

Власть - новая, грабли - прежние

Наконец-то случилось: плотину прорвало. Президент провозгласил четыре национальных приоритета, и понеслось - собираются совещания, с мест срочно затребована информация, начальники грозно хмурят брови, словно только вчера услышали о российских бедах.

Их подчиненные лихорадочно рисуют программы, трамбуя коленкой непослушные цифры и транзитом спуская директивы на нижние этажи. Все как в советские времена. Ретро. Или ренессанс?

Очень хочется надеяться на результат, но богатый опыт мешает быть оптимистом. Давайте приглядимся внимательнее к одному из четырех проектов, от успеха которого зависит судьба всех остальных. Действительно, не будет развиваться в России жилищное строительство - все остальное обречено на провал. Работники медицины и образования - нищие и социально незащищенные, уровень их зарплат не позволяет есть досыта, не то что обеспечить себе собственную крышу над головой.

Поэтому строить жилье придется быстро, много и качественно, а главное - недорого. Стратегическая цель понятна, осталось определиться с тактикой. Для этого требуется специальная комплексная программа, а с этим у нас в области плохо. Можно сказать, совсем никак.

Длится это "никак" уже много лет и напоминает нерадивые хлопоты в палате реанимации: все начинают бегать, когда пульс больного становится уже нитевидным. Тем не менее, ко всеобщему удивлению и вопреки ожиданиям, пациент до сих пор скорее жив, чем мертв.

Вроде все понимают, что жилье строить необходимо. Вяло соглашаются, но не делают попытки шагнуть вперед. Может, как сороконожка, задумались, с какой ноги шагать? Пока думали, потеряли свое преимущество. У нас, в отличие от других регионов, было сделано самое главное - построена система сбыта готового жилья под названием "ипотека", причем первая в стране, работающая по классическому образцу. В Иркутск потянулись перенимать опыт остальные регионы, и качество постройки засвидетельствовано как столичными, так и зарубежными специалистами.

Светлана Орлова, Совет Федерации РФ: "Государство поддерживает ипотеку и очень в ней заинтересовано. Резолюция участников Байкальского форума ляжет в основу рекомендаций Госсовета, потому что в России Иркутская область стоит на первом месте по развитию ипотеки" (октябрь 2002 г.).

Владимир Пономарев, статс-секретарь, заместитель председателя Госстроя России: "Теперь мы можем с гордостью сказать, что есть и иной опыт: в одном из российских регионов создана и работает в строгом соответствии с Концепцией развития системы ипотечного жилищного кредитования региональная ипотечная система. Таким регионом стала Иркутская область" (октябрь 2002 г.).

Тим Лассен, специалист международного департамента по развитию ипотечного кредитования Ассоциации немецких ипотечных банков: "В Иркутске действительно развивается классическая ипотека. Я могу сравнивать с другими городами - здесь у вас построена очень развитая и дееспособная система. Профессиональный уровень иркутской ипотеки значительно выше, а взгляд на проблему у ее организаторов совершенно иного качества, чем у тех, кто находится в начальной стадии становления процесса и кому приходится решать элементарные вопросы" (июль 2004 г.).

В Иркутске специально проводили всероссийское совещание и конференцию в рамках БЭФ - чтобы учились у нас. Когда утихли первые восторги, наступила тишина.

Нет, кредиты, разумеется, Иркутское региональное ипотечное агентство людям выдало, причем практически мгновенно и на всю сумму уставного капитала - 26 миллионов рублей. Еще в очереди сегодня стоят полторы тысячи желающих. Отпущенная сумма оказалась крохами в сравнении с масштабами спроса.

А больше не добавили. Возможно, власти думали, что агентство само заработает денег, но ипотека прибыли не создает и сама ничего не строит. Деньги в системе ипотечного кредитования работают, как им положено, а

ИРИА этот процесс обслуживает: кредиты выдаются, возвращаются в срок и с процентами. Кое-кто из заемщиков уже расплатился полностью, и уже были выданы кредиты из возвращенных сумм - то есть финансы пошли по второму-третьему кругу.

Контрольно-счетная палата регулярно проверяет этот процесс, а мимо нее мышь не проскочит, это уже все знают. С тех пор сумма выданных кредитов приблизилась к 44,5 миллиона рублей. Именно аудиторы КСП после первой же проверки посоветовали Законодательному собранию увеличить уставный капитал агентства, потому что на малых оборотах должный результат получить невозможно.

С тех пор этот вопрос так и повис. Время от времени местные власти спохватывались, начинали его обсуждать с разной степенью заинтересованности, но все кончалось ничем - пациент жив, и ладно.

- Система придумана очень здорово, - говорит Сергей Королев, один из заемщиков ИРИА, работающий в системе ГУИН и купивший трехкомнатную квартиру в новом доме. - Побольше бы таких ипотек! Я кредит взял на десять лет, проценты выплачиваю без напряжения. Очень многие из моих знакомых тоже хотят сюда, "в ипотеку", жаль только, что выдача кредитов приостановлена. Я бы и вторую квартиру приобрел на таких же условиях - сын растет, так или иначе ему отдельное жилье понадобится. Я бы справился, деньги позволяют, уже прикидывал.

Ситуация с ипотекой в Иркутской области напоминает историю, когда обзавелись новенькой иномаркой, полной сил и стремления ехать вперед, но на бензин денег не нашли, так и ходим пешком.

ИРИА работает на 10% от своей мощности, но не по своей вине. Если у области нет денег на увеличение уставного капитала, значит, нужно было продать агентство инвестору. Вопрос об этом ставился еще в 2004 году, на ноябрьской сессии, и депутаты приняли решение включить ИРИА в программу приватизации на 2005 год. На носу 2006 - пульс по-прежнему нитевидный.

Правда, увеличение уставного капитала - всего лишь половинчатое решение проблемы. Предположим, у ИРИА появились деньги на кредиты и оно их раздало. Что будет? Средняя цена в городе, в зависимости от места, 18-25 тыс. руб. за квадратный метр. Новостройки возникший спрос не удовлетворят - массовое жилье строят в мизерном количестве. Вторичный рынок весьма ограничен, и ажиотажный спрос приведет к единственному результату - цены взлетят так, что ипотечные кредиты окажутся бесполезными, потому что конечная цена станет нереальной для потребителя.

Несколько лет назад Федеральное агентство по ипотечному жилищному кредитованию (Москва) сделало Иркутской области хорошее предложение: включить ИРИА в систему рефинансирования, то есть восстанавливать средства, затраченные агентством на ипотечные кредиты.

Была определена конкретная сумма, выстроена жесткая и четкая система: ИРИА из своих средств выдает кредиты в соответствии с установленными стандартами, и отчитывается перед АИЖК, которое эти затраты возмещает. Ошибется ИРИА или схалтурит - денег не видать, как своих ушей, за все ляпы будет обязано платить из собственного кармана. Несмотря на строгость условий, предложение было очень выгодным, но подписание трехстороннего договора между администрацией области, Иркутским региональным ипотечным агентством и федеральным так и не состоялось.

Документ был согласован со всеми инстанциями и практически готов к подписанию - оставалось администрации и директорам московского и иркутского ипотечных агентств встретиться и поставить в нем свои факсимиле. Но этого не произошло, договор подвергли бесчисленным переделкам и отправили скитаться по этажам "серого дома".

Почему переключило ответственных товарищей из администрации области, по какой причине они гоняли документы по кабинетам, в тысячу первый китайский раз вымарывая из текста одни условия и вписывая другие, можно только гадать.

Возможно, у некоторых людей, привыкших рулить финансовыми потоками, при слове "деньги" срабатывает условный рефлекс. Ушки торчком, охотничья стойка и неотвязная мысль: как бы привинтить краник и отцедить в сторону. Увы, не тот случай. АИЖК никому в руки денег не дает и не собирается, об этом уговора не было и быть не может. Люди с хорошими условными рефлексамми, но слабым представлением об ипотечном кредитовании могут тянуть резину до последнего в надежде приспособить схему под свои потребности, но затея обречена на провал. Просто потому, что законы экономики так же непреложны, как законы физики, химии, математики.

Можно, конечно, разобрать тонко устроенный механизм и попытаться понять, как он работает. Потом собрать его вновь и невзирая на оставшиеся лишними детали, заставить работать. Может, он и заработает, но это будет уже другой механизм и с другим конечным результатом.

Если бы договор подписали вовремя и московские деньги пришли в ипотеку Иркутской области, часть инвестиций уже была бы найдена и вложена в строительство жилья. Не промаринув администрация договор с АИЖК, связка строитель - ипотека - новосел сегодня уже бы работала в полную силу, времени было достаточно.

АИЖК два года уламывало администрацию Иркутской области согласиться взять деньги, а остальные шестьдесят восемь регионов уговаривать не понадобилось, они взяли с превеликим удовольствием и сейчас решают жилищные проблемы своего населения. В том же Екатеринбурге по этой схеме выдают 70 ипотечных кредитов в месяц, и это далеко не предельный результат.

И мы, передовики ипотечного производства, сидим сегодня, как бы выразиться помягче - глубоко сзади, чешем в затылке и пытаемся найти разумное объяснение, почему, когда нам предложили бензин для машины, мы продолжаем идти пешком?

- По моему мнению, беда происходит оттого, что ипотекой занимаются все, кому не лень, и никто за провалы персонально не отвечает, - считает Владимир Щербаков, генеральный директор ИРИА. - Система коллективной безответственности, которую так полюбили практиковать наши чиновники, привела к тому, что Иркутская область сегодня представляет собой "белое пятно" на карте федеральной ипотечной программы.

О проблемах жилищного строительства сегодня заговорили на всех уровнях власти - проблема назрела в общенациональном масштабе. Диагноз клинической смерти гласит: одной из главных причин коллапса служит монополизация строительных работ и земельных участков узкой группой лиц, а точнее тандемов, чиновник - строительная компания. Таких тандемов может быть и несколько в одной географической точке, но уже самого факта их существования достаточно, чтобы отсечь от этого бизнеса всех остальных желающих. Об этом четко и недвусмысленно заявил президент.

Тандемам конкуренты, разумеется, не нужны. Если строителям выгодно строить мало и дорого, значит, злосчастный договор с АИЖК не случайно заблудился в коридорах "серого дома".

Не секрет, что в администрации области предыдущего состава ряд руководящих лиц имел отношение к строительному бизнесу. В непрофессионализме этих людей трудно заподозрить, они лучше других понимали, что такое ипотека, для чего она создана. Можно строить много версий относительно абсурдной судьбы многострадального договора, но напрашиваются два логических объяснения их поведению.

Возможно, влиятельные чиновники, осознавая, какое огромное значение имеет налаженная бытовая система для личного бизнеса, делали все, чтобы затянуть время и сорвать подписание договора с целью заполучить ИРИА в свое распоряжение. Но, чтобы сделать ИРИА послушным и управляемым, безусловно, требуется заменить генерального директора.

В принципе, за руль машины можно посадить, кого угодно. Но если человек не умеет ею управлять и не знает, как она устроена, то его путь - до первого поворота. Дальше - столб и канава. Этим сложности не ограничиваются. Специалисты в ипотечном агентстве, что называется, ручной выделки. Практически каждого отбирали придирчиво и тщательно и растили еще со студенческой скамьи. Поэтому маловероятно, что они остались бы в агентстве при смене гендиректора.

Тот, кто замыслил приручить ИРИА таким образом, рискует получить вместо машины только баранку и кузов - название и объем уже выданных кредитов, которые требуют непрерывного обслуживания. Кто и как это будет делать - вопрос не из легких, потому что повседневная работа ипотечного агентства, помимо рутинного учета, включает постоянный мониторинг внутреннего и внешнего финансовых рынков, изучение постоянно меняющегося законодательства, аналитику социально-экономической обстановки, отслеживание демографической ситуации и множества других параметров. Сюда же входит умение вести диалог с представителями любых уровней власти - ИРИА приходилось готовить пакеты документов для правительства РФ и Госдумы.

Можно отнять руль, но невозможно отобрать способность генерировать и воплощать идеи. Щербаков, если его заменят, легко создаст другое агентство. Но сможет ли работать прежнее ИРИА без его слаженной команды? Гарантий нет. Особенно, если учесть дефицит специалистов ипотечного кредитования в руководстве администрации.

Время снятия сливок с элитных строек уходит в прошлое. В условиях жесточайшей конкуренции выживут те, кто оперативно успел переориентироваться на строительство в массовых объемах, которые реализовать нашему небогатому населению можно будет только с помощью ипотеки. Именно эти компании посматривают сейчас в сторону регионов со свободными землями и неразвитыми рынками, они придут к нам обязательно, и это будут монстры не чета нашим доморощенным монополистам. Варяги будут строить, наша иркутская ипотека их обслуживать, а местные строительные магнаты - кусать локти и считать убытки.

И это отнюдь не фантазия - наша область в этой сфере катастрофически опаздывает. Сегодня в Иркутской области строится всего лишь 10% от того объема, что мы когда-то строили в 1979 году. По уровню строительства Иркутская область оказалась практически в хвосте всех субъектов федерации.

Тем не менее, пока областная администрация футболила договор с АИЖК, Щербаков не сидел без дела. "А почему, собственно, нельзя применить ипотеку в малых городах?" - задался он вопросом и предложил эту идею зиминской администрации. Вообще-то, он несколькими администрациям предложил, но Пенюшкин оказался проворнее.

Он нашел подходящие здания, несколько лет простаивающие недостроенными, организовал строителей, выбил из областных властей финансовую помощь под муниципальные жилищные программы, и теперь для покупки новых квартир готовятся первые ипотечные кредиты. Его пример - другим наука, следом подтянулись соседи из Саянска.

Строительная компания ОАО "Восток-Центр" взяла кредит в банке и довела до ума местный долгострой - панельную девятиэтажку, и сегодня они продают новенькие квартиры с помощью ИРИА.

Ипотечную схему в глубинке обкатали очень вовремя, как раз к старту четырех национальных проектов. Кстати, схема, разработанная ИРИА, настолько гибкая, что годится и для сельских жителей, что немаловажно в свете предстоящего объединения с округом. Опыт первопроходцев очень важен для остальных малых городов области еще и потому, что таким образом убиваются два зайца сразу: с одной стороны появилась возможность сдвинуть с места замершие стройки, с другой - решается острейшая из проблем, с которой никому в одиночку не справиться.

Саянские строители готовы в пояс поклониться Альбине Семеновне Ковалевой, руководителю областного управления регистрационной службы, которая помогла сократить сроки оформления необходимых бумаг. Когда подсчитали нормативы, по которым проводится регистрация, то обнаружилось, что если все их соблюдать, то получается: дом быстрее построить, чем провести полную регистрацию каждой квартиры.

Надо сказать, свою роль сыграло и Законодательное собрание: депутаты большое внимание уделяют строительству и развитию ипотечной системы в Иркутской области. Во многом их заслуга, что сегодня у нас все-таки осуществляется федеральная программа АИЖК. Устав ждать решений областной администрации, федеральное и иркутское агентства махнули рукой на "третью сторону" и заключили договор напрямую.

На Зиму и Саянск стали оглядываться и другие города. Заявил о своих намерениях Шелехов, делает первые шаги Тайшет. Здесь тоже заселяется первый дом с помощью системы ипотечного кредитования. В том, что Тайшет оказался в числе первых городов, применивших у себя ипотеку, сыграло свою роль активное и заинтересованное участие депутата Законодательного собрания от этой территории Сергея Мутовина.

Сегодня в области большие перемены. Пришел новый губернатор со своей командой. От того, как они себя поведут, зависит очень много. Можно снова и снова наступать на те же самые грабли, волокитя важные решения или принимая некомпетентные. А можно сделать выбор в пользу интересов народа - найти инвесторов в строительную отрасль области и увеличить уставный капитал ИРИА.

В рекламном мусоре последних лет есть гениальный ролик. Маленькая девочка говорит отцу: "Пап! А ты налей и отойди!". Устами младенца глаголет истина: когда не мешают - это уже огромная помощь.

Какими будут шаги и решения губернаторской команды, покажет время. Но, если власть действительно заботится об интересах жителей области, как декларирует, то развивать жилищно-строительную отрасль все-таки придется. Местными силами или с помощью варягов - это зависит от ее ума и воли. Другого пути для обеспечения народа квартирами просто не существует. Правда, в любом случае сначала потребуются найти управу на тех чиновников, которые привыкли делать выбор в пользу себя, любимого, оставляя народу крохи с барского стола.

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](#)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)