

АНАЛИЗ

АРЕНДНОЕ ЖИЛЬЕ

На днях предметом достояния гласности стали первые итоги распределения государственного арендного жилья в Астане. Как выясняется, его смогли получить лишь те, чьи ежемесячные доходы в среднем составили от одной до пяти тысяч долларов.

После провала программы долевого строительства и благодаря «зависшему» состоянию жилищной ипотеки через коммерческие банки государство решило предложить населению очередную альтернативу и возможность приобретения жилья на выгодных условиях.

Казахстан в части внедрения арендного жилья не является первооткрывателем. Многие страны намного раньше пришли к практике арендного жилья с правом последующего выкупа. Среди них ФРГ, Китай, Новая Зеландия, Сингапур и другие. В настоящее время 87% сингапурцев живут в квартирах, построенных по этому принципу. На сегодняшний день наиболее высокая доля арендного сектора в Германии – почти 60 %, в Швеции 57%, в Нидерландах 55%, в Дании 44%, в Японии и США порядка 34 %. К сведению, в столице Финляндии Хельсинки практически половина всего жилья сдается в аренду (по стране этот показатель находится на уровне 30%), а средняя ежемесячная стоимость двухкомнатной квартиры площадью около 60 квадратных метров в центре города составляет от 500 до 800 евро.

Благие намерения

Как известно, «дочка» госхолдинга «Фонд недвижимости «Самрук-Казына» за счет заемных средств из Национального фонда финансирует строительство недвижимости, которое не завершено частными строительными компаниями. Фонд выкупает эти объекты по цене ниже рыночной стоимости с тем, чтобы в дальнейшем предоставить его в аренду, в том числе и с правом выкупа. Изначально планировалось, что «доходные дома» выступят в качестве нового инструмента на отечественном рынке недвижимости, который позволит решить не только социальные проблемы, но и станет дополнительным источником доходов для госказны. Так, согласно задумке правительства, ожидалось, что в результате реализации антикризисной программы свои квартиры получают более 11 тысяч дольщиков, в экономический оборот будет введено почти 1,8 миллионов квадратных метров недвижимости, построено более 32 тысяч квартир. При этом 17 тысяч из них «уйдут» именно на рынок аренды. Определенная часть таких квартир будет сдаваться внаем по «классической» схеме – в основном это касается жилья социал-класса, другую часть предоставят в пользование арендаторам с правом последующего выкупа.

Согласно принятым правилам и условиям, фонд недвижимости должен распределять жилье класса «социал», а коммерческие площади предоставлять только в аренду, класса «эконом» – в обычную аренду и аренду с дальнейшим выкупом, бизнес-класса – на тех же условиях плюс для прямой продажи. Касательно паркингов фонд недвижимости собирался предоставлять их в аренду за 6667 тенге в месяц за одно место, а в аренду с выкупом – 9107 тенге. Таким образом, размер арендных платежей за жилье «социал» составляет 520 тенге за 1 кв. метр в месяц, ежемесячный платеж за однокомнатную квартиру

«ЭКОНОМ» –

32 тыс. тенге, четырехкомнатную – 120 тыс. тенге, бизнес-класса: однокомнатную – 90 тыс. тенге, пятикомнатную – 255 тыс. тенге.

Максимальный срок аренды с выкупом жилья, по истечении которого квартира должна перейти в собственность арендатора, был определен в 13 лет. Однако в случае досрочного выкупа фонд недвижимости получит премию, которая составит для жилья эконом-класса 15% от остаточной стоимости квартиры, бизнес-класса 33%. При этом будет действовать мораторий на досрочный выкуп, срок которого, в частности, для жилья бизнес-класса определен в 5 лет.

Арендная профанация

И вот появилась первая ласточка реализации этой программы. Распределение квартир в госаренду в Астане произошло по жилым комплексам «Акжайык» и «Аль-арка». По результатам реализации распределено 249 квартир, из них 153 квартиры в ЖК «Акжайык» (104 однокомнатных и 49 двухкомнатных) и 96 в ЖК «Аль-арка» (32 однокомнатных, 64 двухкомнатных).

Когда официально было заявлено о старте программы арендного жилья, председатель правления АО ФНБ «Самрук-Казына» Кайрат Келимбетов заявил, что цены на арендное жилье будут доступны для любого жителя Казахстана. Однако, как выясняется в соответствии с рейтингом заявителей, прошедших предварительный отбор на распределение квартир, средний уровень платежеспособности среди претендентов на однокомнатные квартиры в ЖК «Акжайык» составил 297,798 тысяч тенге (2 тысячи долларов). Двухкомнатные квартиры были распределены среди заявителей со средним уровнем платежеспособности в 664,525 тысяч тенге.

Интересно, где нужно работать, чтобы получать зарплату в размере 664 тысяч тенге или более 4500 долларов США? Насколько известно, размер заработной платы топ-менеджеров «Самрук-Казына» после скандала, связанного с выплатами колоссальных бонусов во время финансового кризиса, не должен превышать размера заработной платы премьер-министра страны. Напомним, на страницах своего блога Карим Масимов сообщил: «Моя ежемесячная зарплата составляет около 700 (семисот) тысяч тенге». Высокие же зарплаты получают топ-менеджеры таких компаний, как ENRC, NCOC, Shell, Chevron, Big4, Procter&Gamble, ENRC, NCOC, Shell, AirAstana, Chevron, Big4, Procter&Gamble, а в сказку о том, что, имея заработную плату в размере 4500 долларов в месяц, человек не имел собственного жилья, вообще верится с трудом. Справедливым является, конечно, и вопрос о том, зачем человеку, имеющему ежемесячный доход, равный месячной заработной плате 13 старших преподавателей высшего учебного заведения, квартира эконом-класса с китайской чистовой отделкой, каковая предоставлялась, например, в ЖК «Акжайык»?

Правительство, выделяя средства на программу арендного жилья, постоянно апеллировало к фактору доступности участия в программе и справедливости при принятии решений жилищной комиссией. Только, может, правительство объяснит, каким образом простой бюджетник в этом случае может конкурировать с теми, кто получает заработную плату от 600 тысяч до 3 миллионов тенге?

Сами топ-менеджеры жилищного фонда «Самрук-Казына» не единожды заявляли о том, что жилье, полученное в аренду по госпрограмме, при его выкупе и действующей процентной ставке все равно обойдется жильцам на 30% дешевле, чем, например, ипотечное. Конечно, программа не социальная, но условия ее очень привлекательны для тех, кто рассчитывает на заемные деньги. Если в ипотеку ты в итоге переплачиваешь 100–120% от стоимости жилья, то, зная об условиях этой программы, изначально предполагаешь, что один квадратный метр обойдется тебе не дороже 1400 зеленых, или 70–80% от стоимости жилья. Так что

арендное жилье с выкупом – это, однозначно, выгоднее ипотеки от банков. Например, при аренде с выкупом ежемесячный арендный платеж за двухкомнатную квартиру площадью 82 кв. м в ЖК «Акжайык» составит 112,3 тыс. тенге. А аренда с выкупом двухкомнатной квартиры площадью 78 кв. м в ЖК «Аль-арка» обойдется в 80,7 тыс. тенге в месяц. Причем деньги будут зачисляться в счет суммы выкупа квартиры.

Так почему обычный учитель лишается фактической возможности приобрести жилье на более выгодных условиях, нежели ипотека в коммерческих банках, а и без того небедные и состоятельные люди такую возможность имеют беспрепятственно? В конце концов, при такой зарплате стыдно брать арендное жилье! Зачем людям с доходами топ-менеджеров крупных компаний жилье класса «эконом»? Не получится ли так, что через пять лет мы увидим, как страницы рекламных газет в буквальном смысле будут разрываться от объявлений «сдаю квартиру в ЖК «Акжайык»?

Балом правит жулье

Изначально эта программа предназначалась для слабых в плане финансов категорий населения. Однако «Самрук-Казына» и здесь «наложил свою мохнатую лапу», приняв правила реализации, предусматривающие установление квоты для структур холдинга АО «ФНБ Самрук-Казына».

Так, наши источники утверждают, что работники госхолдинга уже получили квартиры из этих домов. Из ЖК «Акжайык» «Самрук-Казына» забрал себе ровно половину, причем все трехкомнатные, оптимально расположенные квартиры. А для населения была выставлена оставшаяся часть – только двушки и однокомнатные. Если программа изначально привлекательна, деньги бюджетные, то почему такая несправедливая система отбора? Почему «Самрук» «наложил лапу» на большую часть жилого фонда, не построенного на средства своих сотрудников? Если государство выделяло деньги, то почему нельзя сориентировать программу на бюджетников без принятия на себя больших рисков?

Программа арендного жилья – ноу-хау для казахстанцев. И фонд недвижимости «Самрук-Казына» обязан был обеспечить условия доступности жилья населению Казахстана через развитие института аренды с правом дальнейшего выкупа по регулируемой и справедливой стоимости. Только вот итоги распределения арендного жилья в Астане – еще одно свидетельство профанации программы правительства. И заявления топ-менеджмента фонда о том, что эта программа в первую очередь коммерческая, основным критерием которой является платежеспособность клиента, не уместны, так как принималась она как часть общегосударственной жилищной программы, как альтернатива провалившимся программам долевого и ипотечного участия. А общегосударственная программа – в первую очередь программа социальная, так как направлена на решение конституционного права граждан – права на жилье.

В конце концов, реализовывалась она на средства Национального фонда (225 млрд тенге), а не на собственные средства «Самрук-Казына». Кроме того, за счет граждан госхолдинг еще и заработает. Так, международный опыт показывает, что строительство и обслуживание доходных домов приносит прибыль в среднем от 10 до 13% годовых.

И пусть эти средства возвратные, но они предлагаются на гораздо более выгодных условиях, чем, например, в банках второго уровня. Но в госхолдинге нашли одну лазейку в виде высокого уровня доходов потенциальных клиентов, которая позволила существенно ограничить число желающих получить на льготных условиях арендное жилье.

Помнится, как, запуская программу арендного жилья, руководство нашей страны и топ-менеджмент госхолдинга в один голос уверяли, что развитие арендного сектора жилья призвано помочь слабозащищенным в социальном плане гражданам, бюджетникам и молодым казахстанцам обзавестись собственной крышей над головой. Однако первые итоги реализации этой программы показали, что возможность приобрести квартиры по условиям программы арендного жилья слабозащищенным слоям населения пусть даже и не снится. В очередной раз балом жилья правит жулье, правда, теперь арендное.

Амина БУРАБАЕВА,

«D»