

ТРЕТИЙ ПУТЬ

К. Глущенко

В обществе почему-то утвердилось мнение, что есть лишь два пути улучшения жилищных условий: либо бесплатно получить муниципальную квартиру, либо купить жилье. Но и тот, и другой сегодня доступны очень немногим. Резкое сокращение строительства муниципального жилья сводит его роль к той, которую оно играет в странах с рыночной экономикой – к роли так называемого «социального жилья», то есть жилья для неимущих (которое выполняет функции не столько средства решения жилищной проблемы, сколько инструмента социальной защиты). Так что надеяться получить бесплатное жилье могут очень немногие – главным образом те, кто находится в особо бедственном положении. Сопоставление доходов населения с ценами на квартиры, однозначно показывающее, что покупка жилья по силам небольшой части жителей – одна из любимых тем публикаций по «квартирному вопросу».

Надеяться на принципиальное изменение ситуации в сколь-либо близком будущем не приходится. Плачевное состояние государственного и местных бюджетов сохранится еще долгое время, так что существенный рост муниципального жилищного строительства не предвидится. Есть здесь и еще одна сторона – неопределенность со сроками завершения приватизации жилья, из-за чего муниципальное жилье пока не в состоянии полноценно играть роль «жилищного фонда социального назначения» (как он назван в законе «Об основах федеральной жилищной политики»). Получившая муниципальную квартиру семья может тут же ее приватизировать, «уведя» из муниципального сектора жилищного фонда в частный. Такие «подарки» – не лучший стимул для наращивания строительства муниципального жилья.

Что же касается покупки квартиры, то покупательная способность населения в ближайшие годы также вряд ли вырастет до уровня, при котором резко увеличится платежеспособный спрос на жилье. Многие риэлтерские и строительные фирмы, столкнувшись с ограниченностью спроса, предпринимают различные меры для его расширения – продажа квартир в рассрочку, квадратными метрами и т.д. (государство пока остается в стороне, хотя именно оно может сыграть решающую роль в широком распространении ипотечного кредитования покупок жилой недвижимости – а это самый эффективный способ увеличения платежеспособного спроса на жилье). Поскольку слой населения, которому по силам приобретение квартиры на рынке, весьма узок, даже при увеличении этого слоя в два-три раза он будет составлять все же небольшую часть нуждающихся в улучшении жилищных условий.

Получается, что для подавляющей доли населения, не относящейся ни к бедствующим, ни к богатым, ситуация безвыходна. При этом удивительным образом забывается, что есть третий путь – аренда жилья, и что

рынок жилья – это не только рынок квартир и домов, но и рынок аренды. Даже в самых богатых странах нет того, чтобы все жители поголовно были собственниками жилья. В США таких лишь две трети, остальные снимают жилье. Развитый коммерческий арендный сектор (то, что у нас до революции называлось «доходными домами») и заполняет в рыночной экономике нишу между социальным и собственным жильем, предоставляя населению широкий диапазон возможностей в зависимости от состоятельности арендаторов – от квартирок для бедных до шикарных апартаментов для богатых. Причем, например, в США доля социального жилья ничтожна, а помощь малоимущим состоит главным образом не в предоставлении им муниципальных квартир, а в выплате субсидий на аренду жилья.

В России же коммерческий арендный сектор практически отсутствует (имеются в виду именно «доходные дома», а не временно сдаваемые в аренду квартиры, основное назначение которых – служить для проживания владельцев, а не для извлечения прибыли). Но из сказанного выше ясно, что без широкого развития этого сектора и рынка аренды жилья жилищный кризис в обозримой перспективе преодолеть невозможно. Поэтому государство, казалось бы, должно направить значительные усилия на то, чтобы стимулировать возникновение коммерческого сектора жилищного фонда и «арендного» бизнеса. Однако, как ни странно, об этом не вспоминают не только журналисты, но и правительственные органы (так, в Государственной целевой программе «Жилище» об арендном жилье нет ни слова).

Впрочем, такое положение характерно и для многих других аспектов рыночной трансформации отечественной жилищной сферы. Жизнь же показала, что частнопредпринимательские структуры (а нередко и местные власти) в развитии жилищного рынка опережают наши правительственные органы – как это произошло, например, с жилищными сертификатами, введенными в практику частными фирмами и лишь затем узаконенными далеко не бесспорным правительственным «Положением о выпуске и обращении жилищных сертификатов». Не резон, видимо, ждать, когда государство сообразит, что без «доходных домов» жилищную проблему не решить – положить начало развитию арендного бизнеса вполне по силам частнопредпринимательским фирмам и городским властям.

Для частного бизнеса в этой сфере (особенно в Сибири, где во многих случаях люди ощущают себя «временными» жителями) открывается новое широкое поле деятельности, где спрос сейчас превышает предложение. Нельзя сказать, что арендный сектор жилищного рынка сибирских городов сейчас пуст: множество фирм занимается сдачей в аренду квартир и комнат, в том числе и мебелированных. Но они выступают почти исключительно

но как посредники, сдавая квартиры по поручению их владельцев на более-менее длительный срок. В то же время это дает опыт ведения арендного бизнеса и создает предпосылки для перехода на качественно новую ступень – приобретение фирмами жилья не для перепродажи, а именно для сдачи в аренду, то есть для постоянного получения дохода. Мелкие фирмы могут приобретать отдельные квартиры, крупные же – строить «доходные дома». Представляется, что приобретение и эксплуатация «доходных домов» целесообразны для риэлтерских фирм и банков, связанных с «жилищным вопросом» – например, разного рода муниципальных и ипотечных банков (заниматься арендным бизнесом будут, конечно, не сами банки, которым запрещено заниматься коммерческой и производственной деятельностью, а специально созданные при них дочерние фирмы).

Что дает это частному бизнесу? Во-первых, для риэлтерских фирм приобщение к арендному бизнесу – путь к диверсификации деятельности, причем лежащий в русле их специализации. Нет нужды доказывать, что диверсификация – немаловажное средство повышения устойчивости фирмы и даже ее выживания. Во-вторых, «доходные дома» – это устойчивый источник постоянного поступления дохода, который довольно долгое время (пока арендный сектор не составит в жилищном фонде весомую долю) практически не будет зависеть от рыночной конъюнктуры. и, в-третьих, это надежное поме-

щение капитала (правда, ликвидность его будет ниже, чем у свободной от жильцов недвижимости из-за обязательств перед арендаторами). Недостатком же данной сферы деятельности является длительный срок окупаемости вложений: при нынешнем соотношении цен на жилье и рыночной арендной платы – около 10 лет. Но надежность помещения капитала и постоянный приток доходов от него, на наш взгляд, в значительной степени искупают этот недостаток (особенно для банков).

Если приобретение частными фирмами имеющихся квартир для сдачи в аренду – это всего лишь перераспределение существующего жилищного фонда, то целевое строительство новых «доходных домов» будет уменьшать остроту жилищной проблемы и, значит, вполне в интересах региона и конкретного города. Поэтому властям, прежде всего городским, следует всемерно содействовать этому процессу. Меры тут могут быть, как показывает западный опыт, самыми разнообразными: организационная помощь, налоговые льготы, продажа земельных участков под застройку по льготным ценам и/или в кредит, продажа незавершенных строительством жилых домов для достройки без условия передачи части квартир прежнему заказчику и т.д. Причем снижение затрат на строительство – это помощь не только застройщику-арендодателю (стимулирующая развитие арендного сектора), но и будущим арендаторам, на которых в конечном счете и ляжет выплата этих затрат.