

номических кризисов привела к снижению доверия частных инвесторов к данному виду финансового инструмента и свертыванию подобных программ.

Главным сдерживающим фактором развития данного инструмента является недостаточность гарантий в обеспечении займов. Однако на сегодняшний день существует достаточно большое количество специальных механизмов, гарантирующих инвесторам возвратность средств. К их числу относят, например:

- обеспечение займов определенными статьями бюджета;
- создание гарантийных внебюджетных фондов;
- залог недвижимости, находящейся в государственной и/или муниципальной собственности;
- государственные и муниципальные гарантии;
- гарантии сторонних организаций и др.

Необходимо обратить внимание на то, что прямые бюджетные инвестиции (инструменты II группы) могут быть компенсированы в результате реализации готовой строительной продукции в течение не более трех лет. Такая особенность обеспечивает возможность накопления необходимого бюджетного инвестиционного фонда в течение

3-х лет. По истечении 3-х лет потребность в бюджетных ресурсах отпадает, поскольку денежные средства, необходимые для стимулирования жилищного строительства, будут пополняться за счет свободной реализации готовой строительной продукции на рынке. Выделение бюджетных финансовых ресурсов в рамках бюджетных инструментов I группы не предполагает возврата от реализации готовой продукции.

Приведенная классификация участия средств бюджетов всех уровней в увеличении объемов жилищного строительства не претендует на то, чтобы быть исчерпывающей, однако, с точки зрения автора, содержит наиболее распространенные инструменты использования средств бюджета, направляемых на создание условий для развития жилищного строительства. Следует отметить, что каждая из представленных технологий участия бюджетных средств в жилищном строительстве имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Такое положение свидетельствует о необходимости использования предлагаемых инструментов бюджетного финансирования жилищного строительства в качестве системы для достижения максимального социально-экономического эффекта.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О федеральной целевой программе «Жилище» на 2002–2010 годы : постановление Правительства РФ от 17.09.2001 № 675 (ред. от 15.12.2010) // Собрание законодательства РФ. 2001. № 39. Ст. 3770.
2. О федеральной целевой программе «Жилище» на 2011–2015 годы : постановление Правительства РФ от 17.12.2010 № 1050 (ред. от 06.10.2011) // Собрание законодательства РФ. 2011. № 5. Ст. 739.
3. О содействии развитию жилищного строительства : федер. закон от 24.07.2008 № 161-ФЗ (ред. от 18.07.2011) (с изм. и доп., от 26.07.2011) // Собрание законодательства РФ. 2008. № 30 (ч. 2). Ст. 3617.

REFERENCES

1. On the federal target program Residential buildings for 2002–2010 : decree of the RF Government dated 17.09.2001 # 675 (revision as of 15.12.2010) // Collection of the RF legislation. 2001. # 39. Article 3770.
2. On the federal target program Residential buildings for 2011–2015 : decree of the RF Government dated 17.12.2010 # 1050 (revision as of 06.10.2011) // Collection of the RF legislation. 2011. # 5. Article 739.
3. On support of the residential construction development : federal law dated 24.07.2008 # 161-FZ (revision as of 18.07.2011) (revised and amended on 26.07.2011) // Collection of the RF legislation. 2008. # 30 (part 2). Article 3617.

УДК 69.003

ББК 65.315.441.2

Овчинников Алексей Павлович,
аспирант каф. технологии строительного производства
Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета,
преподаватель каф. экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: apovchinnikov@yandex.ru

ВОЗМОЖНОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

POSSIBILITIES OF REGULATION OF THE RESIDENTIAL REAL ESTATES MARKET

Представлен анализ современного состояния рынка жилой недвижимости в России, а также приведены основания необходимости стимулирования жилищного строительства. Рассматриваются взаимодействие и степень влияния непосредственных участников рынка, к которым относятся инвесторы, финансовые институты, население и органы власти. Показывается взаимозависимость соот-

ношения средств, направленных на стимулирование спроса и предложения со стороны органов власти, темпов реализации проекта, рентабельности инвесторов и рыночной цены жилой недвижимости. Рассматриваются варианты стимулирования спроса и предложения со стороны органов власти, позволяющие повысить эффективность выполнения задач ФЦП «Жилище».

Analysis of the modern state of the residential real estate market in Russia has been presented, as well as the bases of necessity for the residential construction stimulation have been provided. The interface and the degree of effect of the direct market participants have been examined, which include investors, financial institutions, population and authorities. The interdependence of the ratio of the funds for stimulating demands and offer by the authorities, the rates of the project accomplishment, profitability of investors and the market price for residential real estates have been demonstrated. The options of stimulating demands and offer by the authorities have been examined, which allow increasing the effectiveness of accomplishment of the objectives of the federal target program Residential buildings.

Ключевые слова: рынок жилой недвижимости, государственное регулирование, жилищные проблемы, сегментирование рынка, взаимосвязь участников рынка, рентабельность инвестиций, недвижимость, строительство, инвестиции, ипотека.

Keywords: residential real estates market, state regulation, residential problems, market segmenting, interface of the market participants, investments profitability, real estate, construction, investments, mortgage.

В течение более 20 лет перехода российской экономики от командной к рыночной жилищная проблема не только не разрешилась, но еще более обострилась. В начале 1990-х гг. произошел резкий спад объемов жилищного строительства, и только с 2007 г. объемы ввода жилья вновь достигли уровня 1990 г. В 2000-х гг. наблюдался рост объемов введенного жилья, но с наступлением финансового кризиса объемы вновь снизились. При этом даже в лучшие годы количество введенных квадратных метров жилой площади не превышало темпы ввода жилья в Советском Союзе. Вопросы состояния и развития жилого фонда носят важный социально-экономический характер, поскольку:

- жилая недвижимость является товаром первой необходимости с самой высокой стоимостью потребления. В связи с этим в государстве должны быть созданы условия, позволяющие гражданам реализовать свои права на жилище в той или иной форме;

- согласно данным Федеральной службы государственной статистики, в среднем по России доля аварийного жилого фонда составляет 3,2 %. При этом большинство домов, построенных до 1975 г., были типовых серий и имели плановый срок использования 30–50 лет, однако продолжают эксплуатироваться до сих пор, что повышает риск для жильцов;

- в городах наблюдается дефицит жилых помещений не только количественный, но и качественный. На одного человека по нормативам должно приходиться 18 м², однако в среднем по России данный показатель составляет 22,3 м². В Европе данный показатель в 1,5–2 раза выше;

- ежегодно регион проживания в США меняют 15 % населения, в то время как в России данный показатель равен 2 %. Внутренняя миграция населения позволяет сгладить экономические диспропорции в развитии регионов за счет переезда граждан из регионов с избыточной рабочей силой в регионы, где ощущается ее нехватка. В нашей стране данные процессы усложнены ввиду дороговизны жилья для покупки и найма и неразвитости легального рынка наемного жилья;

- строительство является одной из отраслей экономической деятельности, в которой наблюдается наибольший мультипликативный эффект ввиду использования продукции практически всех других отраслей (лесное хозяйство, обрабатывающая промышленность, снабжение электро-

энергией, водоснабжение, транспорт, торговля, финансовая деятельность, образование и др.);

- доходы граждан не соответствуют необходимым объемам финансирования строительства и эксплуатации жилья. По различным оценкам, ипотека доступна только для 7–30 % населения;

- средневзвешенные ставки по ипотеке к настоящему времени снизились до 11,4 %. Следует обратить внимание, что практически все слои населения, которые могли позволить себе приобретение жилья в ипотеку, уже воспользовались этой возможностью. Оформив ипотеку, заемщики стараются как можно быстрее погасить ее, так как процентная ставка достаточно высока, нередко привлекая для этого средства ближайших родственников. Таким образом, ипотечное кредитование превратилось в средство изъятия денежных средств;

- существуют проблемы с перенаселением центров городов и неразвитостью транспортных коммуникаций. Увеличение количества автовладельцев в районах многоэтажной застройки порождает постоянные пробки в центрах городов, нехватку мест для парковки и увеличение дорожно-транспортных происшествий;

- существует необходимость развития малоэтажного и индивидуального строительства, так как применяемые в данном случае технологии являются наиболее энергоэффективными. Также управление малоэтажным и индивидуальным жилым фондом значительно проще, что позволяет формировать класс ответственных владельцев жилья.

В федеральной целевой программе «Жилище» на 2011–2015 гг. приводятся данные о том, что в 2009 г. жилищными условиями были недовольны около 60 % населения, при этом для 32 % семей жилищная проблема являлась наиболее острой и требовала решения в ближайшие 3 года. Также в ФЦП «Жилище» говорится о том, что каждая четвертая семья имеет жилье, находящееся в плохом или очень плохом состоянии, общая потребность в новом жилье составляет около 1 570 млн м², или 46 % жилищного фонда.

Влияние на рынок строительства жилой недвижимости оказывают следующие участники:

- инвестор;
- заказчик;
- генеральный подрядчик;
- субподрядчики;
- торговые организации;
- производители строительных материалов и строительной техники;
- федеральные, региональные и местные органы власти;
- финансовые институты (банки и другие учреждения, предоставляющие финансовые средства на стадии строительства и приобретения жилья);
- население.

Участников рынка жилой недвижимости можно разделить на две группы. К первой относятся участники, непосредственно влияющие на рынок. Это инвесторы, население, финансовые институты, а также органы власти всех уровней. Ко второй группе относятся участники, обеспечивающие процесс строительства жилой недвижимости, но влияющие на него опосредованно. К ней относятся генеральный подрядчик, субподрядчики, торговые организации, производители строительных материалов и строительной техники. Заказчиком может являться как сам инвестор, так и сторонняя организация, соответственно в данной классификации мы его либо объединяем с инвестором, либо рассматриваем как участника второй группы. Рассмотрим подробнее участников, оказывающих непосредственное влияние на рынок жилой недвижимости.

Инвестор. Его цель участия в строительной деятельности – получение прибыли на вложенный капитал с наименьшими рисками и затратами на реализацию проекта. На ситуацию на рынке может влиять только со стороны предложения, формируя рыночную стоимость, качество и класс строящегося жилья. Цена реализации основана прежде всего на себестоимости строительства и необходимой доходности инвестиций.

Основным показателем для участия инвестора в строительном проекте является рентабельность инвестиций (коэффициент «доход – издержки»). Данный показатель определяется по формуле:

$$PI = \frac{\text{прибыль}}{\text{затраты}} \quad (1)$$

Прибыль можно рассматривать как функцию от следующих показателей:

$$\text{Прибыль} = f(t, k, I_{\text{гос.спрос}}, I_{\text{населения}}, I_{\text{кредит.орг}}), \quad (2)$$

где t – номер периода, длительность проекта;

k – ставка дисконтирования;

$I_{\text{гос.спрос}}$ – объем средств, направленных органами власти на стимулирование спроса на рынке жилья;

$I_{\text{населения}}$ – объем средств, направленных населением на оплату приобретенного жилья;

$I_{\text{кредит.орг}}$ – объем средств, направленных финансовыми организациями на оплату приобретенного населением жилья.

Затраты можно рассматривать как функцию от последующих показателей:

$$\text{Затраты} = f(t, k, r, I_{\text{гос.предл.}}, I_{\text{собств.сп.}}, I_{\text{кредит.орг}}), \quad (3)$$

где t – номер периода, длительность проекта;

k – ставка дисконтирования;

r – стоимость кредитных ресурсов для инвестора;

$I_{\text{гос.предл.}}$ – объем средств, направленных органами власти на стимулирование предложения на рынке жилья;

$I_{\text{собств.сп.}}$ – объем собственных средств, направляемых в строительство жилья;

$I_{\text{кредит.орг}}$ – объем средств финансовых организаций, направленных на строительство жилья.

Такие показатели, как себестоимость строительства, площадь строящегося жилья, рыночная цена реализации и налоговые отчисления инвестора, влияющие на показатель рентабельности инвестиций, рассматриваются через денежные потоки средств от различных участников рынка жилой недвижимости.

Более подробно рассмотрим влияние такого показателя, как t . В формуле он имеет два значения. С одной стороны, он показывает номер периода для определения дисконтированной стоимости денежного потока, с другой стороны, – общую длительность реализации проекта. При этом срок реализации проекта имеет влияние на следующие факторы, определяющие уровень рентабельности инвестиций в строительство жилья:

– себестоимость строительства с увеличением срока реализации проекта имеет тенденцию к увеличению;

– величина налоговых отчислений зависит от сроков реализации проекта;

– текущая стоимость полученных доходов и расходов. Специфика рынка жилой недвижимости заключается в том, что с увеличением сроков реализации проекта происходит снижение рентабельности. Это вызвано тем, что затраты на строительство происходят на начальных этапах реализации проекта, а получение дохода происходит постепенно, причем чем ближе сроки окончания строительства, тем выше поступление доходов, так как снижаются риски для населения.

Таким образом, для инвестора сроки реализации проекта имеют важное значение, однако влиять на них он практически не может, так как зависит от поведения потребителей.

Население. Его цель – приобретение жилья с наилучшим соотношением цена – качество. На ситуацию на рынке может влиять только со стороны спроса за счет своей покупательной способности.

Население каждого муниципального образования можно разделить на следующие сегменты:

– имеет возможность приобрести жилье исключительно за счет собственных средств (органы власти не оказывают поддержки);

– имеет возможность приобрести жилье за счет собственных средств с привлечением кредитных ресурсов (органы власти не оказывают поддержки);

– не имеет возможности улучшить жилищные условия за счет собственных средств и кредитных ресурсов (государство оказывает поддержку в приобретении жилья в собственность в рамках федеральных, региональных и муниципальных программ);

– у государства существуют обязательства по предоставлению жилья по договору социального найма.

Наибольшим является сегмент населения, который не может приобрести жилье без помощи государства. Целесообразно разделить данный сегмент на следующий ряд сегментов:

– те, кто могут приобрести жилье в данный момент с помощью органов власти за счет помощи, оказываемой в соответствии с реализуемыми федеральными, региональными и муниципальными программами;

– те, кто могут приобрести жилье при помощи органов власти через один, два, три, четыре или пять лет за счет помощи, оказываемой в соответствии с реализуемыми федеральными, региональными и муниципальными программами. На больший срок сегментирования нецелесообразно в силу неустойчивости экономической ситуации в стране и мире, а также необходимости учета данных слоев в прогнозной и инвестиционной деятельности;

– те, кто не могут приобрести жилье без помощи органов власти в настоящее время.

Финансовые институты. Их цель – получение прибыли на инвестируемый капитал в строительство жилья и кредиты на приобретение недвижимости. На ситуацию на рынке могут влиять как со стороны спроса, так и со стороны предложения за счет изменения условий кредитования инвесторов и населения.

Органы власти. Их цель (в соответствии с ФЦП «Жилище» на 2011–2015 гг.) – создание условий для развития массового строительства жилья экономкласса; повышение уровня обеспеченности населения жильем путем увеличения объемов жилищного строительства и развития финансово-кредитных институтов рынка жилья; повышения доступности жилья в соответствии с платежеспособным спросом граждан и стандартами обеспечения их жилыми помещениями. Могут влиять на ситуацию на рынке как со стороны спроса, так и со стороны предложения за счет субсидирования процентной ставки инвестору, предоставления гарантий инвестору и субсидирования ипотечных кредитов.

Из приведенного анализа видно, что на ситуацию со стороны спроса и предложения могут влиять только два участника рынка. Крупнейшим банком является «Сбербанк». Его доля в общем объеме ипотечного кредитования в 2010 г. по оценкам «Эксперт РА» составила 48,7 %. Финансовые возможности банка позволяют реализовывать проекты по одновременной поддержке строительства жилья за счет кредитных средств и стимулирования спроса

на данную недвижимость путем снижения процентных ставок для ипотечных кредитов. Данные программы делают ипотечное кредитование более доступным для населения, но ограничены крупными городами и размером скидки по процентной ставке. При этом влияние финансовых институтов не является социально ориентированным, а обусловлено стремлением к увеличению прибыли. Также влияние финансовых институтов является разнонаправленным, поскольку на рынке присутствует множество игроков, каждый из которых преследует собственные цели. Таким образом, влияние финансовых институтов на ситуацию на рынке жилой недвижимости можно рассматривать лишь как средство частичного решения жилищных проблем, доступного для обеспеченных слоев населения.

Другим обладателем возможности влиять на предложение и спрос на рынке жилья является *государство*. Влияние данного участника рынка может быть централизованным и стремиться к получению оптимальных результатов от затраченных средств. Основным показателем для затраченных средств органами власти является их эффективность в удовлетворении социальных обязательств государства.

Органы власти имеют возможность влиять на соотношение спроса и предложения на рынке жилья, тем самым оказывая влияние на сроки реализации построенного жилья. Пропорции поддержки спроса и предложения должны определяться на основании рыночной цены реализации 1 м² жилой площади. В свою очередь, сроки реализации построенного жилья влияют на рентабельность инвестиций частных инвесторов. Изменение рыночной цены реализации построенного жилья влияет на соотношение стимулирования спроса и предложения на рынке жилья со стороны органов власти. Таким образом, получается циклическая взаимосвязь четырех показателей (рис. 1).



Рис. 1. Взаимосвязь субсидий, направленных на стимулирование рынка жилой недвижимости органами власти, и рыночной цены реализации жилья

Решить данную взаимозависимость с получением наилучших результатов для удовлетворения социальных обязательств государства можно следующим образом: сроки реализации построенного жилья должны стремиться к минимуму. Чем короче сроки реализации построенного жилья, тем выше рентабельность частного инвестора. Сохраняя рентабельность на прежнем уровне, он имеет возможность регулирования других показателей, влияющих на рентабельность инвестиций. Данное влияние может быть оказано в следующих направлениях:

– снижение показателей $I_{\text{гос.спрос}}, I_{\text{населения}}, I_{\text{кредит.орг}}$, то есть снижение рыночной цены реализации построенного жилья, что приведет к выполнению органами власти одной из задач ФЦП «Жилище» – повышению доступности жилой недвижимости для населения;

– повышение показателей $I_{\text{гос.предл.}}, I_{\text{собств.сп.}}, I_{\text{кредит.орг}}$, то есть повышение объемов строительства при том же уровне себестоимости и рыночной цены реализации, что приведет к выполнению органами власти одной из задач ФЦП «Жилище» – увеличению объемов жилищного строительства;

– комбинированное влияние, которое позволит достичь частичного увеличения объемов строительства жилья с частичным снижением его рыночной стоимости.

При этом затраты органов власти не изменяются. Выбор той или иной стратегии зависит от платежеспособного спроса со стороны населения, подпадающего под действие программ содействия в приобретении жилья. Если потребности сегмента населения, который может приобрести жилье с помощью финансовой помощи, превышают предложение при заданном уровне цен, то необходимо выбрать второй вариант. Если же население не может приобрести жилье по рыночным ценам с финансовой поддержкой органов власти, то необходимо воспользоваться первым вариантом. В случае же недостаточного уровня предложения и платежеспособности населения подойдет третий вариант влияния на рынок жилой недвижимости со стороны органов власти.

Использование влияния соотношения стимулирования спроса и предложения на рынке жилья со стороны органов власти позволит при том же уровне затрат (для органов власти) добиться за счет ускорения реализации построенного жилья выполнения задач ФЦП «Жилище» на 2011–2015 гг. – увеличения объемов строящегося жилья и повышения доступности жилья в соответствии с платежеспособным спросом граждан.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Михайлова Е. В. Особенности строительного комплекса Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 44–47.
2. Алпатов А. В., Мещерякова Н. Е., Рубинштейн Е. Ю. Прогнозирование цен реализации жилья на первичном и вторичном рынках города Волгограда в условиях финансового кризиса // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2 (12). С. 143–145.
3. О федеральной целевой программе «Жилище» на 2011–2015 гг. : постановление Правительства РФ от 17.12.2010 № 1050 (ред. от 06.10.2011) // Собрание законодательства РФ. 2011. № 5. Ст. 739.

REFERENCES

1. Mikhailov E. V. Peculiarities of construction complex of Volgograd region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 4 (17). P. 44–47.

2. Alpatov A. V., Meshcheryakova N. E., Rubinshtein E. Yu. Forecasting of prices for residential buildings selling at the primary and secondary markets of Volgograd in the conditions of financial crisis // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. # 2 (12). P. 143–145.

3. On the federal target program Residential buildings for 2011–2015: Decree of the RF Government dated 17.12.2010 # 1050 (revision as of 06.10.2011) // Collection of the RF legislation. 2011. # 5. Article 739.

УДК 658.5
ББК 65.441

Полин Руслан Николаевич,
аспирант каф. экономики и управления на предприятии в строительстве
Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета,
г. Волгоград,
e-mail: polin-1@mail.ru

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

INCREASE OF EFFECTIVENESS OF RESIDENTIAL AND MUNICIPAL SERVICES ON THE BASIS OF MANAGEMENT SYSTEMS DEVELOPMENT

Механизм управления жилищно-коммунальным хозяйством страны постоянно менялся от жестко централизованного до децентрализованного. Одной из основных причин кризисных явлений в системе жилищно-коммунального хозяйства является неудовлетворительное обеспечение отрасли квалифицированными кадрами. Преобразования в жилищно-коммунальной сфере на современном этапе определяют необходимость сосредоточить усилия не только на рационализации и снижении издержек производства и качества выполняемых услуг, но и на структурной перестройке системы организации отрасли, что в значительной степени требует дополнительных знаний у руководителей и специалистов. Проблема подготовки профессиональных кадров сегодня стоит остро перед всеми отраслями экономики.

The mechanism of management of residential and municipal services of the country have been constantly changed from the tough centralized to de-centralized. One of the major reasons of crisis events in the system of residential and municipal services is the unsatisfactory providing of the branch with the qualified personnel. Modifications in the residential and municipal area at the modern stage determine the necessity to focus the efforts not only at the rationalization and reduction of production expenses and quality of the services rendered, but at the structural reconstruction of the branch arrangement system, which requires the managers and specialists to obtain additional knowledge. The issue of training of professional personnel is critical for all branches of economics.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, программно-целевой подход, система управления, эффективная совместная деятельность, организация ЖКХ, подготовленные кадры, организационная структура, контролирующий параметр, менеджмент (управление) в ЖКХ, прямые и обратные связи.

Keywords: residential and municipal services, programmatic-target approach, management system, effective joint activity, arrangement of residential and municipal services, trained personnel, organizational structure, control parameter, management of the residential and municipal services, direct and backward connections.

Общие методические принципы изучения процессов управления включают в себя такой способ и прием, как метод научной абстракции, когда отвлекаются от второстепенных сторон управленческих явлений и выявляют в них существенные, формируют определенную логику необходимости и закономерности управляющего воздействия на реальную экономическую действительность. В связи с тем, что процессам управления присущи количественные и качественные определенности, следует указать на необходимость обеспечения единства анализа и синтеза, индукции и дедукции. При анализе происходит мысленное расчленение процессов управления на составные части и структуры, которые исследуются отдельно, синтез же позволяет воссоздать единую целостную систему. Посредством индукции обеспечивается переход от изучения единичных факторов к общим положениям и выводам. Дедукция позволяет переходить от наиболее общих выводов к относительно частным.

О количественной стороне управления, его воздействию на хозяйственную и социально-экономическую жизнь, переходе этих взаимосвязей в новое качество дают представление математические и статистические приемы, а также средства исследования с широким применением вычислительной техники, моделирование процессов управления, эксперименты на различных уровнях управления социально-экономической жизнью общества.

Действующая система управления жилищным фондом доказала свою неэффективность, что подтверждается как убыточной деятельностью муниципальных предприятий, обслуживающих жилищный фонд, так и неудовлетворительным состоянием самого жилищного фонда. Также необходимо признать, что институт эффективного собственника жилья не сформирован и надеяться на то, что в ближайшее время он появится, не стоит, так как для этого необходимо, как минимум, изменить отношение граждан к своему жилью, повысить ответственность и грамотность в управлении им, устранить разобщенность собственников и их интересов, что практически невозможно.

Если нет эффективного собственника, то следует искать эффективного управляющего. Будущее за профессионалами, так как управление жилищным фондом, его обслуживание –