



**СЕМЬ ДОРОГ
ЛИЧНОЙ
ЖИЛИЩНОЙ
РЕФОРМЫ**

Эта небольшая брошюра – уже третья по счету – очередной шаг **НП «Лига кредитных брокеров Приморья»** в деле создания в Приморском крае системы защиты финансовых интересов граждан. Первая брошюра – «Как не попасть в кредитное рабство» – выпущена нами в 2008 году, вторая – «Как выжить в условиях финансового кризиса» – весной 2009 года. Все три брошюры были разработаны и изданы в рамках проекта «Защита экономических прав граждан» в рамках программы «Наши права» при финансовой поддержке Агентства США по международному развитию (АМР США) и технической помощи Корпорации «Менеджмент Системс Интернешнл» (MSI)».

Взяться за эту работу нас вынудило осознание простого факта, что подавляющее большинство населения России в целом и Приморского края в частности сегодня экономически безграмотно.

Мы считаем, что настал тот самый момент, когда выживание государства Российского и сохранение его территориальной целостности, внутренней стабильности, экономической безопасности напрямую зависят не только от усилий власти, но и от того, насколько простые люди, мы с вами, способны ориентироваться в реалиях современной жизни. И поэтому финансовое, экономическое образование населения должно быть поставлено во главу угла – точно так же, как в начале XX века вопросом государственной важности являлось обучение населения умению читать и писать.

Сегодня этого мало – в XXI веке люди должны разбираться в экономике, уметь считать свои деньги и знать, как не попасть в одну из множества финансовых ловушек, охотно расставляемых мошенниками всех мастей. Мы должны грамотно защищать свои экономические права.

**Финансовая грамотность –
это наша свобода.**

Серия «Люди, будьте бдительны!»

Некоммерческое партнерство
«ЛИГА КРЕДИТНЫХ БРОКЕРОВ ПРИМОРЬЯ»

СЕМЬ ДОРОГ ЛИЧНОЙ ЖИЛИЩНОЙ РЕФОРМЫ

Создание данной брошюры стало возможным благодаря поддержке американского народа через Агентство США по международному развитию и Менеджмент Системс Интернешнл (MSI). За содержание брошюры несет ответственность некоммерческое партнёрство «Лига кредитных брокеров Приморья», и выражаемые мнения не всегда отражают взгляды MSI и Агентства США по международному развитию и Правительства США.



USAID
ОТ АМЕРИКАНСКОГО НАРОДА

MSI Management
Systems
International

**Владивосток
2009 г.**

В России извечно существовали два основных вопроса, по сути ставшие своего рода заменой так и не найденной пока «национальной идеи» – «Кто виноват?» и «Что делать?». В первой трети XX века, когда огромные массы народа ринулись из деревень в города, спонтанно возник неизбежный третий вопрос: «ГДЕ ЖИТЬ?!». Вот именно в таком виде, верхним регистром и с соответствующими знаками препинания. Потому как жилищный кризис, костлявой лапой схвативший общество за плечо социального благополучия, делает это и по сей день.

Даже в советское время, когда метры жилплощади, начиная с 1966 года, вводились по 100 миллионов «квадратов» в год и более, жилья не хватало. Что уж говорить про современную Россию, объемы строительства в которой, во-первых, катастрофически недотягивают до советских – скажем, в 2004 году ввели всего 41 миллион квадратных метров нового жилья. Во-вторых, жилье это практически все – коммерческое, купить его простому смертному очень трудно, иногда – практически нереально.

Как показывает практика, рыночная стоимость жилья в два, а то и в три раза превышает все реальные затраты на строительство дома, включая отвод земли, труд рабочих, использование техники и стройматериалы. Фактически из инструмента, решающего главную социальную проблему государства, строительная отрасль превратилась в орудие извлечения сверхприбылей.

Более того, сложившаяся сегодня в крупных и значимых городах России, таких как, скажем, Москва или Владивосток, ценовая конъюнктура на рынке жилья представляет собой уже не отображение закономерных рыночных процессов, а искусственно созданную среду. К тому же формирующую и поддерживающую непомерно завышенные цены на жилье. По сути, речь идет о своего рода «картельном сговоре» между всеми участниками этого рынка.

Не исключено, что нынешнее положение вещей, когда любая квартира является роскошью, сохраняется искусственно – это выгодно прежде всего тем, кто привык извлекать сверхприбыли, не прилагая к этому сколько-нибудь значительных и оправданных усилий. Даже кажущееся «снижение цен» на квадратные метры, пришедшее вслед за кризисом, является отражением всего лишь значительно возросшего курса доллара.

Впрочем, здесь мы не ставим своей задачей изучение первопричин заведомо ненормальной ситуации с жильем в России. Тем более, что подобные вещи, хотя и в значительно более мягких формах, имеют место и во многих других странах. нас интересует, может ли (и каким образом) рядовой гражданин решить свои жилищные проблемы, пытаясь играть по правилам, мало того что навязанным ему, так еще и постоянно меняющимся.

Семь путей личной жилищной реформы

По сути, сегодня у каждого из нас, кто имеет постоянную работу и более-менее стабильный доход, есть несколько возможностей стать обладателем квартиры.

Путь первый – встать в очередь на бесплатное муниципальное жилье.

Путь второй – накопить самому.

Путь третий – взять ипотечный кредит в банке.

Путь четвертый – вступить в потребительский ипотечный кооператив.

Путь пятый – долевое участие в строительстве жилья.

Путь шестой – взять на содержание пенсионера с квартирой.

Путь седьмой – другое будущее.

1. Муниципальное жильё

Как ни странно, оказывается, такое существует и в наше время. И его бесплатно выдают очередникам. Автор этих строк даже лично знает людей, которые своими глазами видели тех, кто что-то, краем уха, слышал о таких счастливицах.

Правда, вероятность дожидаться муниципальной бесплатной квартиры при этой жизни практически равна нулю. Даже в СССР с его объемами застройки люди ждали по 10-15 лет – как кому повезет. Сегодня же эти очереди практически не движутся – жилья для очередников почти не строят.

В общем, встать в очередь на квартиру вы можете, и очередь ваша, не исключено, однажды подойдет. Вот только, как писал классик, «жаль только, жить в эту пору прекрасную уж не придется ни мне, ни тебе...».

2. Накопить и купить

Этот вариант более близок к реальности, чем предыдущий. Накопить можно на всё (хотя на некоторые вещи – чисто теоретически). Но тут нужно четко осознавать: если только вы не предприниматель, зарабатывающий хорошие деньги, копить, отказывая себе во всем, придется долго, скорее всего – значительную часть оставшейся вам жизни. Это не есть нормально, но годы спустя вы, возможно, повторите достижение кума Тыквы. Если, конечно, ваши сбережения не уничтожит очередной дефолт, финансовый кризис, инфляция, деноминация, рост стоимости жилья, крах банковской системы, квартирные воры – или все вышеперечисленное вместе. А жить-то хочется сейчас, а не в старости.

Конечно, копить проще, когда уже какое-то жильё, пусть даже старое и тесное, имеется: хотя бы не придется мыкаться по съемным квартирам, отдавая значительную часть заработка многочисленным «рантье».

Для того, чтобы копить на свою квартиру, необходимо не только быть готовым лет 10-15 прожить в условиях строгой финансовой экономии и дисциплины, но и позаботиться о сбережении и инвестировании уже накопленных средств. Что уже само по себе – задача достаточно непростая.

Кстати, тому, кто решится копить на квартиру, стоит воспользоваться рядом советов, приведенных в нашей предыдущей брошюре – «Как выжить в условиях финансового кризиса». Приводим здесь только самое основное – в сжатом и концентрированном виде.

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

1. Приучайтесь к финансовой дисциплине. Всегда записывайте свои расходы за день. На что потратили, то и запишите с точностью до копейки. Заведите для этой цели специальную книжечку, рассчитанную на год. В конце каждого дня «подбивайте» его финансовый итог. В конце каждого месяца – тоже. И – в конце года.
2. Когда у вас выработается такая привычка, вы заметите, что зарплата, ранее всегда заканчивавшаяся за 5-7 дней до новой полочки, вдруг словно стала больше. Автор этих строк, с тех пор как пять лет назад начал применять эту простую, но весьма эффективную методику, никогда не сидит без денег.
3. Записывайте свои доходы. Сколько в день заработали, столько и запишите. В конце месяца – подводите итог. В конце года – тоже.
4. Регулярно сравнивайте свои доходы и расходы. Это поможет вам понять, на что вы тратите свои деньги и без каких расходов можно было бы обойтись.

5. Считайте свои деньги! Если этого не будете делать вы, это сделает кто-нибудь другой. И совсем не в вашу пользу.
6. Откладывайте! Это очень простой совет, следование которому творит чудеса. Даже с самой маленькой зарплаты всегда можно что-то выкроить, если немного подумать. Если даже вы будете откладывать всего 10% от заработанного за месяц, по итогам года вы сами обеспечиваете себе 13-ю зарплату. Не тратьте эти деньги – конвертируйте их в наиболее надежную на текущий момент валюту и храните. Это – ваш стратегический резерв на случай возможных проблем в будущем.
7. Не спешите покупать сразу то, что видите. Если немного поискать, всегда можно найти такую же вещь (или лучше), но дешевле.
8. Никогда не спешите с покупкой вещи, вначале подумайте – нужна ли она вам? Исследования психологов показывают, что в 75% случаев люди совершают **ненужные** покупки. Не будьте тупым потребителем!

3. Ипотека, которую мы выбираем

Ипотечные программы российских банков – это отдельная песня. Банковская ипотека существует вовсе не для того, чтобы у вас наконец-то появилась своя квартира. Несмотря на все попытки банковских пиарщиков доказать обратное.

Дело в том, что любой банк, а в России – в особенности – это, прежде всего, средство извлечения прибыли. Не являются исключением и банковские ипотечные программы, представляющие собой не что иное, как долговременный финансовый пылесос, запущенный в карман потребителя.

Худо-бедно, но ипотека в России сегодня развивается. Правда, тут есть загвоздка: подписавшись на такой кредит, отдавать который придется от 10 до 20 лет, вы попадаете на все это время в кабалу к банку. И процентов по обязательствам набегит столько, что квартира в итоге обойдется вдвое, а то и втрое дороже. Есть ли смысл 20 лет гнуть спину на благо коммерческого банка, а не себя и своей семьи? Тем более, что вы не застрахованы от желания банка в одночасье резко увеличить процентную ставку по своему кредиту. Было, скажем, 15-18% годовых. А стало – 35-40%.

Некая жительница Владивостока (да и не она одна), знакомая автора этих строк, взявшая ипотеку на однокомнатную квартирку, как раз так и «попала». В январе 2009 года, в самый разгар кризиса, банк неожиданно потребовал от нее срочно рассчитаться по полуторамиллионному кредиту. Выплачено из этой суммы было чуть больше половины – около 900 тысяч. Хорошо еще, что у молодой женщины нашлась возможность занять недостающие деньги у родных и друзей и она сумела рассчитаться с банком... А ведь могла остаться и без квартиры, и без денег – причем на совершенно законных основаниях.

По сути, банковская ипотека в России сегодня – вариант прежде всего для богатых людей, способных купить себе жилье и без помощи банка. Для остальных это кабала. И не дай Бог, начнется какой-нибудь кризис и банк сочтет, что ваше светлое будущее в рамках кредитного соглашения есть не что иное, как его, банка, недополученная прибыль!

Плати по повышенным ставкам кредита или выметайся из квартиры! А если учесть, что сегодня цены на жилье в долларовом эквиваленте упали почти вдвое, на практике это означает только одно: даже лишившись квартиры, вы все равно останетесь должны банку. И рассчитываться будете очень долго.

Увы, но сегодня в стране существует целый ряд кредитно-финансовых структур, негласно строящих свою политику на том, чтобы «закабалить» как можно больше людей. Которые, годами рассчитываясь по своей постоянно растущей просроченной

задолженности, отдают банкам практически все, что имеют. Не случайно эту категорию кредитных учреждений метко и зло прозвали «рабовладельческими банками».

Кстати, в последний год НП «Лига кредитных брокеров Приморья» и «Союз заемщиков и вкладчиков России» совместно ведут работу по защите интересов ряда жертв «рабовладельческих банков», которые, воспользовавшись кризисными явлениями в экономике, незаконно удвоили процентные ставки по ипотечным кредитам. Подобное дело, ответчиком в котором фигурирует один из работающих в Приморском крае местных банков, как раз теперь, когда пишутся эти строки, рассматривается в Ленинском суде г. Владивостока.

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

1. Банковская система – основа финансовой и экономической стабильности любого развитого общества. Но не все банки одинаково полезны.
2. Собираясь обратиться в банк за ипотечным кредитом, внимательно изучайте не только процентные ставки по нему, приведенные в рекламе, но и непосредственно кредитный договор, который банк предложит вам подписать. Если есть возможность взять этот договор домой и внимательно изучить – так и сделайте.
3. Если такой возможности нет – нужен ли вам банк, который пытается продать вам неизвестно что в мешке? Лучше найдите другое кредитно-финансовое учреждение, которое не делает из своих кредитных договоров «страшной коммерческой тайны».
4. Выясните, оговаривает ли договор возможность одностороннего изменения банком ставок по кредиту. Если да – нужен ли вам такой хомут на шее, способный в любой неблагоприятный для вас момент (вроде нынешнего финансового кризиса) превратиться в стальную удавку?
5. Обязательно выясните, предусматривает ли подписываемый вами договор банковской ипотеки возможность досрочного погашения кредита – частями или сразу. Некоторые банки ограничивают эту возможность рядом условий, в том числе – жесткими штрафными санкциями.
6. Прежде чем обратиться в банк, поинтересуйтесь его репутацией: как правило, много информации можно почерпнуть не столько из местных СМИ (которые нередко хоят и лелеют банки, являющиеся крупными рекламодателями), сколько на местных интернет-сайтах, прежде всего новостных порталах и, особенно, на форумах. Еще можно поискать упоминания о «своем» банке на сайте НП «Лига кредитных брокеров Приморья» - www.primbroker.com

4. Потребительский ипотечный кооператив

Не исключено, что сейчас именно ипотечные кооперативы являются тем самым механизмом, который способен наконец-то проверить изрядно заржавевшие «шестеренки» жилищной реформы в российском государстве.

Процентная ставка у них ниже, чем банковская, условия – помягче, да и, в отличие от банка, ипотечный кооператив с самого начала нацелен не только на извлечение прибыли (*банку глубоко плевать, есть у вас квартира или нет, платили бы только деньги*), но и на приобретение квартир всем своим членам.

Суть ипотечного кооператива – объединение средств граждан, которые по отдельности, самостоятельно, не в состоянии купить себе жилье. Это так называемая «народная» система ипотеки, благодаря которой свои жилищные проблемы с успехом решают граждане многих стран мира.

Главными отличиями потребительского ипотечного кооператива от обычного банка является, во-первых, практически ничем не ограниченный круг клиентов – стать участником такого сообщества волен каждый. Во-вторых, сравнительно узкий круг финансовых операций (прием займов от населения и выдача их участникам сообщества для строительства и приобретения жилья).

Идея ипотечного кооператива принадлежит китайцам – самая ранняя из известных нам сегодня жилищно-накопительных систем была создана в древнем Китае во времена династии Хань и называлась Ли-Ви. В переводе – «услуга и ответная услуга». Затем зачатки подобных систем начали появляться практически везде, где люди понимали, что построить себе жилье в одиночку, без помощи других людей и их денег, они не в состоянии.

Ипотечные потребительские кооперативы существовали и в средневековой Англии, и в послевоенной Германии, где создали *Vausparkasse*, и в СССР. Вспомните так называемые кооперативные дома, или МЖК – молодежно-строительные кооперативы, достаточно широко практиковавшиеся в последние годы существования Советского Союза.

В той же Германии за период 1945-1955 годов за счет аккумуляции средств граждан (правда, при частичном участии государства) было построено 13 млн новых жилых домов, причем не многоквартирных «клетушек» и «хрущевок», а современных благоустроенных, добротных, по большей части индивидуальных строений.

Идея ипотечных кооперативов – отличный способ подтолкнуть развитие экономики страны. В тех государствах, где правительство это понимает, власти предпринимают целый ряд мер, чтобы помочь людям самим решить свои жилищные проблемы. Снижают налоговое бремя, принимают законы, облегчающие работу таких объединений, даже инвестируют значительные средства, стимулируя население принимать участие в таких сообществах.

Но Россия традиционно «пошла другим путем» – рассматривая в качестве основного пути банковское ипотечное кредитование, доступное только для богатых, процветающих обществ. Потратив десятки миллиардов рублей, создав массу учреждений и организаций, российское государство добилось на этом пути весьма и весьма скромных успехов.

Небанковская (она же – социальная) ипотека основана на идее объединения денежных средств, имеющихся у лиц, желающих приобрести жилье. Объединяя и аккумулируя в паевом фонде средства, поступающие от участников, ипотечный кооператив распределяет их по установленным правилам, поочередно выдавая участникам средства, необходимые им на строительство нового или приобретение готового жилья (под ипотечное обеспечение этого строящегося или приобретаемого жилья).

Небанковская ипотека вызвана к жизни потребностями людей небогатых, но социально активных – надеющихся в условиях рыночной экономики только на себя. С точки зрения людей обеспеченных (типичных клиентов банковской ипотеки), она имеет весьма весомый недостаток – период ожидания покупки жилья, или, точнее, период аккумуляции паевого взноса, дающего право на получение взаимной финансовой поддержки.

Но этот недостаток – продолжение достоинств системы для людей небогатых, кому нужен значительный срок, чтобы накопить в общем паевом фонде кооператива сумму, необходимую для перехода на этап подбора жилья. Кроме того, обязательный период аккумуляции – своеобразная плата за практически единственную возможность для большинства небогатых граждан самостоятельно улучшить свои жилищные условия, заимообразно получив недостающие средства от кооператива на самых удобных и выгодных условиях. Рассрочка платежей здесь от трех до 20 лет (*у разных кооперативов – по-разному*), а членский взнос, возникающий у участников после приобретения жилья, – ниже, нередко значительно ниже, чем ипотечный банковский процент.

Своей повседневной деятельностью небанковская ипотека собирает распыленные средства граждан, направляя их в отечественную банковскую систему, трансформируя наличные деньги (малополезные для российской экономики), в «кровь и лимфу» экономики – безналичные средства.

Именно поэтому небанковская ипотека, по идее, должна усиленно поддерживаться государством. Более того, такая поддержка небанковской ипотеки создаст необходимые условия для развития ипотеки банковской, которая возможна и эффективна только в условиях стабильного, обеспеченного общества. Поскольку, как убедительно показывает практика, небанковская ипотека гораздо более приспособлена к современным российским социально-экономическим условиям и дает возможность улучшить свои жилищные условия огромному количеству семей.

В то же время, поскольку система массовой социальной ипотеки рассчитана прежде всего на людей со средним уровнем доходов, эти недостатки для них мало ощутимы. Особенно если сравнивать их со сложностями банковского ипотечного кредитования, где одно только рассмотрение заявки длится порой до двух месяцев.

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

Конечно, перед человеком, решившим вступить в один из множества появляющихся сегодня ПИКов, встает главный вопрос: как сделать правильный выбор, не напороться на мошенников, также усердно «осваивающих» этот сектор рынка – небанковскую ипотеку? Поэтому мы решили сформулировать здесь несколько простых и понятных правил.

1. Прежде чем вступать в потребительский ипотечный кооператив, внимательно ознакомьтесь с его учредительными документами и членским договором. Если есть возможность, покажите копии этих документов юристам местного отделения Союза заемщиков и вкладчиков России, чтобы те проверили их (особенно договор) на наличие «подводных камней». Конечно, юридические услуги стоят денег, но потерять в итоге вы можете намного больше.
2. Убедитесь, что у кооператива имеются все необходимые документы – свидетельство о государственной регистрации, свидетельство о постановке на учет в налоговом органе. Попросите, чтобы вам обязательно показали оригиналы этих документов, а не копии. Попросите, чтобы вам предоставили копии этих документов, сделанные при вас.
3. Выясните, является ли кооператив членом какого-либо профессионального объединения, имеет ли он какие-либо сертификаты и прочие документы, подтверждающие такое членство. Дело в том, что при приеме в объединения (скажем, такие как НП «Лига кредитных брокеров Приморья») соискатели тщательно проверяются службой безопасности.
4. Поинтересуйтесь данными банковского счета, через который работает ПИК, в каком банке он открыт. Уже по одному этому можно составить мнение о кооперативе, в особенности, в зависимости от репутации банка, где хранятся средства кооператива.
5. Сегодня общедоступным стал такой широкомасштабный источник информации, как интернет. Попробуйте поискать информацию о кооперативе и там. Причем не только на официальном сайте ПИКа (наличие или отсутствие которого тоже о многом говорит), но и в других местах.
6. Еще один момент, который также позволяет оценить серьезность и надежность организации, – ее электронный адрес. Если электронная почта конторы, подающей себя как серьезную и надежную организацию, зарегистрирована на бесплатном сервисе – одном из таких, как mail.ru, yandex.ru, hotmail.com и других, – есть повод призадуматься.

7. Поинтересуйтесь, как давно кооператив на рынке.
8. Весьма весомыми критериями оценки добропорядочности кооператива могут стать: расположение и внешний вид офиса, в котором он размещается, внешний облик персонала, доброжелательность и готовность специалистов отвечать на самые дотошные вопросы клиентов как лично, так и по телефону.

5. Долевое участие в строительстве жилья

Весьма интересный и перспективный, хотя и рискованный вариант улучшения своих жилищных условий. Привлекательность долевого строительства жилья строится на значительно меньших объемах начальных, производимых в процессе и суммарных финансовых вложений. Вы платите деньги на различных этапах строительства, получая, в итоге, квартиру по цене ниже рыночной. Фактически – по стоимости реальных затрат. Приобретая квартиру, вы оплачиваете ее в рассрочку, и к моменту сдачи дома в эксплуатацию получаете ключи от новехонькой, готовой принять вас недвижимости. Над вами не висят банковские проценты, благодаря которым вы в итоге отдаете банку столько, сколько стоят две-три таких квартиры.

Еще здесь важно то, что вы обходитесь без посредников: нередко возникает ситуация, когда приобрести квартиру в уже построенном доме практически невозможно – они еще на стадии строительства дома скуплены перепродавцами. Более того, нередко бывает так, что права на наиболее выгодные квартиры приобретают еще на стадии, когда нет даже котлована.

Фактически долевое участие в строительстве жилья – это разновидность инвестиций. И как любые серьезные инвестиции, дело это подчас весьма рискованное.

Во-первых, вы покупаете не столько квартиру, сколько донесенное до вас представление о том, какая она будет, сложившееся у застройщика.

Во-вторых, опять же, поскольку объект еще не сдан госкомиссии и не прошел обмеры БТИ, невозможно заключить договор купли-продажи (в наибольшей степени гарантирующий интересы приобретателя недвижимости), и приходится заключать какой-то иной договор.

Бывают случаи, когда разница между предполагаемым жильем и тем, которое построили в итоге, оказывается достаточно весомой. По сути, вы покупаете kota в мешке. Причем с самого начала у вас имеется только мешок – кот еще только должен в нем материализоваться. И хорошо еще, если это будет обещанный кот, а не что-нибудь другое.

Существуют еще такие проблемы, как затягивание сроков строительства, удорожание строительства, связанное как с ростом рыночных цен на стройматериалы, так и с изменениями в проекте, затягивание сроков оформления построенного жилья в вашу собственность.

Наконец, существует еще и такая неприятная ситуация, как неисполнение застройщиком своих обязательств. Это когда дома нет, а деньги, взятые у дольщиков, потрачены. Здесь, как говорится, хоть стой, хоть падай. Независимо от того, стали несостоявшиеся квартирные владельцы жертвами мошенничества или же коммерческого просчета, вернуть свои деньги им, скорее всего, не удастся.

По сути, любой гражданин, решившийся принять участие в долевом строительстве жилья, должен четко осознавать одну простую истину: он вступает на поле, где ведется Игра. Долевое строительство – это прежде всего инвестиция самого высокого риска.

Как показывает практика, граждане, действительно собирающиеся проживать в построенных ими квартирах, среди дольщиков составляют значительное мень-

шинство. Но именно это меньшинство и страдает серьезнее всех прочих, если оказывается в числе «обманутых дольщиков». Если профессиональные инвесторы, как правило, рискуют только своими деньгами, обычные граждане нередко рискуют своим прежним жильем. Достаточно часто люди находят средства для участия в долевом строительстве, заложив или продав уже имеющуюся квартиру: чтобы, помыкавшись по баракам где-нибудь на окраине год-два, в итоге въехать в новенькое жилье.

Участь тех, кто продал квартиру, чтобы вложить деньги в долевое строительство и оказался обманут, крайне незавидная. Даже несмотря на существование Закона № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости», гарантировать возврат денег обманутым дольщикам не может никто. Да и сделать это в реальности достаточно сложно.

Не случайно в последние несколько лет СМИ изобилуют сообщениями о вспыхивающих то тут, то там по всей России выступлениях очередных обманутых дольщиков. Актуальность и обостренность этой проблемы такова, что осенью этого года Госдума, вероятно, примет дополнительный пакет поправок к закону № 214-ФЗ, подготовленный известным журналистом, депутатом Госдумы Александром Хинштейном.

Увы, механизма, гарантирующего безусловную защиту прав и интересов дольщиков в государстве российском, до сих пор не создано. Даже закон № 214-ФЗ на самом деле ничего не гарантирует, а лишь предотвращает проникновение на этот рынок совсем уж заведомых мошенников. От рисков, не зависящих от законопослушности компании-застройщика, он защитить не в состоянии.

Возможно, выходом могло бы стать создание защитного механизма, основанного на возможностях современного страхового бизнеса. Скажем, за счет развития и повсеместного внедрения в России такого страхового продукта, как страхование финансовых рисков. По идее, страхование финансовых рисков для юридических лиц должно бы стать таким же обязательным элементом ведения дел, как покупка полиса ОСАГО для автовладельцев. Страховые компании могут брать на себя обязательства покрытия возможных убытков, обеспечивая финансовую ответственность застройщика перед дольщиками.

Сама по себе процедура вхождения в систему долевого строительства жилья не слишком сложна. Взаимные права и обязанности дольщика и застройщика по строительству многоквартирного дома закрепляются договором участия в долевом строительстве между ними.

Прежде чем подписывать этот договор и вносить средства, дольщику не мешает поинтересоваться наличием у застройщика вполне определенного пакета документов, без которого строительство не будет являться законным.

Это:

- ✓ разрешение на строительство;
- ✓ проектная документация именно того здания, квартиру в котором вы покупаете;
- ✓ договор аренды или документы, подтверждающие право собственности застройщика на земельный участок застройки;
- ✓ акты экологической экспертизы, подтверждающие, что дом строится с учетом всех требований экологического законодательства РФ;
- ✓ учредительные документы строительной компании;
- ✓ свидетельства о государственной регистрации и постановке застройщика на налоговый учет.

Договор, который вы будете подписывать, **обязательно** должен содержать следующую информацию:

✓ Строительный адрес объекта и данные, позволяющие идентифицировать квартиру. Иначе может возникнуть малоприятная ситуация, когда в договоре указываются только этаж и размерность квартиры, и это становится причиной конфликта между соседями по этажу, претендующими на одну и ту же жилплощадь «с окном на море». Чтобы такого не произошло, должен быть указан номер квартиры либо иные ориентиры, позволяющие точно определить ее местонахождение. Желательно, чтобы к договору прилагался план, на котором квартира была бы помечена.

✓ Срок сдачи дома в эксплуатацию.

✓ Указание на то, что цена договора является окончательной и может быть изменена только по результатам обмера БТИ, а также положение о том, что в случае удорожания строительства гражданин не обязан его оплачивать.

✓ Положение об ответственности за просрочку сдачи дома в эксплуатацию. В случае если законодательство о защите прав потребителей применить не удастся, неустойка с застройщика будет взыскиваться на основании договора.

✓ Должен быть четко прописан механизм возврата денег в случае разумной просрочки сдачи дома в эксплуатацию. Если фирма отказывается вносить этот пункт в договор – подумайте: стоит ли рисковать?

✓ Должна быть предусмотрена ответственность застройщика в случае обнаружения строительных недостатков (обязанность их устранить, если таковые будут выявлены в течение 2 лет с момента сдачи дома в эксплуатацию).

✓ Содержать положение о том, что застройщик гарантирует отсутствие прав третьих лиц на квартиру, а также ответственность в виде обязанности предоставить аналогичную квартиру или возместить ее стоимость в случае если обнаружится наличие прав третьих лиц.

✓ Положение о том, кто оплачивает коммунальные платежи до фактического заселения в квартиру.

✓ Обязанность застройщика выдать вам на руки документы, необходимые для регистрации права собственности, по первому вашему требованию.

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

1. Главное, нужно понимать – не застройщик делает вам одолжение, соглашаясь построить жилье. Это **Вы** даете ему возможность жить, работать и развиваться, инвестируя собственные средства в его бизнес. Причем на достаточно продолжительный, по инвестиционным меркам, срок. Поэтому не должно возникать ситуации, когда у гражданина по договору имеется только право получить квартиру, а все остальные права – у застройщика. Иногда бывает так, что строительные компании, избалованные большим количеством клиентов, отказываются вносить изменения в договор. Подписывать ли такой договор – решайте сами. Конечно, лучше поискать более сговорчивую компанию.
2. **НИКОГДА** не вкладывайте в доленое строительство имеющееся у вас жилье. Неважно – продадите вы его или возьмете под залог кредит в банке – лучше не рисковать последним.
3. Выбрав компанию-застройщика, сперва поинтересуйтесь ее репутацией, временем пребывания на рынке, количеством построенных домов и т.д.
4. Не поленитесь проехать по адресам, где находятся эти новостройки, внимательно осматреть их. Поговорите с жильцами, выясните, довольны ли они качеством приобретенного жилья.

5. Не поленитесь изучить и вдумчиво сравнить предложения нескольких застройщиков по стоимости квадратного метра, чтобы ориентироваться в этом рынке. Если предложение кажется чересчур заманчивым, будьте осторожны: рынок один на всех, а широкий выбор бесплатных сыров, как правило, предоставляют только мышеловки.
6. Проверив, наличествуют ли у застройщика ВСЕ перечисленные выше документы, попросите предоставить вам их копии, а также копии договора участия в долевом строительстве для внимательного изучения ДО подписания. Если вам их не дают, либо ищите другую компанию, либо **ТРЕБУЙТЕ** – в пункте 2 статьи 21 федерального закона № 214-ФЗ прямо сказано, что эти документы вам **ОБЯЗАНЫ** предоставить для ознакомления. Под «ознакомлением» следует понимать не беглый взгляд на стопку бумажек в руках какой-нибудь секретарши, а внимательное изучение всех этих документов. Более того, если вы – не профессиональный юрист, съевший собаку на проблемах долевого строительства, **обязательно (NB!!!)** проконсультируйтесь у юриста местного отделения СЗВР, специалиста по недвижимости. Лучше немного переплатить, чем много потерять.
7. Опять же, ДО подписания договора, поинтересуйтесь – регистрируется ли он в Росрегистрации, согласно закону 214-ФЗ. Да, это тоже может стоить дополнительных денег. Но экономить на этом нельзя ни в коем случае.
8. Имейте в виду: покупая жилье на стадии «пустыря», где даже еще не выкопан котлован, вы получаете возможность выбрать будущую квартиру по вкусу, но рискуете, что этот дом никогда не будет построен. Приобретая же в новострое, готовом на 50-70%, вы, скорее всего, окажетесь в положении, когда особо выбирать не из чего, да и заплатите больше. Какой вариант вам подходит – решайте сами.
9. Не заключайте с фирмой-продавцом договоры по «серым» схемам. Закон о долевом участии в строительстве (ФЗ-214) запрещает привлекать деньги дольщиков, если компания-застройщик не собрала все необходимые документы, разрешающие строительство. В связи с этим придуманы различные схемы привлечения денег без сбора необходимых документов. К примеру, будущий хозяин квартиры покупает вексель строительной фирмы, который в будущем обещают обменять на построенную квартиру. Эта схема ничего не гарантирует покупателю, и в случае возникновения проблем такой вексель превращается в бумажку. Единственной легальной формой привлечения средств граждан, когда права дольщика по-настоящему защищены, является договор долевого участия, соответствующий ФЗ-214.
10. Постарайтесь навести справки в муниципальном органе исполнительной власти (мэрия, префектура, управа) – имеются ли у данной фирмы все необходимые согласования на ведение строительства. Можно направить письменный запрос в управление градостроительства – на него обязаны ответить не позднее, чем в течение 30 дней. Но будьте готовы к тому, что получить эту информацию крайне сложно. Узнавать это у самой фирмы, как правило, бесполезно. Вам могут показать кипу совсем других документов, заявив, что это и есть все необходимые согласования. Одним из простых и эффективных способов получить нужную информацию также является интернет, прежде всего – местные форумы, где нередко выкладывается информация о реальном положении дел с той или иной строительной компанией. Кроме того, подобный официальный запрос для вас опять же могут сделать специалисты местного отделения СЗВР.
11. Во всех случаях, когда застройщик нарушает условия вашего с ним договора, сразу обращайтесь вначале в местное отделение Союза заемщиков и вкладчиков России и вместе с ними – в суд. Не ждите, пока ситуация обретет характер критической, а руководство строительной компании сбежит с вашими деньгами в теплые края.

12. Кстати, если речь идет о таком распространенном нарушении, как сроки сдачи дома в эксплуатацию, возможность предъявления к застройщику каких-либо требований в большой степени зависит от содержания договора. В частности, вы вправе требовать выплаты неустойки в размере трех процентов за каждый день просрочки (но не более цены договора), ссылаясь на ст. 28 Закона «О защите прав потребителей». По этому закону вы также можете поручить выполнение работы по строительству третьим лицам и потребовать от застройщика возмещения вам затраченных средств (актуально для приобретающих жилье в коттеджном поселке по договору инвестирования. В многоквартирном доме это невозможно физически). Наконец, можно расторгнуть договор с возвратом всей уплаченной суммы либо потребовать уменьшения цены жилья, а также возмещения убытков.
13. Случается и такое, что строители сдают квартиру с недоделками. Я всегда подозревал, что квартир без недоделок не существует в природе – это особая, тайная традиция, неукоснительно поддерживаемая мировым строительным сообществом. При заключении договора в нем обычно указываются только самые общие требования к качеству предоставляемой заказчику недвижимости. Если какое-либо из условий договора нарушается, то вы имеете полное право требовать устранения этого нарушения и возмещения причиненных этим нарушением убытков. То есть вы можете потребовать от строительной организации устранить дефекты и до их полного устранения не подписывать акт приема-передачи квартиры.
14. Следует иметь в виду, что существуют такие специальные документы, которые называются СНиП – Строительные Нормы и Правила, четко регламентирующие обязательные параметры, которым должно соответствовать любое строение. Требования СНиПов достаточно жесткие, их неукоснительное соблюдение – дело затратное. Как показывает практика последнего десятилетия, нередко случаи, когда застройщик пытается сэкономить на всем том, что не приведет к рассыпанию дома, едва лишь в нем кто-нибудь резко хлопнет дверью. В частности нередко экономят на таком параметре, как тепловая защита ограждающих конструкций. В переводе на гражданский язык это означает, что через стены дома в мировое пространство уходит больше тепла, чем это позволяют соответствующие СНиПы. То есть обитатели такого здания тратят большие средства на отопление своего холодного жилища, или/и на дополнительное утепление внешних стен квартиры. Видели, наверное, как красивые, уходящие ввысь кирпичные новостройки после первой же зимы начинают то тут, то там «украшаться» разноцветными прямоугольниками здоровенных нашлапок теплоизоляции? Это как раз то, о чем идет речь. Почти в самом центре Владивостока, на улице Авроровской, стоит красивый высотный дом, построенный с серьезными нарушениями в области теплозащиты. На практике это приводит к тому, что каждый отопительный сезон его обитатели оплачивают лишнюю цистерну мазута. И таких домов сегодня по всей России – огромное множество.
15. И еще раз напомним: ВСЕГДА (**NB!!!**) советуйтесь с юристами! Лучше всего – специалистами вашего местного отделения Союза заемщиков и вкладчиков России. Лучше быть доставшим всех и вся занудным перестраховщиком с квартирой, чем доверчивым и обобранным душкой-клиентом на улице.
16. Не бойтесь и не стесняйтесь СПРАШИВАТЬ. Задавайте вопросы и добивайтесь четких, развернутых и толковых ответов на них ДО подписания договора! Это поможет вам избежать многих разочарований в будущем. Практически на всех публичных выступлениях председателю «Лиги кредитных брокеров Приморья» Александру Ивашкину задают многочисленные вопросы о проблемах, волнующих и беспокоящих дольщиков Приморского края. К сожалению, вопросы возникли у этих людей уже тогда, когда стало ясно, что они попали в нештучный переплет.

6. Квартира в наследство

Из наименее затратных, но не обязательно легких путей обзаведения своим жильем можно назвать и такой, как договор пожизненной ренты, или пожизненного содержания с иждивением. В последние годы этот способ решения – одними гражданами вопроса сохранения нормального уровня жизни, а другими – квартирного вопроса – получил достаточно широкое распространение. Особенно в Москве и других столично-центральных городах России, где для обслуживания этого направления создана целая отрасль риэлторского бизнеса. Существует ряд компаний, которые специализируются на поиске одиноких пенсионеров с квартирами и сведениями их с теми, кто хотел бы заключить договор ренты.

Несмотря на определенную «щекотливость» данного способа получения квартиры: шутка ли – ставить свое новоселье в зависимость от того, когда умрет другой человек и оставит вам жилье, завещанное по коммерческому договору ренты, – ничего аморального в нем нет.

Заклячая подобный договор с одиноким пенсионером, вы помогаете старому человеку прожить оставшиеся ему дни намного более достойным образом, чем позволила бы одна только его нищенская пенсия. Как бы там ни было, это – жизнь...

Более того, сегодня это одна из узаконенных форм гражданско-правовых отношений. Такие договоры заключаются на основании статей 131, 164, 209, 218, 223, 244, 246-249, 288, 292, 450, 460, 550, 551, 556, 557, 558, 587, 596, 597, 598, 599, 600, 601, 604, 605 Гражданского кодекса Российской Федерации, статей 34, 35 Семейного кодекса Российской Федерации и статьи 4 Закона Российской Федерации «Об основах федеральной жилищной политики».

С исторической точки зрения, договоры, согласно которым человек получал содержание в виде денег или ухода за ним в обмен на переданное имущество, существуют почти с тех самых пор, как возник институт частной собственности и государство узаконило право этой собственности.

На Западе, сиречь за рубежом, подобная практика тоже имеет распространение, причем достаточно широкое. Хотя справедливости ради стоит сказать, что там на нее не давит такой тотальный дефицит жилья, какой сегодня существует в России.

В Советском Союзе, в отличие от капиталистических стран, договоры пожизненного содержания не были сильно распространены по причине ограниченной частной собственности. В Гражданском кодексе 1964 года только две статьи – 253 и 254 – были посвящены этому вопросу – купле-продаже жилого дома с условием пожизненного содержания. Однако эти статьи предусматривали множество ограничений: договор можно было заключить только на жилой дом или его часть (но не на квартиру в многоквартирном доме); получателем ренты могло быть только лицо, нетрудоспособное по возрасту или по состоянию здоровья. Но главное, что в обмен на отчуждаемое имущество можно было давать только «натуральный продукт» – питание, уход, вещи и так далее, но не деньги.

Теперь многое изменилось: значительная часть квартир приватизирована и находится в частной собственности. Глава 33-я ГК РФ от 1995 года целиком посвящена именно этой теме – вопросам пожизненного содержания.

СУЩЕСТВУЕТ ТРИ ВИДА РЕНТЫ

1. Постоянная. Может выплачиваться как в денежном эквиваленте, так и в виде услуг, предусмотренных договором.

2. Пожизненная. Поступает к получателю такая рента в конце месяца, ее минимум предусмотрен законом (в соответствии с МРОТ), но выплаты существенно превышают его.

3. Пожизненное содержание с иждивением. Помимо материальной ответственности (выплаты и коммунальные услуги) новый хозяин квартиры берет на себя обязанности оказывать определенные услуги: уход за больным, доставка продуктов, уборка, медицинские осмотры. То есть получатель ренты будет находиться на полном иждивении у плательщика.

Сама по себе идея пожизненной ренты более всего привлекательна для тех граждан, которые не хотят на много лет становиться рабами банка: содержать пенсионера безусловно выгоднее, нежели много лет возвращать банку долг с процентами. Как показывает главный критерий истины, практика, такая квартира к моменту вступления в права собственности на нее обходится примерно 30-35, максимум 40% рыночной стоимости. Тогда как жилье, купленное посредством взятого в банке ипотечного кредита, обойдется в итоге в 200-300%. Не случайно договоры пожизненной ренты сегодня называют едва ли не самыми выгодными инвестициями из всех возможных на рынке жилья.

Обычно подобные договоры ренты заключаются между людьми, которые знают друг друга достаточно давно – дальними родственниками, друзьями или соседями. В этом случае нередко удается обойтись без первичной единовременной выплаты, которая может составлять до 25% от реальной стоимости жилья.

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

- 1.** Если вы все-таки решились пойти именно по этому пути личной «жилищной реформы», с самого начала уясните главное: все взаимоотношения с владельцем жилья должны строиться на прочных юридических основаниях: между вами должен быть заключен соответствующий договор, стандартную форму которого может предоставить любая юридическая компания.
- 2.** Если договора нет – значит, нет и квартиры. Никакие устные заверения пожилого человека, или даже его завещание в вашу пользу не являются гарантией, что квартира действительно достанется вам. Потому что завещание, даже нотариально заверенное по всем правилам, могут оспорить в суде неожиданно объявившиеся родственники.
- 3.** Будьте готовы к тому, что, став владельцем квартиры, вы будете вынуждены вскоре ее перепродать, купив себе что-то другое. Иногда лучше всего так и сделать. Бывают ситуации, когда у «одинокого пенсионера» после его кончины обнаруживаются не ладившие с ним при жизни родственники, которые из мести постараются помочать вам нервы. В России были случаи, когда дело доходило даже до откровенного криминала вроде наездов, избиений новых хозяев жилья, ограбления или даже поджога квартиры...
- 4.** Как и во многих других отраслях человеческой деятельности и взаимоотношений людей друг с другом, здесь тоже начали появляться свои мошенники. Будьте готовы к тому, что вы с ними столкнетесь.
- 5.** Скажем, существует категория граждан, выдающих себя за одиноких пенсионеров. Они показывают разные документы, свидетельствующие о наличии у них квартиры, выражают готовность заключить соответствующий договор ренты на весьма заманчивых условиях для будущих «наследников» – в общем, «ноги мыть и воду пить». И обязательно просят еще **до** заключения договора выдать им какую-то денежную сумму на руки – в качестве «задатка», приобрести дорогие продукты питания или еще что-нибудь в этом роде. Когда же дело доходит до оформления договора, милый «одинокий пенсионер» внезапно испаряется, превращаясь в обремененного кучей родственников и домочадцев человека со справкой из психиатрической лечебницы.
- 6.** Еще одна категория «рентных мошенников» – вполне бодрые пенсионеры, которые охотно идут на заключение договора. Эти люди, как правило, весьма

неплохо подкованы в юридических вопросах. Попользовавшись вашими деньгами, вниманием и заботой, такой капризный пенсионер в итоге обращается в суд, добиваясь расторжения договора. Право на квартиру вы, разумеется, в итоге теряете, да и деньги, вместе с потерянным временем вам никто не вернет.

7. Поэтому, как бы сие ни попахивало излишней меркантильностью, во-первых, четко оговаривайте все обязательные выплаты и услуги еще на стадии подготовки договора, избегая неясностей в толковании.
8. Сохраняйте **все** подтверждения того, что вы исполняете свои обязанности по договору аренды – квитанции об оплате, чеки из магазинов, банковские договоры и пр.
9. Не нарушайте условия договора. Если вы вдруг перестанете выплачивать пенсионеру содержание или забудете о необходимости оплачивать коммунальные платежи, то можете лишиться права собственности на квартиру. Потому что пенсионер получит полное основание обратиться в суд и вернуть себе юридическое право залога, то есть стать снова собственником своего жилья. Для него не важно, по каким причинам вы перестали выплачивать ему содержание – это только ваши проблемы.
10. Кстати, расторгнуть договор пожизненной аренды по желанию одной стороны можно **только** через суд, и лишь в случае существенного нарушения условий договора аренды (ст. 605 ГК РФ), например, невыплата ежемесячной аренды. Наследники пенсионера (если они имеются) не могут претендовать на собственность, которая пенсионеру уже не принадлежит – он продал ее по договору пожизненной аренды.
11. Постарайтесь поддерживать добрые отношения с соседями вашего пенсионера – случись что, они смогут подтвердить, что вы действительно заботились о пожилom человеке, а не только платили ему деньги.
12. Если вам совсем уж негде жить, постарайтесь найти такой договор аренды, по которому вы могли проживать вместе с тем, с кем его заключили. Потому что тогда вы сможете не только оплачивать квартиру, но и пользоваться ею с самого начала. Конечно, это не так-то просто – жить вместе со старым, больным и, фактически, совершенно чужим вам человеком, который, по сути, должен стать членом вашей семьи. С возрастом люди проходят через не только вполне естественные биологические, но подчас и весьма неприятные психологические изменения. Тем не менее, вы просто обязаны заботиться о нем так же, как если бы это был действительно родной вам человек. Иначе подобное «сожитительство» с точки зрения не юридической – человеческой – будет являться аморальным. Наконец (**NB!!!**), если у вас есть дети, то, видя, как их родители заботятся о «бабушке» или «дедушке», они, скорее всего, получат на будущее хороший заряд гуманизма и доброты, который однажды вернется уже к вам самим...

7. Перемена будущего

Рассказ об этой возможности – скорее попытка немного пофилософствовать. Взглянуть на проблему, решению которой посвящены все предыдущие страницы этой брошюры, под другим, непривычным углом.

Что такое дом для вас?

Четыре стены с входной дверью?

Убежище, куда вы забиваетесь каждый вечер, чтобы скрыться от царящего вокруг беспощадного мира и откуда каждый день ускользаете на работу?

Конечная цель всего вашего существования или средство, чтобы полноценно наслаждаться каждым днем своей единственной и неповторимой жизни?

И в самом деле – что для вас сегодня важнее – **где** жить, или – **как** жить? И кто при этом находится рядом с вами?

Один из ключевых героев фантастической саги о Форкосиганах, созданной великолепной американской писательницей Лоис МакМастер Буджолд, Эйрел Форкосиган говорил так: «Мой дом – это не здание, а человек. Люди».

Знаете ли вы, где **ваш** дом?

Если поинтересоваться разбросом цен на недвижимость по России, легко убедиться, что он очень велик. И денег, которых не хватит даже на вступительный взнос банковской ипотеки за «убитую» гостинку в Москве, с избытком достанет, чтобы приобрести, отремонтировать и полностью обставить трехкомнатную квартиру в городке попроще, вроде Астрахани, Красноярска или еще где-нибудь. Про сельскую местность вообще разговор особый: по всей стране хватает угасающих деревень и поселков, где есть и никому не нужное, добротное и крепкое **бесплатное** жильё, и рабочие места для тех, кто умеет работать не только языком, но также головой и руками.

Иногда проблема, которую невозможно или очень сложно решить в одном месте, оказывается словно бы и не существующей в другом. Задумайтесь: возможно, подкидывая вам проблему с жильем там, где вы находитесь сейчас, судьба дает шанс начать все сначала на новом месте.

Изменить свое будущее.

Заключение

Конечно, легальных, законных и не вступающих в противоречие с честью и совестью возможностей стать собственником жилья больше, чем описано в этой небольшой брошюре.

Мы ничего не стали писать здесь о таких возможностях, как строительство загородного дома, покупка за бесценок и последующее доведение «до ума» недостроенного коттеджа, долговременное трудоустройство в крупную компанию с возможностью последующего выкупа служебного жилья и пр. Мы рассматриваем этот скромный труд прежде всего как возможность дать пищу для вашего ума, слегка подтолкнуть ваше мышление, дав представление о существовании широкого спектра возможностей решения даже такой, казалось бы, трудноразрешимой проблемы, как обзаведение собственным жильем.

В любом случае, что бы вы ни делали, это все равно лучше, чем смириться с ситуацией и всю жизнь ютиться в крохотной комнатухе во временном бараке, полученной от государства еще вашим дедушкой. Либо мыкаться по съемным квартирам, отдавая их владельцам те деньги, которые могли бы пойти на приобретение **вашей** квартиры.

ПОЛЕЗНЫЕ ТЕЛЕФОНЫ И АДРЕСА ИНТЕРНЕТ:

НП «Лига кредитных брокеров Приморья», сайт - www.primbroker.com

Всероссийская общественная организация
«Союз заемщиков и вкладчиков России», Приморское отделение,
тел. «Горячей линии» - 77-33-84.

«Семь дорог личной жилищной реформы»

Автор - **Константин Лыков**.

Консультант и рецензент, руководитель проекта «Защита экономических прав граждан» в рамках программы «Наши права» - **Александр Ивашкин**

Юридический консультант - **Евгений Энгельс**

Тираж - **7000 экз.**

Отпечатано по заказу **НП «ЛКБ Приморья»**

Для оформления обложки использовано фото NASA № AS12-50-7326. Это снимок Земли, сделанный с борта космического корабля «Аполло-12» в ходе второй лунной экспедиции.

Издание распространяется бесплатно!

