семьями. На примере самого жесткого варианта, без льгот и господдержки, проанализированы доступные жителям Саратова способы: ипотека, аренда, депозит. Представлены рассчитанные авторами цифровые данные сравнения популярной ипотеки ПАО «Сбербанк» с аналогичными по стартовым условиям арендным и депозитным способами, обоснована возможность сокращения периода и размера оплаты покупаемой квартиры с 20 лет, переплата 1 850 498 руб., до 4,5–7 лет, в том числе без переплаты. Показаны основные риски при использовании рассмотренных способов приобретения жилья, приведены конкретные примеры рисков по Саратову. Установлено отсутствие абсолютных приоритетов при выборе способа приобретения квартиры, приведены примеры резкого повышения эффективности ипотечного и арендного способов при изменении всего одного фактора, а также смешанных способов, включая социальное и служебное жилье. Обоснована психологическая составляющая недооценки экономически эффективного на данный период арендного способа. В результате сделан вывод, что при фактической невозможности планирования и прогнозирования неизбежных изменений, их многократности и различной направленности, успешность индивидуальной жизненной стратегии в решении жилищной и других важнейших жизненных проблем зависит от восприятия и понимания изменений, их скорейшего использования в персональных практиках, отказа от сложившихся жизненных стереотипов.

Ключевые слова: управление изменениями, изменение изменений, социальная политика, приобретение жилья, региональные аспекты, ипотечный арендный депозитный способы, персональная жизненная стратегия.

Одним из наиболее характерных признаков современной эпохи являются постоянные изменения в различных областях жизнедеятельности, затрагивающие в значительной степени интересы практически каждого человека. Изменения настолько многочисленны и существенны, что их игнорирование ставит под угрозу не только благополучие, но само существование человека.

Выдающийся отечественный психолог А.Г. Асмолов, еще четверть века назад предложивший новую концепцию человека как изменяющейся личности в изменяющемся мире, вновь обращается к проблеме изменений как приоритету современной российской и мировой действительности: «изменения изменений как дискурс современности» [1, с. 1]. На многие важнейшие изменения человек не может не только повлиять, он не может предсказать их, и даже не способен осознать как уже наступившую объективную реальность. Человек становится совершенно незащитным, так как традиционные способы социальной поддержки оказываются недостаточны. Даже социально одобряемая и успешная траектория жизненного пути человека совершенно не гарантирует благополучия. Так, традиционно эффективная профессионально ориентированная стратегия: востребованная профессия – высокооплачиваемая работа – достойная пенсия оказывается полностью зависимой не только от происходящих изменений, но и от их дальнейших многократных изменений.

Современная российская действительность изобилует такими примерами. Банкротство крупнейших туроператоров (Капитал-тур, Нева, Южный крест и др.), отзыв лицензий у сотен банков (в том числе крупных, федерального значения), банкротство второй по величине российской авиакомпании (Трансаэро) выбрасывает на рынок труда, и без того заполненный, десятки тысяч высококвалифицированных специалистов. Сопоставимую работу находят далеко не все. Социально успешные, высокооплачиваемые работники, а также их семьи, не только лишаются привычно-

го образа жизни, причем честно заработанного, но в ряде случаев вообще оказываются без средств к существованию. Сложное положение также в сфере мелкого бизнеса и индивидуальной трудовой деятельности: одно только повышение отчислений в пенсионный фонд привело к прекращению деятельности значительного числа мелких предпринимателей, а грядет еще и изменение имущественных налогов в связи с переходом к кадастровой оценке на основе рыночной стоимости объектов.

Еще более мрачные перспективы у большинства будущих российских пенсионеров – возможное повышение пенсионного возраста до 65 лет у мужчин и женщин, замораживание инфляционной индексации пенсий в сочетании с фактическим отсутствием возможности трудоустройства даже тех, кто в состоянии продолжать работать. Это лишь одни из наиболее обсуждаемых, но далеко не единственные изменения, произошедшие в жизни россиян за последние годы.

Вывод очевиден: необходимы новые жизненные стратегии, позволяющие справляться с возможными изменениями такого уровня.

Происходящие (или производимые) изменения не отменяют естественных жизненных изменений, а лишь влияют на возможности и способы их усвоения. Естественным жизненным изменением является, например, уход повзрослевшего молодого человека из родительской семьи и дальнейшая самостоятельная жизнь. При всем разнообразии индивидуальных жизненных обстоятельств существует ряд типовых проблем, порождаемых данным изменением, которые приходится решать каждому. Одной из наиболее трудных проблем является обеспечение жильем. Если данную проблему не решают родители, большинство из которых не имеют такой возможности, проблема кажется неразрешимой. С ностальгией вспоминается недавнее советское прошлое, когда при удачном выборе места работы молодая семья, особенно при рождении ребен-

ка, могла реально получить жилье от завода, причем совершенно бесплатно. При этом жизненная стратегия была понятна и вполне реализуема: стать хорошим работником, в идеале – незаменимым специалистом в своем деле. Были и трудно преодолимые ограничения, например, жилье нельзя было получить сразу, даже располагая деньгами (кооперативную квартиру надо было строить), нельзя было превышать установленные нормы (количество кв. м на человека), иметь несколько квартир и др. Произошедшие изменения эти ограничения устранили, теперь жилье можно купить в любой момент и в любом количестве, однако стоимость жилья для большинства населения Российской Федерации чрезмерно высока, а для молодой семьи недоступна. Оценить данные изменения однозначно как улучшение или ухудшение сложно. Вместе с тем очевидно, что если соответствовать изменению (его направлению, «духу» или идеологии), то отношение к нему будет позитивное, и наоборот. Значимость изменения самого по себе невысока: важны не содержание изменения и даже не факт и быстрота его наступления, а соответствие (или несоответствие) ему реализуемой жизненной стратегии, умение оперативно увязывать эту стратегию с открывающимися возможностями, быстро отказываться от становящихся неэффективными элементов деятельности.

Нельзя игнорировать изменения, занимать «страусиную» позицию, независимо от того, нравятся они или нет. Надо «идти в ногу» с изменениями, максимально используя их, если не получается «бежать впереди» изменений, предвосхищая новые возможности и готовясь сразу получить все возникающие преимущества. Это не легко, даже чисто психологически, так как горечь потерь переживается тяжелее, чем радость приобретений. Тем не менее изменениями можно и должно управлять, конечно, в определенном смысле. Как-либо повлиять на наступление или не наступление изменений практически невозможно, но можно управлять собственной жизненной стратегией, поведением в контексте наступивших или приближающихся изменений. При этом результат управления изменениями может оказаться даже более привлекательным, чем до изменений.

Вернемся к типовому естественному жизненному изменению – ситуации ухода молодого человека из семьи в целях перехода к самостоятельной жизни и рассмотрим возможности самостоятельного, без помощи, или с помощью родителей, обеспечения себя жильем. Персональное жилье может понадобиться после окончания школы при поступлении в вуз или иное учебное заведение, поступлении на работу, совмещении обучения и работы, то есть уже начиная с 17–18 лет. Прежде всего надо определиться, действительно ли собственное жилье необходимо именно сейчас, либо крайней необходимости в данный момент нет. Конкретные причины не важны (отсутствие условий, конфликт с родителями, создание собственной семьи и др.), важно наличие личной мотивировки, так как придется делать не то что хочется, а то что надо. Если такая мотивировка есть, жилье надо приобретать, но делать это осмысленно. Следует определиться с критериями, которыми обязательно должно обладать будущее жилье: только действительно необходимое, причем с учетом некоторой перспективы, от всего остального лучше сразу отказаться. В большинстве случаев такие критерии одинаковы – однокомнатная квартира в пешей доступности от места работы или учебы, не элитная, но и не «убитая».

Так, в г. Саратове стоимость стандартной однокомнатной квартиры (20 кв. м полезная площадь, 32–40 кв. м – общая) на рынке вторичного жилья в 2015 г. составляет в среднем порядка 1,5–2 млн рублей. Новостройка в центре обойдется значительно дороже, такая же новостройка в новых микрорайонах дешевле. Конечно, такой суммой большинство молодых людей не располагают, однако имеется механизм ипотечного кредитования (изменение в сравнении с советским периодом), позволяющий приобрести квартиру, растянув оплату на любой срок до 30 лет. Простой подсчет суммы переплаты (до 1,5 стоимости квартиры) приводит к мысли об абсурдности ипотечного пути, однако на самом деле положение не настолько безнадежно. Даже не имея необходимой суммы денег и не подпадая под специальные социальные программы, проблему можно решить.

Рассмотрим в качестве отправной точки популярную ипотечную программу с госу-

дарственной поддержкой, реализуемую с 24.03.2015 до 01.03.2016 рядом банков, на примере ПАО «Сбербанк» (см. табл. 1).

Данная ипотечная программа позволяет приобрести строящееся или готовое жилье в новостройке. Процентная ставка 11,4 % годовых при условии страхования заемщиком жизни и здоровья. Погашение кредита ежемесячными аннуитетными платежами. Обязательный первоначальный взнос не менее 20 %. Таким образом, для приобретения квартиры стоимостью 1,5 млн руб. заемщику необходимо внести первичный взнос 300 000 руб. и при сроке погашения 20 лет ежемесячно выплачивать 12 714 рублей. Проживая в квартире, заемщик будет платить стандартную квартплату, порядка 2 000 руб. в месяц, включающую в том числе и налог на имущество. При непроживании квартплата составит порядка 1 000 рублей.

Страхование жизни и здоровья является одним из условий ипотечного кредита с господдержкой, его отсутствие ведет к увеличению ставки по кредиту на 1 %. Налоговый вычет при покупке квартиры также может использоваться или не использоваться, причем на разных условиях. Эти факторы важны, поэтому они указаны в таблице, но в связи с неоднозначностью их применения в каждом конкретном случае и более широком зна-

чении, чем приобретение конкретной квартиры, в анализе их влияние не учтено. Отметим только, что недостающую часть налогового вычета (65 000 руб.) можно получить при депозитном способе, оформив ипотеку на часть платежа.

Таким образом, заемщик должен единовременно внести 300 000 руб. и ежемесячно оплачивать в период непроживания в квартире (если дом не сдан и в некоторый срок, после сдачи, который может составлять годы) 13 714 руб. в месяц, при проживании 14 714 руб. в месяц в течение 20 лет. Все это время квартира будет находиться в залоге, любая недоплата чревата неустойкой в размере 20 % годовых, а при возникновении финансовых трудностей у заемщика и просрочке платежей квартира может быть изъята в пользу банка. В условиях постоянных изменений, экономической нестабильности, риск запредельный. Потенциальная угроза невозможности заплатить вынуждает заемщика погашать ипотечный кредит как можно быстрее, в ущерб другим своим интересам. Интересный анализ самых современных тактических ходов «ипотечников» приводит А. Дубровская. «При первой же возможности клиенты вносят деньги с целью частично-досрочного погашения, тем самым либо снижая сумму ежемесячного платежа, либо уменьшая срок кредита, – от-

Таблица 1

Сравнение ипотечного и депозитного способов приобретения однокомнатной квартиры

№ п/п	Показатели	Ипотека *	Депозит **
1	Стоимость квартиры	1 500 000	1 500 000
2	Сумма переплаты	1 850 498	
3	Первоначальный взнос	300 000	300 000
4	Банковский %, годовых	-11,4	+13
5	Срок	20 лет	4,5 года
6	Ежемесячный: платеж по кредиту/взнос на депозит	-12 714	+12 714
7	Квартплата в месяц	-1 000	+1 000
8	Оплата в месяц, всего	-13 714	+13 714
9	Сумма на конец срока	3 590 498	1 522 044
10	Страхование жизни и здоровья	Не учтено	
11	Налоговый вычет, 13 %	260 000	195 000

Примечания. * Составлено авторами с использованием кредитного калькулятора ПАО Сбербанк. – Режим доступа: <http://www.sberbank.ru/ru/person/promo/credits/igr> (дата обращения: 01.11.2015). – Загл. с экрана.
 ** Составлено авторами с использованием депозитного калькулятора. – Режим доступа: <http://fincalculator.ru/depozitnyj-kalkulyator> и электронных текстовых данных. – Режим доступа: <http://banki.saratova.ru/> (дата обращения: 01.11.2015). – Загл. с экрана.

мечает М. Царегородцева (Связь-банк). При среднем сроке ипотеки в 15 лет, фактический средний срок составляет всего 7 лет. Вместе с тем в последние несколько лет появился еще один, ранее не используемый способ индивидуальной страховки возможного наступления ситуации неплатежеспособности. Многие заемщики предпочитают открыть вклад в банке и тем самым держать своеобразную «зачачку» на всякий случай, нежели пускать эти деньги на погашение ипотеки, ставка по которой зачастую получается сопоставимой или даже ниже, чем по вкладам, – констатирует А. Юдина (банк Открытие)» [2]. При этом ипотека фактически подменяется более эффективным в текущих условиях депозитом.

Для расчета депозитного способа приобретения квартиры взяты стартовые условия, аналогичные рассмотренному ипотечному способу (табл. 1). На депозитный счет вносится первоначальный депозит 300 000 руб. с капитализацией и возможностью довложения на максимально возможный срок с процентной ставкой, равной 13 %. Сумма депозита ежемесячно увеличивается на 13 714 руб. и уже через 4,5 года достигает 1 522 044 рублей. Разница между 20 годами и 4,5 годами колоссальная. Риски минимальны: депозитные

ставки могут уменьшиться, а стоимость квартиры увеличиться. Так, снижение депозитной ставки до 10 % увеличит срок накопления до 5 лет, а рост цены квартиры до 2 000 000 руб. потребует увеличения срока до 6 лет и нескольких месяцев. Двукратное снижение доходов увеличит срок до 6,5 лет. Даже двукратное снижение курса рубля к доллару практически не отразилось на росте стоимости квартир. Все это сушая мелочь в сравнении с ипотечными рисками.

Принципиальное преимущество ипотечного способа над депозитным только в одном – ипотека готового жилья позволяет сразу заселиться в квартиру (с учетом, конечно, всех новостроечных проблем). В этом контексте вполне конкурентоспособен арендно-депозитный способ (табл. 2). Арендно-депозитный способ предназначен для решения проблемы проживания в период накопления необходимых средств для покупки квартиры. Для удобства сравнения выбрана аренда квартиры, аналогичной примеру с ипотекой. Чисто экономически в современных условиях арендовать квартиру гораздо выгоднее, чем покупать или иметь в собственности. При этом сравнительно небольшой и молодой рынок арендного жилья оказался достаточно устойчи-

Таблица 2

Сравнение ипотечного и арендно-депозитного способов приобретения однокомнатной квартиры

№ п/п	Показатели	Ипотека *	Аренда (съем)	Депозит **
1	Стоимость квартиры	1 500 000	-4 000 (комиссия)	1 500 000
2	Сумма переплаты	1 850 498		
3	Первоначальный взнос	300 000		300 000
4	Банковский %, годовых	-11,4		+13
5	Срок	20 лет		7 лет
6	Ежемесячный платеж по кредиту	-12 714	-8 000	+4 714
7	Квартплата в месяц	-2 000	-1 000	+1 000
8	Оплата в месяц, всего	-14 714	-9 000	+5 714
9	Оплата в год, всего	-176 568	-112 000	+68 568
10	Сумма на конец срока	3 830 498		1 512 584
11	Страхование жизни и здоровья	Не учтено		
12	Налоговый вычет, 13 %	260 000		195 000

Примечания. * Составлено авторами с использованием кредитного калькулятора ПАО Сбербанк. – Режим доступа: <http://www.sberbank.ru/ru/person/promo/credits/igr> (дата обращения: 01.11.2015). – Загл. с экрана. ** Составлено авторами с использованием депозитного калькулятора. – Режим доступа: <http://fincalculator.ru/depozitnyj-kalkulyator> и электронных текстовых данных. – Режим доступа: <http://banki.saratova.ru> (дата обращения: 01.11.2015). – Загл. с экрана.

чивым [4] даже в ситуации снижения доходности. Так, в Саратове нижняя граница аренды однокомнатной квартиры стоимостью 1,5 млн руб. в 2015 г. обходится всего в 8 000 руб. в месяц + оплата по счетчику (вода, электроэнергия, газ, телевизор с Интернетом), что составляет около 1 000 руб. в месяц, итого 9 000 руб. в месяц, или 112 000 руб. в год, включая комиссию риэлтору (50 % от месячной стоимости аренды). Квартиру можно снять и не обращаясь к риэлторам, заключив договор аренды непосредственно с хозяином квартиры, или проживать без договора (например, сняв квартиру у знакомых), но лучше договор все же заключить, обеспечив взаимную правовую защиту.

Положение на рынке арендуемого жилья в Саратове в 2015 г. таково, что если продать свою квартиру стоимостью 1,5 млн руб. и открыть на указанных выше условиях депозит (выручка без капитализации составит 195 000 руб. в год), а на вырученные деньги арендовать аналогичную квартиру за 112 000 руб. в год, прибыль составит 83 000 руб. в год.

А вот обратная операция, покупка квартиры, в том числе по ипотеке, с целью сдачи ее в аренду, в настоящее время очень невыгодна. Вот что дает сдача в аренду рассмотренной выше квартиры, приобретенной в ипотеку (табл. 3).

Таким образом, даже без учета покупки и последующей амортизации имущества, необходимого для проживания в арендованной квартире (новую квартиру возможно сдать

пустую за те же деньги, хотя арендатора найти труднее), доход от сдачи составит всего треть ипотечных взносов. Неуплата налога рискованна и большой прибыли не даст.

Перекрыть ипотечные затраты может только посуточная сдача квартиры, то есть работа в режиме гостиницы, но это уже профессиональная деятельность, требующая регистрации ИП или покупки патента и реальной занятости в сфере обслуживания. Посуточная аренда рассматриваемой квартиры в Саратове составляет 1 300 руб. (номер в гостинице от 2 500 руб.), при средней сдаваемости 20 дней в месяц, выручка более 300 000 руб. в год. Если собственник квартиры занимается обслуживанием гостей сам (уборка, стирка постельного белья и др.), то затраты не превышают 10 % от выручки. Подобный бизнес широко распространен в крупных туристических и курортных городах. В Саратове число приезжающих ограничено, поэтому успех предприятия целиком зависит от наличия собственной клиентской базы, и если этот единственный вопрос успешно решен, бизнес целесообразно быстро расширить, закупив по ипотеке нужное число квартир. Ипотека ПАО «Сбербанк» позволяет рассчитаться по кредиту досрочно в любое удобное время без каких-либо штрафов. Следовательно, оформив в ипотеку несколько квартир и получая с их посуточной сдачи высокий доход, можно быстро выкупить одну из них, и если к этому времени пройдет три года, можно последовательно выкупить и продать все лиш-

Таблица 3

Ипотечно-арендный способ приобретения однокомнатной квартиры

№ п/п	Показатели	Ипотека *	Выручка	Расходы
1	Стоимость квартиры	1 500 000		
2	Арендная плата в месяц, руб.	-12 714	+8 000	
3	Арендная плата в год, руб.	-176 568	+96 000	
4	Квартплата в месяц, руб.			-1 000
5	Квартплата в год, руб.			-12 000
6	Налог с дохода, 13 %			-12 480
7	Косметический ремонт, 0,5 % в год			-7 500
8	Страховка квартиры, 0,4 % в год			-6 000
9	Амортизация имущества			Не учтено
	<i>Итого</i>	-176 568	+96 000	-38 980
	<i>Доход/убыток в год</i>		-119 548	

Примечание. * Составлено авторами с использованием кредитного калькулятора ПАО «Сбербанк». – Режим доступа: <http://www.sberbank.ru/ru/person/promo/credits/igp> (дата обращения: 01.11.2015). – Загл. с экрана.

ние квартиры, либо продолжать бизнес. В то же время работа по привлечению клиентов на основе услуг многочисленных интернет-агентств не надежна даже в качестве дополнения. Данный пример показывает, что способ малоприемлемый, убыточный в одних условиях при изменении всего лишь одного фактора может стать высокоэффективным и даже безальтернативным.

Показанная явная эффективность депозитного и арендно-депозитного способов над ипотечным и ипотечно-арендным способами обусловлена вовсе не изначальными достоинствами и недостатками каждого из способов, а текущими изменениями. В данный момент времени ситуация такова, однако, приблизительно до 2009 г. положение дел было прямо противоположным – стабильный рост стоимости жилой недвижимости перекрывал возможности депозита (при той же средней ставке 13 %), а в сочетании со сдачей жилья в наем ипотечное и неипотечное инвестирование в жилье приносило стабильную прибыль. Именно в этот период в Саратове сформировался и разросся арендный рынок жилья, когда квартиры и на первичном, и на вторичном рынках скупались в целях их оборудования для сдачи в наем. Так, в Москве такая практика существует уже давно по причине очень большого спроса (и цен) на арендуемое жилье. Рост предложения квартир на саратовском арендном рынке и обострившаяся конкуренция потребовали существенной «докапитализации» арендного жилья: проведения серьезного ремонта и даже перестройки внутреннего интерьера квартир, замены окон и дверей, закупки современной сантехники, систем отопления, приобретения спальни, гостиной и кухонной мебели, всей крупной бытовой техники (холодильник, стиральная машина, телевизор, кондиционер и др.), дизайнерское оформление помещений в различных стилях соответственно моде. Сдать в наем пустую квартиру или со старой мебелью и техникой трудно даже при невысокой арендной плате. Подобные существенные вложения удерживают владельцев квартир от их продажи при текущем падении доходности в надежде на возврат к росту цен на недвижимость.

Для Саратова возникновение такого арендного рынка жилья «под ключ» является силь-

ным контрастом с недавним прошлым, когда снять любую квартиру было удачей. Стремительное развитие арендного рынка сильно опережает психологическую готовность к его полномасштабному использованию. Как правильно указывает И.В. Пожилова, «рынок арендного жилья формирует довольно специфический спрос» [6, с. 18], пока этот спрос временный, вынужденный, непрестижный. Наличие собственной квартиры является, и еще долго будет выступать определяющим фактором жизненной стратегии саратовцев: у каждого самостоятельного человека, тем более у семьи, должно быть собственное жилье. Менталитет однозначен – пусть невыгодно, некачественно, неудобно, но свое. Отсутствие, а тем более продажа собственной квартиры является полным крахом жизненной стратегии, самым очевидным и бесспорным показателем крайней неуспешности человека. Духовная ценность собственного жилья настолько высока, что оправдано даже почти пожизненное «ипотечное рабство». В то же время ипотека – это не более чем рядовой финансовый инструмент, который можно и должно использовать когда он выгоден. Приведенный выше анализ показывает не критику ипотечного кредитования, а неэффективность в данный момент представленной широкодоступной и популярной у саратовцев ипотечной программы Сбербанка и ряда других банков.

Наиболее независима и даже революционна в квартирном вопросе категория саратовцев – студенты, многие из которых, вынужденно сталкиваясь с арендой квартиры, хорошо представляют ее преимущества и недостатки. Особенно привлекательной оказывается возможность немедленного улучшения жилищных условий при увеличении получаемых доходов. Так, если аренда приемлемой однокомнатной квартиры обходится в 8–9 тыс. руб. в месяц и часто снимается студентами на двоих, то за 15 тысяч можно снять в любом месте Саратова полностью оборудованную и качественно отремонтированную квартиру (но не элитную, где совсем иной порядок цен) почти на любой вкус. Простота и доступность самостоятельного решения целого комплекса сложных бытовых вопросов меняет традиционную ценность владения квартирой на ценность максимизации доходов.

Нельзя не упомянуть также о рисках, которые могут возникнуть при использовании описанных способов приобретения жилья. Так, проблема «обманутых дольщиков» общегосударственная, и Саратов не является исключением. Министерство строительства и ЖКХ Саратовской области даже создали реестр обманутых дольщиков [5]. Самое дешевое доленое участие на различных этапах строительства (как с ипотекой, так и без нее), с нашей точки зрения, является чрезмерным риском, и мы такой способ не рассматриваем. К сожалению, и покупка полностью готового жилья с соблюдением всех установленных законом процедур не дает полной гарантии, как показали недавние саратовские события. Два полностью построенных, но еще не заселенных 10-этажных дома («Новострой XXI век»), как оказалось, угрожают безопасности взлета/посадки гражданских самолетов (аэропорт в Саратове находится в черте города). Суд принял решение о сносе данных домов (или понижении этажности). Застройщик обанкротился, дома стоят, различные экспертизы и судебные действия продолжают [3]. Вопрос в том, до какой степени поражают покупателей квартир (около 200 человек), честно выполнявшие свои финансовые обязательства. Еще один пример: в новом микрорайоне Саратова (поселок Юбилейный) были возведены два элитных дома-таунхауса, четырех- и пятиэтажный, один из которых был заселен. По решению суда дома подлежат сносу как незаконно построенные, жильцы (34 семьи) выселены [9; 10]. В данном контексте покупка жилья на вторичном рынке представляется гораздо надежнее, хотя единичные риски есть и в этом случае.

Еще одна группа рисков связана с динамикой покупательной способности рубля – риски инфляции, гиперинфляции, девальвации, дефолта. Данные изменения являются решающими при выборе способа приобретения жилья (при инфляции и гиперинфляции – ипотека, при девальвации – валютный депозит), однако их эффективный прогноз практически невозможен. Правительство РФ прогнозирует инфляцию на 2016 г. в размере 6–7 %.

Рассмотренные выше способы приобретения жилья (ипотечный, арендный, депозитный и их возможные комбинации) являются

разновидностями одного типа – доходного, так как единственным их источником является доход. Это, с одной стороны, самый жесткий, самый затратный способ, с другой – самый демократичный, так как он доступен для всех желающих. Другие типы возможны только для лиц, обладающих определенными статусами, социальным или профессиональным.

Основой социального типа приобретения жилья является государственная социальная политика, регламентирующая полное или частичное покрытие расходов на приобретение жилья для определенных социальных групп из государственных средств (федеральных, региональных, муниципальных) на основании действующего законодательства. Способом реализации данного типа приобретения жилья являются государственные программы, например, программа «Молодая семья», программа переселения граждан из ветхого и аварийного жилья [7; 8] и многие другие. При рождении ребенка важнейшим фактором при приобретении жилья может выступать материнский капитал – один из наиболее ярких положительных примеров происходящих изменений.

Профессиональный тип приобретения жилья является одновременно элементом концепции достойного труда и современным аналогом советской практики решения жилищного вопроса – жилье для своих работников полностью или частично оплачивает (предоставляет бесплатно) работодатель. Жилье может предоставляться работнику как во временное пользование, так и в собственность. По профессиональному признаку обеспечиваются жильем военнослужащие и представители других силовых профессий, депутаты Государственной Думы РФ, работники предприятий различных форм собственности, на основании действующего законодательства или внутренних нормативных актов, например, коллективного договора.

Общей особенностью социального и профессионального типов приобретения жилья является зависимость соискателей такого жилья от ряда объективных и субъективных факторов, управлять которыми сложно или невозможно. Соответственно, сроки и сам факт получения жилья не гарантированы и сильно зависят от текущих изменений. Построение индивидуальной жизненной стратегии

на такой основе, рассчитывая на помощь государства, которое изменяет собственные законы, или на работодателя, успешность и само существование которого проблематичны, представляется гораздо большим риском, чем при доходном типе. Вместе с тем при благоприятном стечении обстоятельств жилищный вопрос может быть решен наиболее эффективно именно таким способом.

Таким образом, в статье проанализирован первый элемент триады важнейших жизненных проблем российских граждан (жилье – профессия – пенсия) в уже наступившую эпоху изменения изменений. Показано, что ни одна из возможных стратегий решения жилищного вопроса не имеет абсолютного приоритета, выбор стратегии зависит от наличных персональных условий и подвержен возможным изменениям. На примере сравнения ипотечного, арендного и депозитного способов установлена зависимость эффективности решения вопроса от адекватности выбора, в частности, показана возможность сокращения периода и размера оплаты покупаемой квартиры с 20 лет до 4,5–7 лет при прочих равных условиях. Показана также эффективность использования арендного способа обеспечения жильем и его психологические ограничения.

В дальнейших статьях планируется проанализировать эффективность жизненных стратегий в условиях изменения изменений в остальных важнейших жизненных проблемах – выборе и использовании профессии для получения дохода и формировании персональной пенсионной стратегии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Асмолов, А. Г. Психология современности: вызовы неопределенности, сложности и разнообразия / А. Г. Асмолов // Психологические исследования. – 2015. – Т. 8, № 40. – С. 1. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://psystudy.ru> (дата обращения: 17.11.2015). – Загл. с экрана.

2. Дубровская, А. Бери ипотеку смолоду / А. Дубровская. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=8448318> (дата обращения: 17.11.2015). – Загл. с экрана.

3. История возможного сноса домов, построенных ООО «Новострой XXI век». – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: [\[segodnya.ru/temy/novostroi-21-snos-domov-vysotok\]\(http://segodnya.ru/temy/novostroi-21-snos-domov-vysotok\) \(дата обращения: 02.11.2015\). – Загл. с экрана.](http://saratov-</p>
</div>
<div data-bbox=)

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

5. Министерство строительства и ЖКХ Саратовской области создает реестр обманутых дольщиков. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.minstroy.saratov.gov.ru/info/news/detail.php?ID=1734> (дата обращения: 12.11.2015). – Загл. с экрана.

6. Пожилова, И. В. Актуальные аспекты оптимизации региональной жилищной политики / И. В. Пожилова // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. – 2014. – № 4 (27). – С. 18.

7. Постановление Правительства РФ от 17 декабря 2010 г. № 1050 «О федеральной целевой программе “Жилище” на 2015–2020 годы». – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12182235/#ixzz3u67FLFS0>. – Загл. с экрана.

8. Программа «Молодая семья». – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.programma-molodaya-semya.ru/> (дата обращения: 15.11.2015). – Загл. с экрана.

9. 34 семьи по решению суда выселят из таунхаусов в Юбилейном. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.vzsar.ru/news/2014/08/26/34-semi-po-resheniu-syda-vyselyat-iz-taynhaysov-v-ubileinom.html> (дата обращения: 12.11.2015). – Загл. с экрана.

10. УФССП выставит на торги вещи жителей таунхауса в Юбилейном. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.vzsar.ru/news/2015/03/13/yfssp-vystavit-na-torgi-veschi-jiteleitaynhaysa-v-ubileinom.html> (дата обращения: 12.11.2015). – Загл. с экрана.

REFERENCES

1. Asmolov A.G. Psikhologiya sovremennosti: vyzovy neopredelennosti, slozhnosti i raznoobraziya [Psychology of Modernity: the Challenges of Uncertainty, Complexity and Diversity]. *Psikhologicheskie issledovaniya*, 2015, vol. 8, no. 40, p. 1. Available at: <http://psystudy.ru>. (accessed November 17, 2015).

2. Dubrovskaya A. *Beri ipoteku smolodu* [Take Mortgage While Young]. Available at: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=8448318>. (accessed November 17, 2015).

3. *Istoriya vozmozhnogo snosa domov postroyennykh ООО “Novostroy XXI vek”* [History of the Possible Demolition of Houses Built by Novostroy XXI vek Ltd.]. Available at: [ISSN 1998-992X. Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3, Экон. Экол. 2016. № 1 \(34\)](http://saratov-</p>
</div>
<div data-bbox=)

segodnya.ru/temy/novostroi-21-snos-domov-vysotok. (accessed November 2, 2015).

4. Kosareva N.B. *Razvitie ipotecnogo kreditovaniya v Rossiyskoy Federatsii* [The Development of Mortgage Lending in the Russian Federation]. Moscow, Delo Publ., 2010. 256 p.

5. *Ministerstvo stroitelstva i ZhKKh Saratovskoy oblasti sozdaet reestr obmanutykh dolzhchikov* [The Ministry of Construction and Housing of the Saratov Region Creates a Registry of Deceived Investors]. Available at: <http://www.minstroy.saratov.gov.ru/info/news/detail.php?ID=1734>. (accessed November 12, 2015).

6. Pozhilova I.V. Aktualnye aspekty optimizatsii regionalnoy zhilishchnoy politiki [Contemporary aspects of the Optimization of Regional Housing Policy]. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 3, Ekonomika. Ekologiya* [Science Journal of Volgograd State University. Global Economic System], 2014, no. 4 (27), p. 18.

7. *Postanovlenie Pravitelstva RF ot 17 dekabrya 2010 g. № 1050 "O federalnoy tselevoy*

programme "Zhilishche" na 2015-2020 gody" [Resolution of RF Government of December 17, 2010 no. 1050 "On the Federal Target Program Housing for 2015-2020"]. Available at: <http://base.garant.ru/12182235/#ixzz3u67FLFS0>.

8. *Programma "Molodaya semya"* [The "Young Family" Program]. Available at: <http://www.programma-molodaya-semya.ru/>. (accessed November 15, 2015).

9. *34 semyi po resheniyu suda vyselyat iz taunkhausov v Yubileynom* [34 Families Evicted by the Court out of Townhouses in Yubileynoe]. Available at: <http://www.vzsar.ru/news/2014/08/26/34-semi-po-resheniu-syda-vyselyat-iz-taynhaysov-v-ubileinom.html>. (accessed November 12, 2015).

10. *UFSSP vystavit na torgi veshchi zhiteley taunkhauza v Yubileynom* [UFSSP Will Auction the Belongings of Inhabitants from Townhouses in Yubileynoe]. Available at: <http://www.vzsar.ru/news/2015/03/13/yfssp-vystavit-na-torgi-veschi-jitelei-taynhaysa-v-ubileinom.html>. (accessed November 12, 2015).

CHANGES OF CHANGES: PERSONAL LIFE STRATEGY IN THE CONTEXT OF REGIONAL SOCIAL AND LABOUR POLICY: PURCHASE OF ACCOMMODATION

Nadezhda Sergeevna Zemlyanukhina

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Department of Management and Marketing,
Saratov State University named after N.G. Chernyshevsky
nadezhda_zeml@mail.ru
Astrakhanskaya St., 83, 410012 Saratov, Russian Federation

Pavel Sergeevich Kuznetsov

Doctor of Sociological Sciences, Professor, Department of Management and Marketing,
Saratov State University named after N.G. Chernyshevsky
pavel-kuznetsov@yandex.ru
Astrakhanskaya St., 83, 410012 Saratov, Russian Federation

Abstract. This is the first of three articles in cycle that is dedicated to the regional aspect of change of Russians life strategy in solving the important personal problems like provision of housing, acquisition of income in terms of the profession and merited pension maintenance in the context of the current and prospective changes. The first article concentrates on the solution of housing problem by young Russians and young families. The methods, which are accessible for the citizens of Saratov, were analyzed in terms of the hardest ways without privileges and government support: pledge, housing rent and deposit. The authors presented the digital data on comparison between the popular pledge of OJSC Sberbank and similar ones at the start conditions of housing rent and deposits. Theyve specified the possibility of the reducing time and the amount of payment of the purchased apartment from 20 years, where is the amount of overpayment is 1 850 498, to 4.5-7 years, altogether without

overpayments. The basic risks when using discussed ways of the accommodation purchase were demonstrated and specific examples of risks in Saratov were given. There are no absolute priorities when choosing the way of the accommodation purchase, there are examples in the article of a sharp increase of the efficiency within the pledge, and the rent on condition that only one factor has changed. Besides, there are examples of mixed ways including social housing and service housing. Nowadays there is a psychological aspect of the underestimate of the cost-effectively housing rent. As a result we made a conclusion that in spite of the real impossibility to plan and predict the changes, the success of individual strategy of life in solving housing and other important problems depends on the perception and understanding of the changes, on the early use for practical purposes and on the existing life stereotypes.

Key words: change management, change of changes, social policy, accommodation purchase, regional aspects, pledge, housing rent, deposit, personal life strategy.