

# ОТКРЫТ

счет своих трудовых усилий, своих доходов - за счет будущих доходов! - улучшать свои жилищные условия... Мгновенно достичь результатов невозможно. Ближайшие 2-3 года - это процесс становления и развития рынка. К 2007 году мы должны выйти на заданные параметры: в два раза увеличить объем жилищного строительства, в 30 раз увеличить объем жилищного кредитования, в 3 раза повысить долю населения, которое смогло бы приобретать жилье в кредит - с 10 до 30 процентов. В 2010 году посмотрим: достигнуты намеченные цели или нет?..

Но тут оптимистичный настрой Надежды Борисовны нарушил скептический вопрос одного из приглашенных: дескать, противники Жилищного кодекса утверждают, что он сокращает социальные гарантии в жилищной сфере, которые до этого существовали. Один из самых болезненных вопросов - отказ от регулирующей роли органов опеки при продаже жилья. Противники говорят, что тем самым права детей на жилую площадь ничем не защищены.

- Должна заметить, что в реальности все абсолютно наоборот, - сказала в ответ Надежда Борисовна. - Дважды на протяжении советского периода делалась попытка решения жилищной проблемы. При Хрущеве и при Горбачеве. В результате было продемонстрировано, что административными методами и бюджетным распределением решить эту задачу невозможно. Сейчас у нас есть, на мой взгляд, другая возможность, апробированная во многих экономически развитых странах мира: использовать рыночные институты во благо решения жизненных потребностей населения.



Алексей Головань

решения суда в дальнейшем, ни для других ситуаций. Суд, если посчитает, что интересы детей были нарушены, все равно расторгнет сделку, даже если есть согласие органов опеки. И, наконец, органы опеки нельзя проконтролировать: нет инструментов оценки правильности или неправильности решений. На мой взгляд, органы опеки должны вести более эффективную работу именно в отношении тех детей, чьи родители лишены родительских прав. Защищать их, вести мониторинг.

В органах опеки работают хорошие люди. Но хорошие люди - это не профессия. Нужно, чтобы деятельность этих органов была прозрачна, контролируема и решения носили эффективный характер. Сегодня это не так. И это сильно мешает сегодня рынку жилья. Более того, хочу заметить, что порядочные родители, которые хотели получить согласие на продажу квартиры и улучшить жилищные условия своей семьи, как раз столкнулись с проблемой: органы опеки отказали в согласовании...

В полемику немедленно включился уполномоченный по правам ребенка города Москвы Алексей Головань.

- Позиция Константина Николаевича не соответствует ни имеющейся практике, ни российскому и международному законодательству, - заявил он. - Я также могу сказать, что среди риэлторов тоже иногда встречаются порядочные люди. Я больше десяти лет занимался защитой прав выпускников детских домов и могу назвать десятки риэлторских компаний, которые цинично нарушали права выпускников детских домов, отбирали у них жилье, и эти ребята в лучшем случае оказывались далеко за пределами Москвы...

Проблема в том, что международное и российское законодательство придерживается принципа презумпции недобросовестности родителей. Разработчики закона все ставят с ног на голову и говорят, что позиция согласия органов опеки и попечительства на сделку с жильем противоречит Гражданскому кодексу. Это не так. У нас в Семейном кодексе есть норма - а именно статья 56-я, - где говорится о том, что ребенок имеет право на защиту от злоупотреблений со стороны своих родителей. То есть мы изначально считаем, что родители могут злоупотребить своими правами в силу разных причин: непонимания, алкогольной зависимости и так далее. Государство, понимая, что ребенок самостоятельно не может защитить свои права, становится на защиту этого ребенка...

Новый закон убирает слабый барьер в виде органов опеки. Нам говорят: органы опеки иногда требуют взятку. У нас работники ГАИ иногда требуют взятку. Так давайте уберем ГАИ и будем ездить кто как хочет. Новый кодекс вопрос ставит так: нужно защищать права собственника. Интересы детей не защищаются...

Проникновенная речь Голованя растрогает любого. Но только не профессионала. На его выпад ответила Надежда Косарева. Кстати, одновременно это был и ответ тем пессимистам, которые посчитали, что при продаже квартиры новый кодекс ущемляет интересы тех членов семьи, которые зарегистрированы в ней, но не являются собственниками. Вот что сказала Надежда Борисовна:

- Жилищные права не имеют к регистрации никакого отношения. То, что прописка дает право на жилище, - распространенное заблуждение. В новом Жилищном кодексе сохраняется право членов семьи собственника пользоваться жилым помещением, принадлежащим собственнику, вне зависимости от того, прописан там этот член семьи или не прописан.

Что меняет новый Жилищный кодекс? В советский период существовала странная норма социальной защиты, ее автоматически перенесли в ныне действующий российский кодекс. Вдумайтесь в ее смысл: государство обязывало нового собственника заботиться о жилищных условиях членов семьи предыдущего собственника. Нонсенс! Никто не спорит о том, что отец и мать должны заботиться о жилищных условиях членов своей семьи. Но другой дядя не должен заботиться о них. Вот что отменяет новый Жилищный кодекс...

Что касается прав членов семьи на проживание. Если они остаются членами семьи собственника, то у них сохраняется право жить там, где будет жить он. В любой другой квартире. Соответственно, и у детей сохраняется это право. Они всегда имеют право жить со своими родителями.

Что касается прав мужа и жены, если



Сергей Круглик

они разведутся. Если речь идет об имуществе, приобретенном в совместном браке, то в этом случае их взаимоотношения будут определять семейным правом, гражданским законодательством.

Еще раз подчеркиваю: в новом кодексе убран нонсенс - чужой дядя не должен заботиться о чужих женах и детях...

## СРЕДНИЙ КЛАСС - ШАГ ВПЕРЕД!

Почин г-на Голованя вдохновил присутствующих. На ведущих посыпались вопросы. Прочитав наиболее актуальные. Сославшись на высказывание Надежды Косаревой о том, что новые законы помогут воспользоваться ипотекой прежде всего среднему классу, один из гостей спросил: кто этот загадочный средний класс? У кого есть сегодня возможность взять ипотечный кредит?

- Сегодня около 12,5 процента населения по уровню дохода в состоянии приобрести жилье за счет собственных средств и с помощью кредита, - сказала Надежда Борисовна. - Это семьи с доходом около 9 тысяч рублей на человека. На семью из трех человек они зарабатывают 27 тысяч рублей, или около тысячи долларов, в месяц. Вот они-то и могут сегодня воспользоваться ипотечным кредитом. Все, у кого доход ниже, на сегодняшний день, при нынешних кредитных ставках на рынке жилья, не в состоянии им воспользоваться. Но наш прогноз показывает: снижение процента инфляции, от которой зависит процентная ставка по кредитам, при условии, если будет принят весь комплекс мер на снижение рисков, - все это повлияет на снижение процентной

ставки. Значит, снизятся издержки на рынке. В результате к 2007 году мы можем выйти на кредиты за 7-8 процентов годовых в рублях. При этом реальные доходы населения будут расти. В результате кредиты по 7-8 процентов в рублях будут доступны уже 30 процентам населения.

Таков экономический образ среднего класса с нашей, жилищной точки зрения...

Но у Косаревой нашелся оппонент. Он возразил: 76 процентов россиян имеют потребность в жилье, но не имеют денег. Выходит, средний класс должен иметь доход в среднем 300 долларов в месяц на человека. Однако подавляющая часть населения страны, особенно за пределами Москвы, в лучшем случае имеет доход 7-8 тысяч на всю семью. Как новый Жилищный кодекс решает проблему малоимущих?

На помощь Надежде Борисовне пришел Сергей Круглик.

- Малоимущие будут получать социальное жилье, - ответил он. - Но что такое малоимущий? Такого определения в законодательстве сегодня нет. Уровень малой обеспеченности зависит от разных факторов и устанавливается субъектом РФ. Мы предполагаем, что к 2010 году время нахождения в очереди на получение социального жилья снизится с 15-20 лет до 3-5 лет.

Что касается военнослужащих и других категорий, то сегодня обсуждается закон о накопительной системе. По своим принципам он идет в развитие Жилищного кодекса. Это будет одна из форм реализации обязанности перед категорией граждан, которая сегодня прописана в законодательстве как нуждающиеся в помощи государства.

Спросили Сергея Ивановича и о Градостроительном кодексе...

Он ответил, что этот кодекс затрагивает порядок распределения земель. Новые нормы подготовки земли, ее продажи упрощают процесс согласования и таким образом снижают стоимость жилья. Кроме того, новый Градостроительный кодекс создает инструменты, при которых гражданское общество участвует в вопросах согласования, начиная от зонирования территорий и кончая функциональным наполнением. Сейчас этот сектор имеет монополичный характер и непрозрачен для принятия решений...

Неожиданное дополнение к ответу Круглика сделала Надежда Борисовна. «Удивительно, - сказала она, - но в предлагаемом Градостроительном кодексе Москва не видит своих преимуществ. А зря. По ныне существующему Градостроительному кодексу Москва обязана согласовывать генплан с федеральными чиновниками. И сколько лет она это уже делает? Лет восемь! И не может согласовать. По новому Градостроительному кодексу Москва не должна согласовывать генплан с Федерацией. Она принимает генплан исходя из мнения населения, а не из мнения федерального чиновника. Федеральный чиновник должен будет

прийти в Москву, принести план территориального планирования, где указано размещение федеральных объектов, и согласовать с Москвой - спросить: можно мы построим здесь? Не понимаю, почему Москва не видит этого? Ее права усиливаются»...

И еще один важный вопрос был задан организаторам беседы - он касается непосредственно ипотеки. Известно, что сегодня доминирует «серая» схема зарплат. Как планируется учитывать эту схему при формировании рынка доступного жилья?

На этот вопрос ответил Константин Апрельев.

- Некоторые банки сейчас учитывают доходы человека, даже если они не проходят по «белой» схеме. Но мне кажется, что это неперспективный путь. Есть еще один выход - создание кредитной истории. Чтобы снизить риски банков при предоставлении кредитов, нужно знать кредитную историю человека: как он брал кредиты и как выплачивал. Если делал это аккуратно, то это снижает риски банков при предоставлении кредита этому человеку.



Константин Апрельев

Но все это полумеры. Мне думается, что именно ипотека может стать одним из толчков к переходу к оплате труда по «белой» схеме. Если правительство и законодатель пойдут на снижение социального налога, то это будет последним шагом к тому, чтобы большинство предприятий смогло перейти к «белой» схеме. Тем более что такой переход будет подогреться снизу людьми, которые хотят получить ипотечный кредит для покупки нового жилья. Сегодня мы имеем уникальную возможность для этого. Лед может тронуться...

Константин Николаевич прав: лед может тронуться. Пока же, надеясь на это, будем внимательно следить за судьбой законодательных актов, направленных на формирование в Российской Федерации рынка доступного жилья. Для нас это еще одна тема, которая небезразлична читателям «МС»...

Василий ДВОРЫКИН

## НАСТУПИЛО ЛЕТО - ПОРА МЕНЯТЬ КВАРТИРУ

29 июня - день открытых дверей. Ленинградский проспект, д. 68



Бытует мнение о том, что лето - не самое благоприятное время для решения жилищного вопроса. Продавцы квартир уезжают в отпуска, покупатели дожидаются осени, рассчитывая на снижение цен, и на рынке недвижимости наступает полный штиль. Так ли это? На этот вопрос отвечает руководитель корпорации «ИНКОМ-недвижимость» Владимир Евгеньевич ТИТАРЕНКО.

Летний спад активности на рынке жилья - давнее забытое явление. Последние несколько лет цены на жилье неуклонно растут, и даже в летние месяцы они увеличиваются примерно на 3 процента. Но такое повышение цен все же несколько меньше по сравнению с другими сезонами. Поэтому многие москвичи стремятся решить свой жилищный вопрос именно в летний период.

И в самом деле, с приходом долгожданного лета наступает самое удачное время для осуществления обменов квартир. Эти операции проводятся через куплю-продажу. Старая жилплощадь продается, а взамен нее приобретается новая. Такие сделки называют альтернативными.

В летнее время легче найти покупателя жилья. Дело в том, что значительная часть горожан уезжает на отдых, и создается дефицит предложения. И каждая выставленная на продажу квартира привлекает внимание большого числа покупателей.

В летний период цены растут не столь стремительно, как в зимнее время, поэтому существует возможность максимально выгодно обменять квартиру. Например, вы продаете свое жилье за 50 тысяч, рассчитывая приобрести другое за 40 тысяч и получить доплату. Договариваясь с покупателем своей старой квартиры, вы обязуетесь продать ее за объявленную стоимость и в определенный срок. Но на поиск нового жилья требуется определенное время, поэтому

когда вы подберете устраивающий вариант, квартиры могут существенно вырасти в цене. А значит, и размер доплаты будет меньше планируемого. Несложно вычислить, что при росте цен на 2,5 процента в месяц ваши потери будут меньше, чем при увеличении стоимости жилья на 4-5 процентов.

Кроме того, квартира, которую вы намерены приобрести, может потребовать ремонта. Согласитесь, что проводить его летом гораздо целесообразнее, нежели зимой. К тому же родители, как правило, отпугивают детей на лето отдыхать. И осуществление ремонта не будет осложнено проб-

лемой, как совместить резвящихся в квартире отпрысков и покраску потолка или наклеивание обоев.

Если вы выступаете в роли продавца, то летний дефицит предложения только в вашу пользу. Но когда из продавца вы превращаетесь в покупателя, положение меняется с точностью до наоборот. Пытаясь самостоятельно совершить обмен, многие не успевают за отведенное время подобрать для себя подходящий вариант новой квартиры.

Для того чтобы этого не случилось, лучше обратиться к специалистам за помощью в проведении обменов и других операций с жильем. Наша компания имеет возможность выкупать для своих клиентов понравившееся им новое жилье, не дожидаясь продажи старого. Это позволяет гарантированно осуществить любой сложный обмен.

29 июня в отделении «Сокол» с 11.00 до 17.00 мы проводим день открытых дверей. Приходите, и наши специалисты помогут вам решить квартирный вопрос.

**ИНКОМ** НЕДВИЖИМОСТЬ Тел. 363-04-56