

## Ипотека – не панацея

**К.П. Глуценко**

ведущий научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Российской академии наук, кандидат экономических наук

В настоящее время заметно активизировались усилия по стимулированию платежеспособного спроса населения на жилье. Это несомненно в какой-то мере снизит остроту жилищной проблемы, и любое продвижение в этом направлении можно только приветствовать. Но решить жилищную проблему только таким способом невозможно. В обществе почему-то утвердилось мнение, что есть лишь два пути улучшения жилищных условий: либо купить жилье, либо бесплатно получить муниципальную квартиру. Но и тот и другой варианты доступны очень немногим.

Так, Министерство регионального развития Российской Федерации на первое полугодие 2007 года утвердило норматив стоимости 1 квадратного метра общей площади жилья по стране в размере 17 460 рублей<sup>1</sup> (причем этот норматив занижен: еще в 2004 году средняя по стране цена 1 квадратного метра составляла 20 810 рублей на первичном рынке жилья и 17 931 – на вторичном<sup>2</sup>). Согласно этому нормативу квартира площадью 54 квадратных метра стоит 943 тысячи рублей. Ипотечная ссуда на ее покупку составит 660–760 тысяч рублей. По расчетам Новосибирского филиала банка «Сибконтракт», такая ссуда сроком на 20 лет доступна семьям, имеющим месячный доход от 22 до 28 тысяч рублей (при этом еще нужно единовременно выплатить 200–300 тысяч рублей в качестве первоначального взноса). В то же время, как показало исследование Института социологии Российской академии наук, на одного члена семьи, при-

надлежащей к среднему классу, приходится в среднем 10 427 рублей (31 281 рубль на семью из трех человек), а численность среднего класса в населении России – около 14 процентов<sup>3</sup>. Учитывая, что это средняя величина, 10 процентов населения, – пожалуй, самая оптимистичная оценка той его части, которая сможет купить жилье с помощью ипотечного кредита или ссудно-сберегательного кооператива.

О предоставлении муниципального жилья нет нужды и говорить. Существующие возможности муниципальных бюджетов сводят его роль к той, которую оно играет в странах с рыночной экономикой – к роли «социального жилья», то есть жилья для неимущих (которое выполняет функции не столько средства решения жилищной проблемы, сколько инструмента социальной защиты).

Экономический рост, способствуя росту доходов как населения, так и бюджетов всех уровней, может несколько изменить картину. Но и это не приведет к принципиальному изменению ситуации: поскольку слой населения, которому по силам приобретение квартиры на рынке, весьма узок, даже при его увеличении в два раза этот слой все равно будет составлять небольшую часть нуждающихся в улучшении жилищных условий. Предположим, что за счет рынка и муниципального жилья можно обеспечить жильем 20 процентов населения, однако для его подавляющей доли, не относящейся ни к бедствующим, ни к высокообеспеченным, ситуация остается безвыходной.

<sup>1</sup> // Российская газета. 24 января 2007 года. С. 17.

<sup>2</sup> Российский статистический ежегодник. 2005. М.: Росстат, 2005. С. 689.

<sup>3</sup> Добрынина Е. Золотая середина // Российская газета. 24 января 2007 года. С. 9.

По нашим оценкам, в Новосибирске число существующих и потенциальных домохозяйств на 24 процента превышает число квартир и индивидуальных жилых домов в жилищном фонде города. Абсолютный дефицит составляет 132 тысячи квартир, а с учетом того, что нужен еще и резервный фонд (в странах, не имеющих абсолютного дефицита жилья, составляющий примерно 5 процентов жилищного фонда) – 160 тысяч квартир. На это не хватит ни средств городского бюджета, ни собственных средств населения. Надо сказать, что ситуация в Новосибирске вовсе не является уникальной: процентные величины абсолютного дефицита жилья в других городах не очень отличаются от приведенной.

Удивительно то, что и специалисты, и «властные структуры» забывают о существовании третьего пути – об аренде жилья, а также о том, что рынок жилья – это не только рынок квартир и домов, но и рынок аренды. Даже в самых богатых странах не все жители поголовно являются собственниками жилья. В США, например, собственники составляют лишь две трети населения, остальная часть граждан снимает жилье. В рыночных экономиках развитый коммерческий арендный сектор (то, что в дореволюционной России называлось «доходными домами») заполняет нишу между социальным и собственным жильем, предоставляя широкий диапазон возможностей в зависимости от состоятельности арендаторов – от квартир для бедных до шикарных апартаментов. Причем в США доля общественного жилья ничтожна (2–3 процента от всего жилищного фонда), а помощь малоимущим главным образом состоит не в предоставлении им муниципальных квартир, а в выплатах 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, а не для извлечения прибыли). Но из сказанного ясно, что без широкого развития этого сектора и рынка аренды

жилья жилищный кризис в обозримой перспективе преодолеть невозможно, поэтому необходимо направить все усилия на то, чтобы стимулировать возникновение коммерческого сектора жилищного фонда и «арендного» бизнеса.

Расхожим примером роли жилищного строительства как «локомотива» экономического подъема является деятельное участие государства в стимулировании спроса на жилье в рамках «нового курса» президента США Ф. Рузвельта, направленного на преодоление последствий кризиса 1929–1933 годов. Тогда и были заложены основы эффективной (хотя сейчас самой сложной в мире) системы финансирования займов под залог недвижимости. Немаловажным элементом этой системы является Федеральное управление по вопросам жилья (Federal Housing Administration – FHA). Она было создано в 1934 году для того, чтобы осуществлять государственное страхование ипотечных ссуд, предоставляемых частными кредитными учреждениями, и способствовать, таким образом, оживлению рынка жилья.

Одна из первых акций FHA касалось вовсе не ссуд физическим лицам – это была программа стимулирования строительства недорогого жилья для «бедных и почти бедных», запущенная в 1935 году. Эта программа ориентировалась на тех, «чьи доходы не позволяют – без ущерба для других жизненных нужд – занимать жилье, соответствующее санитарно-гигиеническим нормам, нормам по безопасности и наличию бытовых удобств»<sup>4</sup>. Причем речь шла не о приобретении жилья в собственность, а об обеспечении доступности аренды в результате строительства застройщиками-арендодателями недорогого жилья: тех самых «доходных домов». Именно их ипотечные ссуды и страховались государством. Конечно, чтобы застройщик мог рассчитывать на правительственные гарантии получаемых им займов, кроме ограниченной стоимости жилья, проект застройки должен был отвечать целому ряду дополнительных требований. Они обеспечивали надежность возвра-

<sup>4</sup> A New FHA Low Cost Housing Plan // The Architectural Forum. 1935. Vol. LXIII. No. 5.

та ссуды (перспективность проекта, окупаемость затрат и т. д.) и защиту интересов будущих жильцов-арендаторов – «пригодность для семейного проживания» (к слову, почти две трети квартир в российском жилищном фонде по этим американским представлениям 70-летней давности нельзя отнести к «пригодным для семейного проживания»).

Хотя российское ипотечное законодательство ориентировано на физических лиц-заемщиков, принципиальным препятствием для предоставления ипотечных ссуд юридически лицам это не является – пробелы в законодательстве легко заполнить в конкретном договоре между кредитором и заемщиком. Видны невооруженным глазом и достоинства арендного бизнеса. Во-первых, «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. Во-вторых, это надежное помещение капитала (правда, ликвидность его будет ниже, чем у свободной от жильцов недвижимости из-за обязательств перед арендаторами).

Недостатком же рассматриваемой сферы деятельности является длительный срок окупаемости вложений: при нынешнем соотношении цен на жилье и рыночной арендной платы в большинстве российских горо-

дов – около 10 лет. Именно потому необходимо создать для нее все возможные преференции, гарантировав их неизменность в течение долгого времени, скажем 10 лет (пока крупный арендный бизнес не встанет на ноги). 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 бремя выплаты этих затрат.

Можно пойти даже на полную отмену налогов с доходов, получаемых от арендной платы, и на всемерное снижение всех налогов (и разных побочных «поборов») в сфере строительства, эксплуатации и использования жилья. Важно понимать, что эта сфера коренным образом отличается от всех других видов бизнеса, поскольку здесь деятельность направлена на решение одной из острейших социальных проблем – жилищной, поэтому нелепо выкачивать из нее средства для того, чтобы потом по другим каналам направить их опять же на решение жилищной проблемы.