

**К.А. Spiridonova
Formation of the Rental Market
as a Way of Solving the Housing
Problem in Russia**

The problem of providing citizens with housing is actualized. Project proposals for the development of the housing rent institution are formulated.

Key words and word-combinations: housing market, housing rent, development program.

Актуализирована проблема обеспечения граждан жильем. Сформулированы проектные предложения по развитию института аренды жилья.

Ключевые слова и словосочетания: рынок жилья, аренда жилья, программа развития.

УДК 332.8:351
ББК 65.441+67.401.11

К.А. Спиридонова

**ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА
АРЕНДНОГО ЖИЛЬЯ
КАК СПОСОБ РЕШЕНИЯ
ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ
В РОССИИ**

Жилищный рынок представляет собой целостный управляемый объект, включающий в себя: рынок жилищных и коммунальных услуг, рынок строительства жилья, вторичные рынки жилья (розничный и оптовый), рынок найма (аренды) жилья, ипотечный рынок. Государственная политика в сфере жилья должна исходить из учета взаимных связей этих рынков, иначе возможны нежелательные экономические эффекты от принятия, казалось бы, целесообразных мер.

В настоящее время государственная жилищная политика России отдает приоритет развитию жилищного фонда, находящегося в собственности проживающих граждан, а также малозатяжному жилищному строительству. Однако сегодня должна идти речь о формировании государственной жилищной политики, обеспечивающей функционирование комплексной системы финансирования и направленной на обеспечение жильем всех категорий граждан независимо от их доходов.

К сожалению, в настоящее время остается нерешенной жилищная проблема для тех граждан, уровень доходов которых не позволяет отнести их к категории малоимущих, но его не достаточно, чтобы улучшить жилищные условия путем приобретения жилья в собственность самостоятельно или с помощью ипотечного кредита. С нашей точки зрения, в данной ситуации для многих категорий граждан (военные, врачи, учителя, со-

трудники банков, молодые семьи, трудовые мигранты, командировочные) предоставление арендного жилья может стать альтернативой длительному накоплению средств на приобретение жилья, позволяя быстро вселиться в квартиру, отвечающую современным требованиям.

Наличие большого выбора арендного жилья позволит снизить спрос, а соответственно и цены на жилье, приобретаемое в собственность. Развитие рынка арендного жилья позволит оживить инвестиционную активность в реальном секторе экономики, способствовать его интеграции с финансовыми институтами, обеспечит переход имущества в руки наиболее эффективного собственника. Для кредитных организаций и банков такое жилье является перспективной сферой долгосрочных инвестиций.

Как представляется, наилучший сценарий развития рынка арендного жилья может быть реализован в крупном городе, привлекательном для мигрантов, лояльном к инновациям, отличающемся высокими ценами на жилье, имеющем все виды бизнеса, родственного арендному.

Доходные дома в мегаполисе как новая форма предоставления жилищных и коммунальных услуг и развития жилищной сферы являются весьма перспективным направлением. При этом новая услуга может работать в двух вариантах решения жилищной проблемы: во-первых, для представителей среднего класса, а во-вторых, для деловых партнеров мегаполиса из регионов России и других стран, которые связали свой бизнес с конкретным регионом или городом. В первом случае доходный дом может стать постоянным местом жительства на период от 1 года до 15 лет и более, во втором, учитывая ограниченное предложение бизнес-гостиниц с европейским уровнем качества сервиса и доступными ценами, – временным, но долгосрочным комфортным местом проживания деловых людей. При этом в обоих случаях доходные дома станут цивилизованным способом решения жилищной проблемы, а также позволят пополнять бюджет мегаполиса.

Исходя из актуальности арендного жилья как инновационной формы развития жилищного комплекса, рассмотрим подробнее проблемы и перспективы развития доходных домов в современных российских условиях.

Согласно общепринятому определению, доходным называется дом, в котором все жилые помещения предоставляются во временное владение или пользование на основании договоров аренды и коммерческого найма [1, с. 21]. В этом определении, по нашему мнению, упускается из виду еще одно неотъемлемое свойство доходного дома – предназначение приносить доход его владельцу.

Для России идея строительства доходных домов не нова. Первые такие дома появились еще в XVIII в., основной пик их строительства пришелся на XIX столетие. Большие строения «под жильцов» возводили состоятельные люди, сдавая жилье нуждающимся. Особенно преуспел в этом отношении Санкт-Петербург, который развивался в основном как город доходных домов. Доходные дома приносили их владельцам хорошие деньги, так как жилье в них пользовалось большим спросом. В доходных домах жили не только (и не столько) бедняки, но и вполне платежеспособные обитатели. Жить в доходном доме было выгодно, так как не нужно было платить налог на жилье и тратить деньги на его

содержание. Большинство этих зданий до сих пор как памятники архитектуры сохранились в Санкт-Петербурге, Москве, Саратове.

О строительстве доходных домов в современной России заговорили еще в 1999 г. Однако существовавшее тогда законодательство позволяло арендаторам квартир в доходном доме их приватизировать. В связи с эти был принят ряд законопроектов, вводящих понятие коммерческого найма жилья и запрещающих его приватизацию в случае коммерческого найма. Так, Федеральный закон от 15 мая 2001 г. № 54-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Гражданский кодекс РФ и Закон Российской Федерации «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации» [2] узаконил необходимые поправки.

Имеющаяся в настоящее время законодательная база в отношении сегмента доходных домов несовершенна. Показательно, что в действующем законодательстве отсутствует само понятие «доходный дом», фактически отсутствует правовое регулирование отношений в данной сфере, и, как следствие, отсутствует сама основа для разработки мер государственной поддержки данного направления решения жилищной проблемы.

Первый современный доходный дом был построен в 2003 г. в Москве в Большом Николоворобинском переулке (дом № 10). Проект строительства реализован Департаментом инвестиционных программ строительства города Москвы (ДИПС); управление домом осуществляет ГУП «Мосжилкомплекс». Данный дом относится к категории элитной недвижимости. Стоимость проекта составила 12,3 млн долларов. В доме 47 квартир: 6 двухкомнатных, 19 трехкомнатных, 21 четырехкомнатная и одна семикомнатная двухуровневая квартира площадью 300 кв. м. Арендная плата составляет от 3 до 12 тыс. долларов в месяц.

В качестве примера строительства арендного жилья экономкласса можно привести опыт Чувашии, где реализован «пилотный» проект по возведению жилых доходных домов для социального и коммерческого найма. Снять квартиру в государственном жилищном фонде могут учителя, врачи, нянечки и воспитатели детских садов, библиотекари, пенсионеры, молодые семьи – для очередников стоимость аренды составляет всего 35 рублей за квадратный метр. Арендный платеж за двухкомнатную квартиру составляет меньше двух тысяч рублей в месяц (плюс коммунальные услуги), за трехкомнатную – чуть больше двух с половиной тысяч рублей без коммунальных платежей. Расценки на коммерческий найм более высокие, поскольку в таком случае субъект не компенсирует часть арендного платежа. Однокомнатная квартира в новом доме, с мебелью, ремонтом, сантехникой обходится в 5–7 тыс. рублей в месяц, двухкомнатная – в 7–10 тыс. рублей в месяц [3].

Подчеркнем, что в приведенных случаях речь идет о государственном или муниципальном арендном жилье. Для частных инвесторов проекты строительства доходных домов не представляют интереса из-за длительного срока возврата инвестиций: 7–12 лет в бизнес- и премиум-классе, более 20 лет в эконом-классе. Частных застройщиков, в памяти которых свежи всевозможные экономические потрясения, это не устраивает, они не хотят рисковать, замораживая деньги на длительный срок. К тому же строить доходные дома невыгодно с точки зрения налогового обременения. Кроме налога на добавленную стои-

мость, сдача жилья в наем облагается налогом на прибыль. В первую очередь по этой причине доходные дома не смогут конкурировать с жильем физических лиц, сдаваемым в аренду. Кроме того, бизнес доходных домов – очень сложное хозяйство, сравнимое с гостиничным, требующее от инвесторов детальной проработки дополнительных услуг и обеспечивающих процессов. Для реализации такого проекта потребуется сильная и опытная управляющая компания.

В связи с этим часть аналитиков полагают, что в настоящее время в России нет условий для массового появления доходных домов. Общемировые тенденции свидетельствуют о «существенном сокращении доли рыночной аренды» [4], поэтому развитие доходных домов в нашей стране не приведет к какому-либо существенному решению жилищного вопроса. Тем не менее анализ зарубежного опыта развития рынка арендного жилья показал, что в США доля арендного жилья на протяжении последних десяти лет колеблется в пределах 30–32% от всего жилого фонда. Аналогичная ситуация сложилась и в Великобритании, где за последние десять лет доля рынка арендного жилья не опускалась ниже 28%, а в последние три года, в связи с экономическим кризисом и, как следствие, ростом сектора коммерческого найма, доля рынка арендного жилья увеличилась еще на 3%.

По-нашему мнению, возрождение строительства доходных домов – свободная ниша на российском рынке недвижимости, и для инвесторов такие проекты являются весьма успешным вложением денег, приносящим стабильный доход. Доходные дома могут оказаться реальным инструментом для привлечения в регионы квалифицированных специалистов, а также способом сокращения очередей на улучшение жилищных условий. Кроме того, появление доходных домов способно благотворно повлиять на рынок наемного жилья в целом, выведя его из «тени» хотя бы частично и введя понятные правила взаимоотношений арендаторов и арендодателей.

Очевидно, что для создания полноценного рынка арендного жилья необходимо изменение федеральной политики. Эти изменения должны быть направлены, с одной стороны, на стимулирование бизнеса, осуществляющего строительство и эксплуатацию доходных домов, а с другой – на поддержание арендаторов – жителей этих домов.

В развитых странах государство участвует в рынке аренды: регулирует арендную плату (Чехия, США); субсидирует малоимущих или предоставляет им в аренду социальное жилье (США, Австралия); субсидирует арендодателей, предоставляющих жилье малоимущим; регулирует развитие рынка аренды фискальными методами; привлекает общественные организации для управления арендуемым социальным жильем (Канада, Великобритания); выделяет на льготных условиях земельные участки под строительство жилых многоквартирных домов для социальной и коммерческой аренды (Китай, Бразилия); субсидирует строительство жилья для социального найма (Канада, Китай); организует фонды финансирования строительства и сдачи жилья в наем (Бразилия, США). Многие из этих государственных мер могут и должны быть применены и в России.

Для того чтобы идея массового строительства арендного жилья воплотилась в реальность, необходимо несколько расширить линейку инструментов для за-

стройщиков, управляющих компаний, банков, субъектов РФ; внести изменения в Земельный и Жилищный кодексы РФ; проработать вопрос налоговых льгот и преференций, стимулирующих застройщиков и компании по ведению этого бизнеса. Уже сейчас, не дожидаясь этих изменений, в рамках существующих в каждом субъекте региональных программ жилищного строительства можно активно развивать строительство доходных домов с помощью механизмов государственно-частного партнерства.

Очевидна необходимость не только определенных требований (условий) со стороны государства, создающих гарантии от злоупотреблений недобросовестных участников, но и разнообразных мер государственного стимулирования (поддержки) данного направления. В качестве требований государством могут быть определены условия, выдвигаемые при проведении торгов по продаже земельных участков, или права на заключение договора аренды земельных участков в целях строительства доходных домов. В частности, земельные участки, выставляемые на торги, должны объединять в себе площадки для строительства доходных домов как эконом-, так и бизнес-класса; они должны выставляться на торги с условием, что застройщик (инвестор) обязан определенный процент от общей площади построенных квадратных метров доходных домов предоставить в наем (без перехода права собственности) установленным категориям граждан, в том числе состоящим на жилищном учете, с предоставлением последним компенсации для оплаты найма жилья застройщику (инвестору) [5].

Меры государственного стимулирования могут быть следующими:

- введение приоритетного порядка рассмотрения органами исполнительной власти вопросов, связанных с реализацией проектов строительства доходных домов;

- обеспечение проведения торгов по предоставлению земельных участков в аренду в целях строительства доходных домов;

- введение льготной ставки арендной платы за земельный участок, предоставленный для строительства доходного дома, на период строительства и на определенный период после ввода в эксплуатацию;

- разработка системы стимулов для заинтересованного участия коммерческих структур в формировании цивилизованного рынка арендного жилья в части предоставления налоговых льгот и преференций для юридических и физических лиц при создании, приобретении и эксплуатации арендного жилья, а также снятия или предоставления рассрочки в оплате инфраструктурных обременений при строительстве доходных арендных домов;

- обустройство инженерной и транспортной инфраструктурой земельных участков под строительство доходных домов экономического класса и предназначенных для социального найма за счет бюджетов органов местного самоуправления и / или средств инфраструктурных концессий;

- в отношении земельных участков, находящихся в частной собственности, с целью создания заинтересованности со стороны их собственников в использовании таких земельных участков для строительства доходных домов, требуются дополнительные меры государственной поддержки – создать механизм по выдаче в приоритетном порядке необходимых исходных и разрешительных докумен-

тов на проектирование и строительство доходных домов, разработать регламент по рассмотрению в упрощенном порядке заявлений собственников земельных участков об изменении видов разрешенного использования, в том числе заявлений о внесении изменений в правила землепользования и застройки, иную градостроительную документацию, заявлений о выдаче технических условий на подключение к инженерно-техническим коммуникациям и прочих заявлений;

– пропаганда пользования жильем на правах долгосрочного найма среди жителей России и содействие формированию ассоциаций наймодателей.

В современных условиях государство в большей степени, чем бизнес, заинтересовано в развитии рынка арендного жилья, в связи с чем оно может инициировать формирование различных форм государственно-частного партнерства в этой сфере. Вариантом успешного партнерства государства и частного бизнеса может стать развитие закрытых паевых инвестиционных фондов (ЗПИФ) недвижимости. Эта правовая конструкция позволяет на рынке арендного жилья выступать государству или муниципалитету участником ЗПИФ недвижимости. Такой участник может вносить земельный участок и денежные средства в ЗПИФ под последующую застройку (при этом он является равноправным пайщиком в фонде, имеет дальнейшую возможность получения прибыли от аренды жилья, которое будет строиться) и при последующей продаже, которая неизбежна, потому что фонды в России создаются на срок не более 15 лет, получить деньги от реализации этого объекта коммерческой аренды. Прибыль фиксируется на момент закрытия фонда или на момент выхода любого пайщика из фонда. Этот механизм достаточно привлекателен и для частного инвестора. В течение всего срока проекта обеспечен надежный поток арендных и коммунальных платежей, обеспечивающий функционирование арендного комплекса и выплату дохода пайщикам.

Закрытый паевой инвестиционный фонд – реальный, причем один из немногих, механизм законодательных отсрочек и льгот по налогу на прибыль. Закон об инвестиционных фондах подразумевает, что прибыль, которая получена в рамках инвестиционного фонда, может реинвестироваться, при этом она освобождена от налога на прибыль. На эти деньги можно как содержать «проперти менеджмент», так и строить новые доходные дома [6].

Благодаря государственно-частному партнерству у государства и муниципалитетов появится дополнительная возможность реализовать социальные жилищные программы за счет государственных (муниципальных) конкурсов на строительство и эксплуатацию доходных домов для целей сдачи их на определенный период на социальный найм. Актуальная задача городского самоуправления – проявить инициативу, форсировать развитие рынка с учетом своих полномочий, создавая необходимые условия для формирования предложения арендного жилья в рамках существующей институциональной среды.

Таким образом, строительство доходных домов должно стать стратегическим направлением жилищной политики России на ближайшие годы при решении проблемы доступности жилья.

В условиях жесткого административного контроля над жилищной сферой признание органами власти арендного рынка как института, безусловно, будет способствовать повышению привлекательности арендного бизнеса. Сегодня, когда

рынок коммерческой недвижимости близок к насыщению, а девелоперы начинают рассматривать альтернативные направления инвестирования, органам власти необходимо продемонстрировать готовность к сотрудничеству в рамках реализации арендных проектов. Приоритет должен отдаваться мерам по созданию благоприятной институциональной среды. При этом важно соблюдение баланса между защитой интересов квартиросъемщиков, с одной стороны, и повышением (сохранением) привлекательности арендного бизнеса, желаемым качественным и количественным развитием предложения – с другой.

Библиографический список

1. Ноздрина Н.Н., Тореев В.Б., Шнейдерман И.М. Доходные дома: старый миф или реальный способ решения жилищной проблемы? // Экономика мегаполисов и регионов. 2008. № 1. С. 20–29.
2. Goverdovsky Ю. Арендное жилье: возвращение в прошлое // Парлам. газ. 2011. № 33.
3. Пузанов А.С. Жилищная политика в России – мифы, заблуждения и реальность // Имущественные отношения в РФ. 2006. № 10.
4. Доходные дома: государство и бизнес в поисках компромисса // Ризлто.ру. 2011. URL: <http://www.realto.ru/journal/recomm/show/?id=23773>
5. Об инвестиционных фондах: Федер. закон от 29 нояб. 2001 г. № 156-ФЗ (в ред. от 4 окт. 2010 г.) // СЗ РФ. 2001. № 49. Ст. 4562.

L.I. Rusanova
Public-Private Partnership
and Private Organizations:
Trends and Practice

The Phenomenon of public-private partnership in conditions of transforming society is studied. Public functions performed by private organizations are revealed.

Key words and word-combinations: public-private partnership, non-governmental organizations, provision of public services.

Исследуется феномен публично-частного партнерства в условиях трансформирующегося общества. Раскрываются публичные функции, выполняемые частными организациями.

Ключевые слова и словосочетания: публично-частное партнерство, неправительственные организации, оказание услуг населению.

УДК 658.114(497.2)
ББК 65.290(4Бол)

Л.И. Русанова

ПУБЛИЧНО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО И ЧАСТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПРАКТИКА

Тема публично-частного партнерства стала особенно актуальной для постсоциалистических стран современной Европы, которым необходимо соответствовать экономическим и социальным стандартам, принятым в Европейском Союзе. Для этого требуется достичь более высокого качества публичных услуг и обеспечить прозрачность процедур и контроля над публичными расходами.

Публично-частное партнерство выступает механизмом достижения заранее определенной цели, имеющей установленные количе-