

Бесплатные объявления принимаются по тел. 43-73-73 (автоответчик) и публикуются в порядке очереди в течение 2-3 недель

ИСТОРИИ

Рассказала преподава английского. Сдавала она в бытность свою студенткой философию, и был у них на курсе чел, который мог из любого чужого конспекта сделать приличный ответ. Получает он на зачете от соседки конспект и идет с ним отвечать, по дороге успевая частично прочитать. Особенно сти почерка той девушки: букву «д» она писала с хвостиком наверх. Первая строка конспекта гласила: человек по натуре добр... Выходит этот товарищ отвечать и начинает читать с листа: человек по натуре бобр... (секундное смущение) Да, человек по натуре бобр: строит, строит! И далее в таком же духе. ...Сдал.

Сидим с товарищем в номере гостиницы «Россия». Выпиваем. Каждые полчаса звонят проститутки. Интересуются, не скудно ли нам (кто жил в «России» - тот знает). А нам пока не скудно. Выпиваем. А они звонят. А мы выпиваем. А они звонят. Товарищ мой решил приколоться. Звонят. Он поднимает трубку и серьезно так, как в ресторане, заказывает: «Мне пожалуйста, чтоб не старше 20 лет, чтоб худенькая. Чуть блондинка, и чтоб грудь большая, а рот маленький. За все плачу 100 баксов. После этих слов товарищ мой быстро меняется в лице, трезвеет на глазах и кладет трубку. В общем, это ему жена позвонила из Барнаула.

О сокращениях... Если сидящая в электричке напротив меня восьмидеятилетний мальчик с мамой был неискренен, то поверьте на слово, скоро он объявится на

Анекдотах ру. Долго и внимательно рассматривал выпрошенный у мамы билет, потом спросил:

- Мама, а в Москве наверно люди культурные живут?

- Да сынок, но вряд ли культурней чем у нас в Туле, а с чего ты так решил?

- Да вот видишь как они написали «Москва Кал», а у нас просто говорят, что Москва г#но ...

Я не выдержал, посмотрел на свой билет, действительно станция Москва «Каланчевская» так и написана.

Только что подружка рассказывала. Приезжает она в дом отдыха в Туапсе с детьми. И как примерная мама взяла с собой учебники по математике, английскому, чтобы, зная, что с детскими позаниматься на отдыхе. И вот представьте - после обеда, когда многие отдыхающие скриваются от жары в своих комнатах, Лена с сыном садятся на балкон поговорить английский. Лена задает вопросы, а сын отвечает. Вдруг с другого балкона высовывается спящее лицо соседа - волосы взлохмачены, в глазах детский испуг. Он мгновенно смотрит на Лену с сыном и говорит:

- Ох, это вы тут занимаетесь. Слава богу, а то мне сон кошмарный приснился, что я на экзамене по английскому сижу...

Работает у нас в отделе мужик, скажем Вова, все разговоры которого только про рыбалку, где, с кем, на что, скока, и т.д. Другие темы для него - табу. Уж подозревать стали его в ориентации. Не выдержал у нас первым Игорек, спрашивает: «Все рыбалка да рыбалка, а скажи-ка ты мне, дружок, тебе какие бабы больше нравятся, толстые или худые?» У Вовы в голове видимо что-то щелкнуло, т.к. разговоры про рыбалку прекратились, а примерно через неделю на перекуре выдал нам: «Вчера такую девушку встретил, такую..., а какие волосы, а глаза!!!» Мы чуть бычки не проглотили. Мы были в ступоре! А Игорек, сунув сигарету зажатый концом в рот и проплевавшись, почему-то хриплым голосом спросил: «И че?» «Да завтра на рыбалку ее повезу», были слова Вовы. Все. Остаток рабочего дня был безнадежно потерян.

Другая рассказывала только что... По его словам, самая модная фишка среди «наших» там, за кордоном. Цель следующая: как нажраться до поросячьего визга на халюва + классно отдохнуть + получить хорошее настроение. Решение: Требуется два чепа. Объект: местное казино, в котором в течение вечера напитки - бесплатно. Покупается на, скажем, 100\$ две фишки номиналом по 50\$. Руплетка. Дальше - проще: один ВСЕГДА ставит на красное, второй - на черное. Где бы ни остановился шарик, исход будет в любом случае одинаков - один проиграл, второй выиграл. Главнее, чтобы руплетка была без Зеро... Глубокой ночью, выполозая из казино «на бровях», и получив перед этим в кассе свои 100\$ обратно, чепы имеют хорошее настроение на халюва.

Однажды преподаватель классической филологии в одном уважаемом университете в бывшем Совете пожалел, что он - не женщина. Нет, с сексуальной ориентацией у него все было в порядке (незадолго до этого он втайне женился на одной из своих студенток). Дело в том, что на занятии по греческой эпиграфике студентка пересказала ему письменный диалог, наблюдавший его на двери кабинки в дамском сортире Московского вокзала города Ленинграда:

- Девчонки, если кто встретит парня по имени Дима Д., сделайте ему гадость!

**- Ниже было написано:
- Сделала.
- Ниже было написано:
- Спасибо.**

В г. Вихоревка
открылось
представительство
нашей газеты, теперь
**СРОЧНЫЕ
ОБЪЯВЛЕНИЯ
и РЕКЛАМУ**
можно позвонить по адресу:
**Вихоревка, ул.
Горького, 2А, магазин
"Надежда" (2 этаж)**
Режим работы с 10 до 19,
перерыв с 14 до 15,
суббота с 10 до 15 без перерыва

Мини-гостиница
домашний уют и гостиничный сервис
КВАРТИРЫ посуточно
Звонки по тел.
**48-76-16
32-17-39**

АРЕНДА

сдам

Предложение	Место, характеристика	Цена, условия	Связь
1-КОМН. кв.	меблированная в 17 мкр.	на длительный срок (по ст. ремонта) Оплата по квартально о - 3500 руб.	Тел. 42-11-96.
1-КОМН. кв.	в Гидро строит теле		Тел. 33-75-83.
1-КОМН. кв.	в Гидро строит теле (меблирована)		Тел. 35-08-56.
1-КОМН. кв.	в деревянном доме, 1 этаж	Оплата ежемесячно	Тел. 41-36-91.
1-КОМН. кв.	в деревянном доме, 2 этаж, после капремонта, железная дверь	На длительный срок	Тел. 45-60-81.
1-КОМН. кв.	в п. Гидро строит теле		Тел. 33-01-99.
1-КОМН. кв.	в Падуне		Тел. 44-10-85.
1-КОМН. кв.	в Энергетике		Тел. 33-75-37.
1-КОМН. кв.	в Энергетике		Тел. 42-61-45.
1-КОМН. кв.	в Энергетике		Тел. 47-02-26 после 20.
1-КОМН. кв.	меблированная, новой пл., в п. Осиновка	На длительный срок. Оплата 2 тыс. за месяц	Тел. 36-63-29.
1-КОМН. кв.	старый пл.		Тел. 45-04-80.
2-КОМН. кв.	(деревянный дом)		Тел. 41-75-27.
2-КОМН. кв.	в центре Энергетика, меблированная	Оплата 3 тыс. ежемесячно	Тел. 375-125.
2-КОМН. кв.	меблированная, с телефоном, 3 этаж, п. Осиновка	Семье. Оплата поквартально. Возможно с последующим выкупом	Тел. 35-30-27 вечером.
2-КОМН. кв.	меблированная		Тел. 44-36-33, 41-93-23.
2-КОМН. кв.	на ул. Комсомольская		Тел. 42-94-59.
2-КОМН. кв.	на ул. Пиктовой		Тел. 42-38-03.
2-КОМН. кв.	частично меблированная, в Энергетике		Тел. 33-45-42.
2-КОМН. кв.			Тел. 41-58-19.
3-КОМН. кв.	в 45 кв.		Тел. 46-26-09.
3-КОМН. кв.	в Центральном округе		Тел. 42-83-76.
ГАРАЖ	в ГСК "Ди нам"		Тел. 37-72-33.
ГАРАЖ-контейнер	в ГСК "Гапачинский-2"		Тел. 42-89-45.
КВАРТИРУ	в Центр. районе		Тел. 48-76-16.
КОМН.	в Центральном районе	студенткам	Тел. 43-96-96.
КОМН. в 3-юмн. кв.	на ул. Обручева	желательна женщина	Тел. 42-73-44, 48-07-29.
КОМН. в 3-юмн. кв.			Тел. 41-01-43.
КОМН. в квартире			Тел. 44-07-08.
КОМН. в общежитии	на ул. Подбельского		Тел. 48-55-89.
КОМН. в общежитии			Тел. 47-69-57.

Иван Грачев: «Мы на полпути к массовой ипотеке»

Прошло более полугода с тех пор, как государство в качестве приоритетной национальной задачи обозначило формирование рынка доступного жилья. Часть законопроектов, которые должны способствовать этому, уже рассмотрена Государственной думой в первом чтении, другая ждет своего часа, который, как уверяют парламентарии, не за горами. Насколько мы близки к тому моменту, когда ипотека станет массовой? Что тормозит процесс ее развития? И, наконец, в какой степени жилье станет доступным для различных слоев общества? На этот и другие вопросы отвечает президент Международной академии ипотеки и недвижимости Иван Грачев.

Завтра, через месяц или полгода ипотечные кредитовые массивы не станут. На это потребуются годы. Есть прекрасные примеры, с которыми можно сравнивать. Некоторым странам Восточной Европы потребовалось 10-15 лет на создание относительно массовой ипотеки. Россия же продвигается более медленными темпами. Но если рассматривать наилучший вариант развития ситуации, то из полтора десятка лет семь мы уже «прошли». Это не так и плохо.

России уже появились. Но в рамках всей страны, увы, процесс идет фрагментарно, нет целостной федеральной установки.

- Так "кто виноват" и "что делать"?

- Есть квалифицированное исследование, в котором сравнена ситуация с формированием доступного жилья в Будапеште и Москве. Квартиры в Будапеште оказываются в среднем дороже, так как исторически они большего размера, а доходы гражданские меньшие, чем у нас. При этом в столице Венгрии выдано в сто раз больше жилищных кредитов. К слову, инфляция все эти годы была примерно такой же, как у нас. Когда мы начинаем интересоваться, почему так, то выясняется, что законодатели в Венгрии не спорили, а принимали законы и на их основании запустили несколько программ. Одна из них - господдержка по проценту любому низкооплачиваемому или бюджетному гражданину, взявшему жилищный кредит. Процентную ставку ему снижают до 5-7% независимо от существующей на рынке. Также применяется механизм поддержки первоначальным взносом. Таким образом, все это снижает затраты на страховку до 0.18% и предоставляет гарантии банкам. Они снижают свои ставки, следовательно, больше граждан берут кредиты.

- Мы опять идем "своим путем"?

- Чтобы в свое время "продвинуть" Закон об ипотеке через "вето" президента и провести его через Госдуму, потребовалось три года. А в странах Восточной Европы законодательные акты прямого действия принимались гораздо быстрее. Следовательно, и работать они начинали быстрее.

- Вы, как депутат Госдумы двух предыдущих созывов, непосредственно занимались разработкой "ипотечных" законов. Что же сдерживало их принятие?

- Надо четко понимать, что развитию ипотеки в России мешают высокие расходы заемщика, низкие доходы населения, высокие цены на жилье и низкие объемы жилищного строительства. Пока эти проблемы не будут решены, в том числе законодательно, ипотека по-настоящему не заработает. Госдумой были приняты лишь некоторые законопроекты из предложенного пакета, регулирующие все эти механизмы. И они существенно влияют на развитие всей системы кредитования. Так, отрегулирована часть из налогового блока. Например, был исключен из неправильным механизмом налог отчислений для тех граждан, кто берет жилищные кредиты. Они платили в десять раз больше налога, чем те, кто покупает жилье по разным "серым" схемам. Также мы сняли налог на добавленную стоимость при обороте жилья и земельных участков. Изменения коснулись и блока, направленного на снижение затрат на совершение сделок на рынке жилья: отменено обязательное нотариальное удостоверение договора ипотеки, а также усилены права на рынке недвижимости добросовестных приобретателей и защита прав тех людей, кто вкладывает средства в долевое строительство и прочее. Эти меры будут способствовать стремлению людей заключить договор, так как снизит затраты на его обеспечение.

- Но при этом государством не поддерживаются схема страхования рисков для банков при выдаче ипотечного кредита...

- Я бы не сказал, что страхования рисков банков очень сильно влияет на развитие ипотеки. Да, действительно, суммы на страховку в России примерно в 10 раз больше, чем это принято в других странах. Но они все равно остаются на уровне 1.8%. То есть не являются решающими в общем размере процентной ставки по кредиту, которая в России в среднем составляет 12-15% при 5-7% в европейской государству. Это не главная проблема, тормозящая ипотеку.

- Тогда какие же проблемы главные?

- Они отличаются прежними. Во-первых, мы пока не приблизились к созданию механизма накопления "длинных" низкопроцентных денег. Это можно было бы начать делать с принятием Закона о вторичных ипотечных ценных бумагах. Но он не приведен в норму и потому не функционирует нормально. Так что у банков все еще собраны пулы, а выпустить ценные бумаги они пока не могут, потому что считают это для себя рискованным. Отсюда и высокие размеры ставок по кредитам.

Вторая важная проблема - огромный разрыв между ценами на жилье и стоимостью строительства квадратного метра. Преодолеть эту ценовую разницу рыночными методами нельзя, так как разрыв имеет разнообразную, в том числе спекулятивную и административную природу. Борьбу с ней надо вести при помощи законодательного регулирования процессов.

- А разве это не вмешательство в рыночные механизмы?

- У ценообразования на жилье в России своя специфика. У нас действует так называемое би-модальное распределение доходов: есть много людей с низким и средним уровнем дохода, есть достаточно богатых и супер-богатых граждан. Жилье наряду с бриллиантами, яхтами, землей и прочим входит в число тех товаров, которые всегда ориентируются на наиболее богатого покупателя. При этом цены довольно плохо реагируют на то, что происходит в бедной и средней части. Это означает, что лишь рыночными или антимонопольными методами изменить, сортировать цены на средних граждан не удастся. Следовательно, государство должно стремиться делать две вещи. Во-первых, следует стратегически поднимать уровень жизни среднего класса, во-вторых, разрабатывать специальные программы, ориентированные на среднюю и бедную часть бюджетников. Это может быть целевое предоставление земли или конкурсы по застройке на этой земле с ограничением по цене. Механизмы "социальной ипотеки" могут быть самыми разными, и отчасти они в

- А какие, помимо ипотеки, институты накопительной системы на покупку жилья есть за рубежом?

- В странах Восточной Европы широко развит механизм стройсберкасс. Инструмент очень эффективен, что доказано практикой. Наши страны по многим параметрам схожи, и стройсберкассы в России быстро прижились бы, потому что они помогают решить основные проблемы, которые тормозят развитие ипотеки в стране. В Чехии, например, граждане за прошлый год "принесли" в эти кредитные учреждения 15 млн. евро.

- Каковы перспективы создания стройсберкасс в России?

- Прежде всего нужен закон. Он написан, но по разным причинам блокируется Государственной думой. Речь о законопроекте "О защите прав граждан, инвестирующих в строительство и приобретение жилья". Условий моментов в этом документе не так много. Например, определено, какое кредитное учреждение этим занимается: банк или специально созданная структура. Мы выбрали банковскую систему, потому что у Центробанка уже сложившаяся практика контроля за ней. Второй момент также зафиксирован: учреждения будут заниматься только сбором денег на жилищные программы. Отметим в законопроекте и третий момент: ограничиваем банк в способах размещения денег: он может собирать средства в основном на жилье и лишь небольшую часть направлять в ценные бумаги и прочее. В связи с этим приписали нормативы, которые устанавливаются от конкурентоспособности с обычными банками. Таким образом, закон гарантирует гражданам, что этот механизм не является пирамидой, а полноценный институт в рамках целостной ипотечной системы в стадии предварительного накопления.

- Но ведь в России некоторое время назад уже начали работать подобные организации по накоплению денег?

- Именно потому, что факт появления всевозможных кооперативов жилищно-строительных сбережений, считано, что необходимость таких институтов в России незрела. Эти организации собирают деньги, обеспечивают граждан жильем, но участие во многих из них рискованно, так как деятельность таких структур не обеспечена законодательно. Однако часто граждане идут на такой риск, потому что у многих нет других вариантов приобрести собственное жилье. А защитить людей от риска государство не может опять же в силу отсутствия закона.

- Насколько банкам, выдающим ипотечные кредиты, нужны такие организации? В некотором роде они могут стать их конкурентами.

- Напротив, банкиры, которые сначала осторожно относились к идее стройсберкасс, теперь заинтересованы в их появлении. Они поняли, что такие кредитные учреждения могут стать для банков дополнительной статьей дохода. А с принятием всех предложенных для утверждения законодательных актов постепенно будет создаваться механизм формирования полноценной схемы кредитования граждан. В чем и у банков, и у потенциальных заемщиков есть свой интерес. Таким образом, если все пойдет нормально, то удастся решить ключевые моменты: от способовчисления и страхования банковских рисков до механизма контроля за деятельностью финансовых организаций, и разделения систем кредитования на стадию накопления и строительства. Будем надеяться, что совместное лоббирование всех участников рынка кредитования жилья позволит как можно быстрее придать этому процессу законодательную силу.

ТОЛЬКО ЦИФРЫ

Объем российского рынка ипотечного кредитования за три года вырос в 10 раз. В настоящее время составляет около \$500 млн.

Цифра в \$500 млн. только на первый взгляд кажется огромной. Чтобы оценить ее значение, сравним с ВВП. В Великобритании это соотношение составляет 62%, в Германии около 50%, в США - 53%. В России этот показатель пока не дотягивает до уровня 1%. Стоит также отметить, что средний размер одного выданного ипотечного кредита в России оценивается в \$15 тыс. долл. в то время как, например, в Нидерландах - 150 тыс. евро. Одним словом, говорить о российской ипотеке как о сформировавшемся рынке рано.

ПОДПИСКА ПРОДОЛЖАЕТСЯ!

Подписаться на газету "Братское Коллиорное Обзорение" можно в любом почтовом отделении с любого месяца

В ЛЮБОЙ ДЕНЬ в редакцию газеты "ПОЕХАЛИ!" с понедельника по пятницу можно получить информацию о еще неопубликованных объявлениях о покупке-продаже автомобилей, автозапчастей...

СПРАВКИ по тел. 41-30-08

ОБМЕН ВНУТРИ ГОРОДА

МЕНЯЮ

2-КОМН. кв. старой пл. на ул. Студенческой на 2-комн. кв. в Центральном районе. 1 этаж, телецентра не предлагать. Тел. 48-36-44 вечером.

2-КОМН. кв. улоч. пл. в Энергетике на 2-комн. кв. в Центральном районе. Тел. 42-67-30.

2-КОМН. кв. улоч. пл. на 2-комн. кв. новой пл. в 5 мкрн. Тел. 44-19-31.

3-КОМН. кв. в Падуне на 2- и 1-комн. кв. Тел. 36-54-53.

3-КОМН. кв. на ул. Рябикова на две 1-комн. кв. Тел. 42-62-31, 42-52-39 до 22.

4-КОМН. кв. на 2-комн. кв. Тел. 33-43-15, 37-75-06.

Всегда!

В любой день недели в редакции газет "Братская Ярмарка" и "Поехали" можно получить еще неопубликованные объявления по продаже автомобилей и недвижимости.

Справки по т. 41-30-08

С 1 октября

ВЫХОДИТ ЕЖЕНЕДЕЛЬНО ПО ПЯТНИЦАМ