

СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ АРЕНДНОГО ЖИЛЬЯ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

С.В. Кузнецов

Создание программ государственного стимулирования строительства арендного жилья будет способствовать развитию строительной отрасли в целом, позволит удовлетворить спрос на жилье в сегменте потребителей с низким доходом, обеспечит развитие рынка аренды жилья на качественно новом уровне.

Ключевые слова: строительный рынок, арендные дома, рынок жилья, рынок арендного жилья, предпринимательская деятельность.

В настоящее время строительный рынок России находится на новом этапе своего развития. Стимулирование спроса на жилую недвижимость достигло своего предела. Для дальнейшего развития нужны новые инструменты воздействия на развития рынка. Запустив массовое строительство арендных домов, возможно добиться нового рывка в развитии отрасли и обеспечить население жильем.

Отложенный в 90-е годы спрос дал мощный импульс для развития строительной отрасли в начале 2000-х годов. Так или иначе, к настоящему времени этот ресурс развития отрасли себя исчерпал. Те группы населения, которые хотели и могли купить жилье в коммерческих проектах, уже сделали это. Однако большая часть домохозяйств России в настоящее время все еще не имеют условий выхода к доступным жилищным программам. А те программы, которые существуют построены по «сословному» принципу: жилье для военнослужащих, квартиры для ветеранов, переселенцев из районов Крайнего Севера и т. п. Более того, федеральные земли, которые могли бы служить вспомогательными площадками для комплексной застройки городов, осваиваются не социальным, а коммерческим жильем, которое продается по рыночным ценам.

Все это сужает емкость рынка жилья, сдерживает развитие строительной отрасли, мешает развитию рынка перемещения рабочей силы и создает несправедливость в обществе. Объемы ввода жилья упираются в острейший дефицит инфраструктуры. Ввод новых домов часто не улучшает ситуацию, а ухудшает ее, так как создает избыточное давление на социальную инфраструктуру. Очевидно, что в данной ситуации нужны новые подходы к решению проблемы рынка жилья и развития строительной отрасли.

Нам представляется, что новый импульс может дать внедрение механизма строительства арендного жилья. Опыта целенаправленного строительства домов с арендными квартирами в России почти нет. В России доля многоквартирных домов составляет приблизительно 70 % от

общего количества построенного жилья, при этом на долю арендуемого приходится менее 35 %. При этом официально вводится в строй менее 20 % жилых помещений. Сегодня рынок арендного жилья – это сегмент теневой экономики, поле деятельности для несанкционированных частных и полуполюгальных структур. Для сравнения, в Европе доля строительства арендного жилья достигает до 50 % от общего объема предложения [1].

Согласно исследованию, проведенному экспертами Всемирного банка, сравнительно невысокий процент арендуемого жилья в России возник в результате бесплатной приватизации, когда квартиры оказались в собственности жильцов, а государственные субсидии на квартплату никак не стимулировали людей с невысокими доходами менять жилплощадь. Это привело к дефициту на рынке аренды и, таким образом, к высоким ценам на снимаемое жилье. Специалисты Мирового банка считают, что государство может исправить эту ситуацию, не субсидируя квартплату, а финансируя программы социального жилья, то есть посредством создания доходных домов, в которых можно было бы за доступную плату арендовать квартиру. В дореволюционной России такая практика была широко распространенной, и жилье в доходных домах могли себе позволить даже студенты.

В дореволюционных Москве и Петербурге лишь 5 % горожан имели жилье в собственности. Квартирный вопрос остальных решали владельцы многоквартирных доходных домов, которые сдавали жилье внаем. Престижные квартиры в доходных домах имели фантастические по тем временам удобства: лифты и просторные балконы, телефоны и электричество, камин, фонтаны и системы парового отопления, роскошная меблировка в жилых помещениях и холодильные камеры в подвалах, стоянки для экипажей и автомобилей. Престижные доходные дома предлагали не только обычную прислугу, но и посыльных для любых поручений, камердинеров и швейцаров. В то же время особенным спросом доходные дома пользовались не только у самых обеспеченных слоев общества, но

и у городской интеллигенции, которая не хотела обременять себя собственностью и связанными с ней налогами.

Впервые программы стимулирования нового строительства арендных домов возникли в Европе и США во второй половине XX века, а затем периодически изменялись. Существует несколько концепций такого развития.

Во-первых, правительства западных стран стимулировали частные компании к строительству доступного жилья с помощью бюджетных субсидий. Такая модель была характерна для Нидерландов и Германии в 1970–1980 гг.

Во-вторых, во многих странах фирмам, которые занимались строительством арендного жилья, предоставлялись госгарантии на строительство домов. Это позволяло привлекать дешевое и долгосрочное финансирование.

В-третьих, для поощрения строительства арендного жилья используются схемы налоговых льгот. Так, в США с 1986 года действует программа налоговых зачетов (Low-Income Housing Tax Credit.) [2], что позволяет сократить налогооблагаемую прибыль пропорционально объему инвестиций в строительство арендного жилья [3].

До недавнего времени во многих странах Западной Европы стали популярны идеи стимулирования строительства жилья в собственность, а об арендном жилье стали забывать. В первую очередь, там рассчитывали на дешевые ипотечные кредиты, которые в силу экономической ситуации стали доступны в начале 2000-х гг. Считалось, что такие ипотечные кредиты будут основным двигателем развития в строительной отрасли. Однако мировой кризис 2008 года все расставил по своим местам. В большинстве стран бум ипотечного кредитования сопровождался не увеличением предложения жилья, а надуванием ценовых пузырей. После случившегося кризиса, строительная отрасль в таких странах ушла в глубокий кризис. Тогда экономисты заговорили о возобновлении программ государственного стимулирования нового строительства, в том числе доступного арендного жилья с помощью бюджетных субсидий.

Как таковой рынок арендного жилья в России сложился. Дело в том, что купить квартиру даже в ипотеку при современном уровне банковского процента и соотношения доходов населения для большей части граждан России – непозволительная роскошь. Даже аренда жилья для 15–20 % домохозяйств обходится в 50–80 % общих доходов в месяц. Арендные отношения слабо регулируются гражданским кодексом, зачастую рынок аренды ведется на условиях арендодателя, к тому же по большей части он носит скрытый, «теневой» характер. Чтобы привести рынок в цивилизованному виду, необходимо массовое строительство арендного жилья. Но расчетный срок окупаемости арендного жилья в современных условиях составляет от 15–20 лет и более, что делает этот рынок

неинтересным для частного бизнеса. Имеющиеся проекты в основном рассчитаны на «элитного» потребителя и носят локальный характер. Если частный инвестор и идет на реализацию «арендного проекта» в строительстве, то инвестиционной мотивацией проекта обычно выступает не стабильный рентный доход, а низкая ликвидность других форматов этой же недвижимости.

Во многих странах Европы проекты строительства арендного жилья тоже не всегда вписываются в классические рыночные условия финансирования, если речь идет о строительстве квартир эконом-класса. Поэтому чаще всего экономика строительства и эксплуатации арендных проектов в ценовом сегменте эконом-класса опирается на разнообразные формы государственной поддержки. Это может быть: политика регулирования процентных ставок по проекту, субсидирование части арендной платы арендодателю или напрямую арендатору, государственные гарантии при строительстве и т. п. Однако часть накопленного зарубежного опыта возможно использовать в современных российских условиях. Рассмотрим конкретные примеры такого использования.

Рассмотрим такой проект. Строительство жилого дома на 200 квартир в ближнем пригороде Москвы обойдется в 360 млн руб. Для получения банковского финансирования необходимо вложить в проект 30 % собственных средств. Потребность в инвестициях – 252 млн руб. Ежегодный доход при 95 % заполняемости составит 68,4 млн руб. с дома (при условии, что стоимость аренды однокомнатной квартиры составляет 30 тыс. руб. в месяц). При расходах на эксплуатацию дома в 40 % от дохода чистый операционный доход составит 42,9 млн руб. Чтобы сбалансировать доходную и расходную часть проекта, потребуется кредит под 8–9 % годовых сроком на 15 лет.

Схема финансирования такого проекта могла бы выглядеть следующим образом.

1. Краткосрочный кредит под строительство (2–3 года) под 11–12 %.

2. Рефинансирование краткосрочного кредита на более длительный срок под залог построенного жилого дома, заполненного арендаторами (15–20 лет) под более низкий процент (8–9 %).

При этом необходимо учитывать, что в современных российских условиях у этой схемы есть ряд недостатков:

1. Российские коммерческие банки сегодня кредитуют по средней ставке 14–16 % до 2–3 лет.

2. Лишь теоретически существует возможность получить в банке кредит на выкуп готовых квартир для последующей сдачи. Такой кредит должен быть полностью обеспечен залогом, не связанным с данным проектом, а также иметь дополнительные источники возврата кредита.

3. В России нет вторичного рынка многоквартирных домов с проживающими в них арендаторами. Для российских банков это крайне низколи-

квидный вид залога. Отсутствие законодательства в соответствующей области делает невозможным досрочное расторжение договоров аренды, уценку квартир для их быстрой продажи в случае финансовой несостоятельности провайдера проекта. Сюда стоит добавить время, потраченное на судебные разбирательства, чтобы сделать возможное участие банков в проекте практически невозможным.

На наш взгляд, чтобы активизировать предпринимательскую деятельность в сфере строительства арендного жилья можно использовать два варианта развития: первый вариант основывается на привлечении зарубежных инвесторов, второй – на активном участии государства. Как в первом, так и во втором случаях сначала необходимо повысить финансовую привлекательность и ликвидность экономических проектов арендных домов, а также снизить инвестиционные риски реализации этих проектов. В первом случае сделать это можно, отдав данный сегмент рынка зарубежным инвесторам. Реализация «арендных проектов» в странах Европы финансируется с помощью долгосрочных финансовых ресурсов или ипотечных схем со средней ставкой процента от 5–6 % и сроком погашения до 30 лет. Второй вариант – развивать арендный сегмент рынка при активном участии государства. Арендный сегмент строительного рынка имеет прямое отношение к социально-экономическому развитию страны, поэтому отдавать его иностранцам стратегически нецелесообразно.

Создание программ государственного стимулирования арендного жилья и их реализация не вызывают сомнений. Они позволяют решить несколько важных задач социально-экономического развития общества.

Во-первых, это дополнительный стимул развития строительной отрасли в целом. Кроме развития строительства за счет основного спроса на коммерчески выгодные объекты, государство помогает охватить рынок потребителей, которые не готовы покупать жилье – люди с низким доходом, молодежь и студенты, временные мигранты и т. п.

Во-вторых, это прямой путь к снижению стоимости квадратного метра, так как снижается спекулятивная составляющая рынка недвижимости. Не секрет, что значительный спрос на квартиры в начале 2000-х годов был подстегнут спекулянтами, которые покупали недвижимость в расчете на последующую продажу и временную сдачу до этого момента. Так как рынок был не готов к столь значительному увеличению предложения, цены на недвижимость взлетели вверх.

В-третьих, развитие рынка аренды позволило бы решить проблему предоставления социального жилья на качественно новом уровне. В настоящее время арендные отношения никем не контролируются, арендаторы бесправны, а договоры на аренду составляются в интересах домовладельцев, которые в любой момент могут вышвырнуть квартиросъемщиков на улицу. Спрос на аренду динамичен, а предложение составляет преимущественно ветхое жилье советского периода постройки, а также некоторая доля новостроек, приобретенных в спекулятивных целях. Развитие рынка аренды позволило бы решить проблему на качественно-новом уровне.

В-четвертых, активное участие государства позволило бы не только снизить стоимость финансирования, но и существенно оптимизировать бюджетные расходы с точки зрения распределения социальной справедливости. Там, где государство может направить средства на выделение квартир в собственность для военнослужащих, переселенцев с Севера и работникам спецслужб, возможно стимулирование предложения гораздо большего количества квартир в арендных домах с последующей сдачей их в долгосрочную аренду по ставкам ниже рыночных.

Литература

1. *Коммерсантъ «Дом». Приложение.* – № 66 (121). – 24.11.2011.
2. http://en.wikipedia.org/wiki/Low-Income_Housing_Tax_Credit
3. *Эксперт № 48 (781) 5–11 декабря 2011 года. Встройте аренду в экономику.* – С. 43.

Поступила в редакцию 30 января 2012 г.

Кузнецов Станислав Владимирович. Аспирант, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. E-mail: okolnishnikova@yandex.ru

Stanislav Vladimirovich Kuznetsov is a postgraduate of Saint-Petersburg State University of Economics and Finance. E-mail: okolnishnikova@yandex.ru