

ВЕРНУТСЯ АИСТЫ В МОСКВУ

Население столицы растет только благодаря миграционным процессам. Печальная статистика: умирают двое москвичей - рождается один. Вся надежда на молодые семьи. Но молодые не торопятся обзаводиться потомством. Причина проста - нет собственного жилья. На прошедшей недавно выставке Комплекса социальной сферы правительства Москвы «Социальная сфера города - настоящие и перспективные» решению, в частности, и этой проблемы была посвящена экспозиция Департамента жилищной политики и жилищного фонда города Москвы. На эту тему был проведен и круглый стол с участием представителей департамента.

Две женщины в гардеробе выставочного павильона устало принимают одежду посетителей, и одна другой говорит:

- Тут молодые семьи консультируют. Говорят, специальную жилищную программу приняли. Сходила бы ты, Валюша, поговорила, у тебя ведь как раз сын женился.

- Не пойду. Ерунда эти программы. Самим надо выкручиваться...

Мы привыкли во всем полагаться на собственные силы, не верим в обещанную помощь, расценивая ее как предвыборные лозунги, которые будут немедленно сняты с повестки дня, как только кандидат окажется в депутатском кресле. Но сейчас не тот случай. У молодых появился реальный шанс приобрести собственное жилье. Как это можно сделать?

Но прежде два слова о городской программе «Молодой семье - доступное жилье». Она разработана правительством Москвы и рассчитана на 2003 - 2005 годы. Это широкая программа, касающаяся жизненных проблем десятков тысяч молодых семей.

Чтобы избежать недоразумений, необходимо определить, что такое молодая семья. В документе сказано, что молодая семья - суть постоянно проживающая в Москве семья (без детей в первые три года после заключения брака, в случае рождения детей - без ограничения продолжительности брака), при условии, что оба супруга не достигли 30-летнего возраста, а также неполная семья с детьми, в которой мать или отец не достигли 30-летнего возраста. Если один из супругов прописан в Подмоскovie, то такая семья лишается возможности участвовать в программе.

Так что при первом знакомстве, вероятно, нелишне дипломатично выяснить, из каких палестин ваш избранный или избранныя...

ФОРМА № 1, ИЛИ РЕВОЛЬВЕРНАЯ ПОЛЬЗА

По словам Николая Федосеева - начальника Управления жилищной политики Департамента муниципального жилья и жилищной политики - сегодня можно делать первые выводы о ходе реализации программы. Уже переданы под заселение 227 тыс. кв. м жилья в трех округах: ЮВАО, ЮАО, ЮЗАО. Это примерно 3250 квартир. Квартиры передавались очеред-

никам, молодым семьям, которые признаны в установленном порядке нуждающимися в улучшении жилищных условий.

Жилье предоставлялось по двум основным видам. Первая форма, по которой заселялся один из домов, а это 648 квартир в ЮВАО по улице Верхние Поля, 38/1 - договор коммерческого найма. В чем смысл этой формы улучшения жилищных условий? Понятно, что молодые семьи хотели бы не стоять в очереди на жилье, а жить уже сейчас в своей квартире. Как это сделать, если впереди очередь в 196 тысяч человек? Из них 12,5 тысячи семей - молодежь. Нельзя улучшить жилищные условия молодым в обход других очередников, которые имеют не меньшие права на жилье. Именно поэтому решено предоставлять квартиры во временное пользование на пять лет либо на два пятилетних срока при условии, что оба супруга моложе 25 лет на момент заключения договора.

В чем смысл предоставления временного жилья? Молодые сразу получают квартиру, в которой могут нормально жить, иметь детей. Но за эти «пятилетки» они должны накопить деньги на квартиру, которую приобретут на рынке. К их накоплениям город добавит безвозмездную субсидию. Субсидия предоставляется с учетом времени, проведенного в очереди.

Например, молодая семья стоит в очереди 6 лет, значит, сегодня ей положена субсидия в размере 30 - 40 процентов от стоимости жилья. Это не много, но через пять лет стаж стояния в очереди достигнет 11 лет и тогда субсидия вырастет до 70 процентов. Следовательно, молодой семье за пять лет надо накопить 30 процентов от рыночной стоимости жилья. Плохо ли!

А сколько же денег надо накопить? Это зависит прежде всего от того, сколько лет семья стояла в очереди, имеет ли льготы, какую квартиру решено приобрести. В среднем для семьи, находящейся в очереди 6-7 лет, состоящей из трех человек, мечтающей о «двушке», ежемесячные выплаты составят от 300 до 400 условных единиц. Но! Если появляется еще один ребенок, то можно смело сбрасывать со счетов стоимость 18 кв. метров. Именно такой размер очередной субсидии.

- У нас есть семьи, - подчеркнул Николай Федосеев, - которые на момент истечения срока договора имеют право и льготы приобрести квартиру за 10 процентов от ее реальной стоимости!

Со своей стороны подчеркнем, что форма коммерческого найма предназначена только для очередников. То есть вы как минимум должны стоять в очереди.



ФОТО АЛЕКСАНДРА МАТЮШКИНА

ФОРМА № 2, ИЛИ ПРЕЛЕСТИ РАССРОЧКИ

Вторая форма - заключение договора купли-продажи с рассрочкой платежа. Эта форма предназначена тоже только для очередников. Она выгодна тем семьям, которые недавно записали свои фамилии в скрижали очередников, т.е. находятся в очереди менее 6 лет и не имеют никаких льгот. На момент заключения договора фиксируется инвентаризационная стоимость квартиры. Сегодня она практически равна себестоимости квартиры в типовом крупнопанельном доме в районах массовой застройки. Стоимость 1 кв. м составляет от 400 до 450 долларов. Если же дом точечной застройки или находится в пределах третьего транспортного кольца, рядом с метро, тогда цена повышается до 650 долларов за квадратный метр. Это максимальная цена, рекомендованная для программы. Молодая семья обязана сразу внести 30 процентов от стоимости квартиры. Это первый взнос от ее инвентаризационной цены. На оставшиеся 70 процентов стоимости молодым предоставляется рассрочка на 5 лет. Ежеквартально необходимо гасить эти 70 процентов, не забывая, конечно, выплачивать и проценты за рассрочку. Размер - от 3 до 8 процентов годовых, в зависимости от того, сколько лет семья стоит в очереди. Все платежи прямоком идут в бюджет города. Как только выплачен последний рубль из стоимости квартиры, она переходит в собственность молодой семье.

- А можно платить с опережением графика? - вопрос одного из участников заседания.

- Не возбраняется и даже приветствуется, - отвечает Федосеев.

ДЕТЕЙ ДОЛЖНО БЫТЬ МНОГО

Первая форма отличается от второй тем, что в первом случае семья обязана освободить занимаемую ранее квартиру. Во втором случае семья сразу въезжает в квартиру, в которой будет жить.

При рождении ребенка списывается часть стоимости приобретаемого жилья. Если в семье рождается первый ребенок, списывается стоимость 10 кв. м общей площади, появился на свет второй ребенок - 14 метров, третий - 18 метров. Все это за счет городского бюджета. Льготы относятся к тем детям, которые рождены после заключения договора купли-продажи с рассрочкой платежа.

На сегодняшний день примерно 75 процентов молодых семей желают заключить договор купли-продажи с рассрочкой платежа, а 25 процентов предпочли договор коммерческого найма. Это связано с тем, что большинство молодых семей недавно пополнили ряды очередников. По условиям выплат им выгоднее участвовать в договоре купли-продажи.

Николай Федосеев пояснил, что Департамент жилищной политики не имеет права продавать жилье сразу за полную стоимость. Квартиры продаются на льготных условиях, а льгота заключается в рассрочке платежа. Можно оплатить 90 процентов стоимости жилья, но не менее 30 процентов. За среднюю «двушку» выплаты составляют 400 долларов ежеквартально, в зависимости от срока постановки на учет, площади выбранной квартиры и так далее. В зависимости от роста цен на жилье стоимость квартиры не меняется. Стоимость фиксируется раз и навсегда в рублях и по курсу ЦБ на момент заключения договора переводится в доллары эквивалент. Ежеквартальные выплаты производятся в рублях по курсу ЦБ на момент платежа. От колебания курса доллара цена квартиры все же зависит, но сейчас курс низкий, есть даже выгода...

КОПИТЕ ВАШИ ДЕНЕЖКИ

А что же неочередники, что им делать? Прежде всего не терять надежду и участвовать в накопительных схемах. Разра-

ботаны две такие схемы. Первая - ЖСК. Вторая - приобретение облигаций с целью накопления средств. В Москве Департамент жилищной политики работает пока с одним ЖСК, который называется «Молодой семье - доступное жилье». Подписано соглашение, согласно которому департамент целиком и полностью контролирует деятельность кооператива. Впрочем, всегда есть определенные опасения - а не надуют ли нас, братцы? Не надуют. Деньги могут вкладываться только в приобретение квартиры. Как только на счет кооператива накапливается необходимая сумма - она немедленно уходит на приобретение жилья.

Стоимость жилья ежегодно растет на 20 - 30 процентов. Но если сегодня приобрести квартиру, скажем, по 400 долларов за 1 кв. м, то в договоре укажут именно эту сумму. По условиям необходимо накопить 50 процентов стоимости жилья, остальное кредитует кооператив. Квартира оформляется в долевую собственность с кооперативом. Никто из участников договора квартиру не продаст и с деньгами не сбежит. Существует определенный рейтинг среди пайщиков кооператива - кому первому предоставляется докредитование. Счастливец продолжает выплачивать оставшуюся часть стоимости, тем самым кредитует уже вторую, третью, и так далее, квартиру.

Вторая схема - приобретение облигаций коммерческого банка «Московское ипотечное агентство». Условия эмиссии и обращения облигаций утверждены правительством Москвы. Коммерческий банк вполне надежен, он учрежден в 2000 году московским правительством на основании закона «Об организационном и финансовом обеспечении внедрения системы ипотечного кредитования в городе Москве». Представитель банка Фарид Шафиков подробно рассказал о принципах действия этой схемы. Облигации имеют доходность 10 процентов годовых в валюте. Они обеспечены гарантией бюджета города и залогом жилой и коммерческой недвижимости, расположенной в Москве. Одна облигация обойдется вам в 1000 рублей. Общий объем эмиссии - 2 200 000 000 рублей. Вложения в облигации МИА автоматически пересчитываются в доллары по курсу ЦБ.

Помимо этого, банк разработал специальный жилищный вклад. Вклады сегодня имеют довольно ограниченный срок - месяц, полгода, максимум один год. Вклад будет открываться только тем клиентам, которые участвуют в программе «Молодой семье - доступное жилье». Суть такая: первоначальный срок - 2,5 года, вклад открывается только в рублях, он довольно демократичен - первый минимальный взнос 30 тысяч рублей. В любой момент его можно пополнить. Проценты начисляются ежеквартально и капитализируются. Ставка еще не определена, но, по словам Фарид Шафикова, она составит примерно 12-13 процентов на 2,5 года. Таких условий для вклада не может предложить ни один банк! Ставка фиксированная, банк не может произвольно менять ее, понизить из-за обвала курса доллара. Вклад будет прозрачен как родниковая вода - отчетность по нему будет предоставляться по первому требованию департамента.

- А какой из вариантов наиболее предпочтителен? - допытывались участники круглого стола у Николая Федосеева.

- Не знаю, - отвечал честно Николай Викторович, - точно знаю одно - все эти схемы абсолютно надежны. Выбор остается за молодыми семьями.

Игорь ЯСЮКОВ

ОЦЕНИТЬ БЕЗ ПОСРЕДНИКА



Сегодня, когда цены на московском рынке недвижимости растут невиданно быстрыми темпами, оценка квартиры из трудного дела становится почти невозможным. Не представляя общей картины на рынке недвижимости и динамики роста цен, нельзя дать даже примерный прогноз о том, сколько будет реально стоить та или иная квартира через 4-5 дней, к моменту выхода рекламного объявления в газете. Что же делать тем, кто хочет продать свою квартиру?

Корпорация «ИНКОМ-недвижимость» нашла выход из положения: «Москвичей надо научить правильно оценивать свое жилье даже в период бурного роста цен, - считает руководитель отделения корпорации Титаренко Владимир Евгеньевич. - Руководство нашей компании вообще придерживается мнения, что чем более грамотны потребители рынка - продавцы и покупатели недвижимости - тем надежнее и цивилизованнее сам рынок. Именно с целью донесения до москвичей ин-

формации о состоянии дел на московском рынке недвижимости специалисты нашей компании постоянно проводят различные семинары и лекции на темы недвижимости, участвуют в разнообразных теле- и радиопередачах».

Именно поэтому в субботу, 29 ноября, в ДК и Т МАИ (ст. м. «Сокол» или «Войковская», ул. Дубосековская, д. 8) с 11.00 до 16.00 в рамках небольшой выставки недвижимости «Своя квартира» специалисты корпорации «ИНКОМ-недвижимость» прове-

дут интересный тренинг. Пройдет он под девизом «Приходи и оцени сам» и будет заключаться в том, что каждый желающий сможет попробовать самостоятельно оценить свою квартиру. Для того чтобы сделать это правильно, к услугам посетителей будет специализированная компьютерная база, подборка газет с соответствующими рекламными объявлениями, различные пособия и справочники.

После того как квартира будет оценена, каждый посетитель сможет проконсультироваться со специалистом - уточнить, насколько выведенная стоимость соответствует реальной, и определить, с каким запасом (с учетом роста цен) можно выставить квартиру на продажу. А если самостоятельно выведенная цена окажется не совсем верной, специалист всегда подскажет, где именно в расчетах была допущена ошибка. Затем при желании каждый сможет подобрать вариант для покупки с учетом имеющихся средств и даже заключить с компанией договор на оказание риэлторских услуг. Здесь же, на выставке, можно будет получить подробную консультацию на любые темы, касающиеся недвижимости: покупка, продажа, обмен, расселение, срочный выкуп, юридическое сопровождение, загородная недвижимость, новостройки. В течение всего дня для посетителей будут работать лучшие специалисты корпорации, юристы и руководитель отде-

ления компании. В режиме non-stop будет показываться фильм на тему недвижимости.

Подобное мероприятие, не в первый раз проводимое в Москве, обещает быть интересным не только для взрослых. Для тех детей, кто пришел сюда с родителями, будет организован ряд мероприятий: конкурс рисунка, угощение сладостями, выдача призов, подарков. Так что никто не уйдет отсюда с пустыми руками. Даже взрослые: всем посетителям будут розданы специальные брошюры и справочники, которые содержат подробную информацию о проведении сделок, о различных юридических тонкостях при их подготовке, в общем, обо всем, что связано с недвижимостью.

Так что приходите на выставку: она обещает оказаться и занимательной, и полезной!

А если у вас возник пресловутый «квартирный вопрос» - звоните по телефону горячей линии «Недвижимость» - **363 04 56** - и специалисты корпорации «ИНКОМ-недвижимость» найдут на него ответ.

Смотрите наши консультации на канале «Московский север» по средам в 20.00, повтор по четвергам в 9.10.

ИНКОМ Тел. 363-04-56
недвижимость