

# ДОХОДНЫЕ ДОМА: СПУСТЯ ТРИ ГОДА



Леонид Титов

В июле 2014 г. в законодательство были внесены изменения, касающиеся найма жилых помещений жилищного фонда социального использования. Иными словами, речь шла о доходных домах. Минстрой России разработал всю нормативную базу для развития рынка доступного арендного жилья. Были установлены требования к наймодателям и нанимателям жилого помещения некоммерческого найма, перечень документов для участия в аукционе в целях строительства и эксплуатации наемных домов, а также порядок установления и ежегодной индексации платы за наем жилых помещений по договорам некоммерческого найма.

Для застройщиков предусматривались три уровня государственной поддержки. Первый из них – предоставление земли без аукциона. Второй – серьезные налоговые льготы.

И третий – предоставление возможности отдельным самодостаточным регионам осуществлять прямое субсидирование строительства наемных домов, а застройщику – сдавать нежилые помещения в социальных наемных домах под коммерческие цели и таким образом компенсировать свои расходы. Спустя три года мы решили узнать у наших экспертов, как сейчас обстоят дела на рынке некоммерческого найма жилья, какие плюсы и минусы они видят в данном сегменте строительства, и почему девелоперы неохотно берутся за такие проекты.

*– Как показывает практика, застройщики довольно скептически отнеслись к проекту жилья для некоммерческого найма. Почему? Насколько вообще выгодным является для девелопера строительство доходных домов?*

**ЛЕОНИД ТИТОВ,**  
**юрисконсульт компании**  
**Alta Via:**

– О выгодности проекта по строительству наемных домов можно судить, исходя из общей активности застройщиков в этой сфере. С момента вступления в силу Федерального закона от 21.07.2014 № 217-ФЗ «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части законодательного регулирования отношений по найму жилых помещений жилищного фонда социального использования» (далее по тексту – «№217-ФЗ») было введено в эксплуатацию ничтожно малое количество наемных домов социального использования.

Застройщики относятся скептически к реализации проектов по строительству домов социального использования по следующим причинам.

1) Очень медленная окупаемость проекта по строительству жилья для некоммерческого найма. Законодатель определял срок окупаемости проекта – 13 лет. Среди застройщиков бытует мнение, что это очень короткий срок. Для сравнения: средний срок окупаемости проекта по строительству коммерческого жилья составляет 5–6 лет.

2) Высокая затратность на реализацию проекта.

Несмотря на то, что законодатель предусматривает ряд льгот для инвесторов, все они по большому счету не соответствуют реалиям, например:

- предоставление права на льготное присоединение к инженерным коммуникациям. На деле большая часть инженерных коммуникаций находится в собственности моно-

полистов в сфере энергетического обслуживания, договориться с ними о возможности льготного предоставления условий на подключение к коммуникациям будет достаточно проблематично для государственных и муниципальных органов власти;

- возможность получения льготных условий кредитования. При принятии закона, законодатель обещал договориться с банками о предоставлении кредитов по льготным ставкам (9–10%) годовых под строительство наемных домов. На деле данное обещание так и не было исполнено;
- затраты на чистовую отделку. При строительстве жилья для последующей продажи, застройщики сдают помещения в состоянии готовом под чистовую отделку. В случае строительства жилья для последующей сдачи его по договорам социального найма от застройщика потребуется подготовить помещения для передачи в аренду, потребуется множество затрат на чистовую отделку помещений внутри такого дома.

3) Земельный участок, предоставляется лишь под цели, связанные со строительством наемного дома. Иное использование земельного участка не предусматривается, возможности изменения вида разрешенного использования такого земельного участка законодателем полностью исключена. Данное решение выглядит более чем логичным, но снижает привлекательность проекта для потенциальных инвесторов.

4) Слабая разработанность градостроительной документации, предусматривающей возможность строительства наемных домов. Затраты на разработку проектов планировки территории в зоне строительства наемных домов социального использования.

**АЛЕКСЕЙ ЗУБИК,**  
**коммерческий директор**  
**компании BSA:**

– Если говорить о выгоде для застройщиков, то все-таки девелопером куда интереснее продажа объектов, а не долгосрочный наем – «длинные деньги». Построили, реализовали, получили прибыль – одна из любимых рабочих схем девелоперов. При этом строительство доходных домов в столице могут вызвать некоторые затруднения, потому что сейчас все более актуален вопрос недостатка свободных земель под строительство жилья. Новая Москва, конечно, подходит для построек подобных домов, но скорее всего спрос будет очень мал, так как существует вопрос транспортной доступности, который сейчас оставляет желать лучшего. В случае, когда запланированные проекты по развитию инфраструктуры транспорта будут выполнены, только тогда можно будет говорить о дальнейшем развитии сегмента доходных домов для эконом-класса. Тем не менее, по статистике, в Новой Москве клиенты предпочитают приобретать квартиры в ипотеку, нежели арендовать, вопрос рентабельности остается открытым. Также нужно помнить, что жилье в таких домах должно быть с ремонтом и хотя бы частичной меблировкой, а это является добавочными расходами для застройщика. В соответствии с этим, время окупаемости проекта будет более 10 лет, и такие сроки не интересуют девелоперов, потому что полученный доход, настолько удлинённый по времени, не сможет покрыть вынужденные расходы, которые они выплачивают по кредиту (на данный момент ставки для застройщиков составляют 13–15%). Такие кредиты выгоднее отдавать быстро, а для девелоперов самый быстрый способ получения дохода – это продажа построенного жилья. Поэтому в России подобные длительные проекты совершенно невыгодны.



Алексей Зубик



Максим Алексеев

**МАКСИМ АЛЕКСЕЕВ,  
юрист практики по недвижимости  
и инвестициям адвокатского бюро  
«Качкин и Партнеры»**

– Создание системы наемных домов некоммерческого найма позволило бы государству частично решить «квартирный вопрос» особой категории «нуждающихся» граждан, которые не способны приобрести или снять жилье в рыночных условиях.

Однако, как показывает статистика, объем рынка наемных домов ничтожен по сравнению с общим объемом ввода нового жилья. За три года существования института «наемных домов» на территории Санкт-Петербурга городские власти ввели в эксплуатацию два наемных дома социального использования по ул. Еремеева, д. 3, корп. 2<sup>1</sup> и Охотничий пер., д. 9<sup>2</sup> с общим количеством квартир 210, а также готовят к вводу третий дом на 295 квартир. Частные застройщики пока не проявляют интереса вкладывать средства в создание наемных домов некоммерческого найма по ряду очевидных причин.

Во-первых, низкая маржинальность получаемого собственником наемного дома дохода – регулирование предельного размера ставки с возможностью ее корректировки лишь раз в три года значительным образом увеличивает срок окупаемости затраченных инвестиций для инвестора, что делает такого рода инвестиции непривлекательными (п. 3 ч. 5 ст. 91.19, ч. 3 ст. 156.1 ЖК РФ).

Во-вторых, особенности правового статуса наемных домов существенным образом ограничивают правомочия собственника наемного дома, по сравнению с иными видами недвижимости – ограничения на возможность изменения цели использования наемного дома или прекращения использования здания в качестве наемного дома (например, перевод в статус

многоквартирного дома) делают непривлекательным такого рода актив.

В-третьих, низкая ликвидность такого рода объектов – собственнику наемного дома будет тяжело найти покупателя на такого рода актив, поскольку закон существенным образом ограничивает оборотоспособность такого имущества – невозможно распродать жилые помещения по отдельности (допустима только одновременная продажа всех помещений (всего здания) при условии сохранения цели использования такого имущества).

В-четвертых, отсутствие адекватных программ стимулирования и поддержки частных инвесторов со стороны государства (например, налоговые льготы, субсидирование выпадающих доходов и т. д.).

Таким образом, создание жилья для некоммерческого найма сулит застройщикам большие расходы и отсутствие адекватной прибыли, в отличие от реализации апартаментов в популярном сегменте апарт-отелей. В современных условиях застройщики склонны к получению моментальной выгоды от продажи объекта и не готовы нести риск невозможности окупить вложенные средства при планировании на более долгую перспективу. При отсутствии адекватного правового регулирования, мер экономического стимулирования желания частных инвесторов вкладываться в создание наемных домов ожидать не стоит.

**ЭДУАРД ЖУЧКОВ,  
исполнительный директор  
УК «Фонд Юг»:**

– В странах Западной Европы сегмент некоммерческого найма составляет порядка 85%, тем временем в России порядка 85% приходится на собственное жилье. Перекос, как говорится, очевиден. И мы сейчас плавно движемся в сторону исправления сложившейся ситуации. Застройкой площадей для некоммерческого найма могут заниматься как госструктуры, так и частные компании. Но если с государственной



Эдуард Жучков

<sup>1</sup> <http://obmencity.ru/state/972>

<sup>2</sup> <http://obmencity.ru/state/973>

структурой все понятно, скорее всего, это некий социальный заказ, то за частным проектом обязательно скрывается выгода, так как целью любого коммерческого предприятия является получение прибыли. Вернемся к тому, что может сподвигнуть частного застройщика выйти в этот сегмент рынка недвижимости? В первую очередь, муниципалитет должен выдать бесплатно землю, бесплатно подключить коммуникации, ослабить налоговую узду, а государство обеспечить кредитование по льготным ставкам. Но есть один нюанс: все это может работать там, где дорогая земля и подключения. Например, Москва, где земельный участок безумно дорогой, а в случае, если его дают бесплатно или по крайне низкой цене, и у застройщика, наряду со строительством жилья для некоммерческого найма, появится возможность строить обычное жилье, с которого он будет получать прибыль, в этом случае, я уверен, – желающих реализовать такие проекты будет много. В регионах немного другая ситуация. Земля здесь в разы дешевле, чем в столице, а иной раз за нее еще и доплачивают потенциальным покупателям, поэтому есть большая вероятность, что девелопер не получит ожидаемой прибыли. Но в то же время есть устойчивая тенденция, когда мобильные группы граждан готовы уехать вслед за работодателем. Это относится не только к Москве или Питеру, но и в какой-то мере к городам-курортам: Сочи, Анапа, Геленджик, куда люди с удовольствием переезжают в надежде на лучшую жизнь. Особенно это применимо к жителям северных моногородов, которые сегодня испытывают трудности с наличием рабочих мест. Минус в том, что определенные ограничения по стоимости «квадратного метра» (по тому как выходишь на рынок) не позволят серьезно заработать в этом сегменте и потратив большие суммы на реализацию проекта, девелопер не получит быстрый возврат потраченных средств.

*– Какие факторы должны повлиять на строительную компанию, чтобы она приняла решение участвовать в аукционе по строительству доходных домов?*

**АЛЕКСЕЙ ЗУБИК:**

– Говоря о факторах, влияющих на решение участвовать в аукционах по строительству доходных домов, следует сформировать современный рынок арендного жилья, который даст возможность разрешить жилищные вопросы людей, не имеющих возможности приобрести жилплощадь. Если рынок стабилизируется и будет сформирован, тогда застройщики будут готовы выдвигать свои кандидатуры в аукционах. А реализовать подобный фактор, как мы понимаем, Россия пока не может. Другим важным фактором является поддержка со стороны органов власти, когда правительство будет готово рассмотреть изменение концепции преференций, которые предоставляются компаниям, согласившимся реализовать подобные проекты, тогда доходные дома могут стать более привлекательными. Пример удачного взаимодействия властей и девелоперов можно считать разрешение застройщикам продавать какую-то часть жилья, в таком случае тема доходных домов могла бы стать для них более интересной.

**ЭДУАРД ЖУЧКОВ:**

– Как уже было сказано выше, чтобы компания хотела участвовать в аукционе по строительству доходных домов муниципалитет должен выдать бесплатно землю, бесплатно подключить коммуникации, должно работать налоговое послабление и дать девелоперу возможность воспользоваться дешевым кредитом.

**ЛЕОНИД ТИТОВ:**

– Основной целью деятельности любой коммерческой компании является извлечение прибыли. Наемные дома социального использования – выгод-



ный бизнес, позволяющий инвесторам получать гарантированную прибыль.

Преимущества:

- Гарантированный спрос, а именно: граждане, проживающие по договорам социального найма в домах муниципального жилищного фонда. Это будет приносить стабильный, пусть и не очень высокий, доход собственникам наемных домов.
- Возможность выступать в качестве управляющей организации в наемном доме. Данное обстоятельство позволяет самостоятельно определять нагрузку жильцов дома по обязательным коммунальным платежам.

Кроме того, участие в социальном проекте может стать позитивным моментом в общем резюме строительной компании. Соответственно позволит строительной компании прорекламировать себя на рынке. Для стимуляции застройщиков по всей стране региональные и муниципальные органы вводят специальные программы по строительству жилья, предназначенного для передачи по договорам социального найма. Программы предусматривают ряд льгот для инвесторов в строительство наемных домов социального использования. Такие программы предусмотрены в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге, Ленинградской области и в ряде других регионов Российской Федерации.

*– И все-таки, если можно, ваше мнение по поводу строительства доходных домов: плюсы, минусы, опасения.*

**МАКСИМ АЛЕКСЕЕВ:**

– Без создания условий для успешного развития наемных домов и проработки гарантий для инвесторов, готовых вкладывать средства в создание подобных объектов, перспектива создания наемных домов с точки зрения потребителя может обернуться катастрофой: неконтролируемое желание застройщика сэкономить на строи-

тельстве с целью быстрее окупить инвестиции приведет к созданию жилья низкого качества, которое будет привлекать прежде всего социально неблагополучную категорию горожан, что, в свою очередь, будет способствовать возникновению социальных конфликтов с неблагополучными соседями, снимающими «дешевое» жилье и в целом создавать повышенную криминогенную обстановку.

В то же самое время появление наемных домов по примеру доходных домов, существовавших в дореволюционной России, могло бы иметь положительный эффект – организовать рынок аренды жилья, составить конкуренцию большому числу мелких игроков, использующих собственные квартиры под сдачу, что могло бы способствовать как снижению ставок за аренду, так и повысить собираемость налогов.

**ЭДУАРД ЖУЧКОВ:**

– «Плюсы» заключаются в том, что мы плавно движемся к тенденции, когда становится выгодно брать жилье в аренду. Ни в ипотеку, ни в собственность, а именно в аренду. Элементарные расчеты показывают, что это дешевле. Соответственно, если тренд существует, то подхватив его, есть все шансы стать лидером в этой области. «Минусы» – ожидания застройщиков относительно стоимости сдачи в аренду. Здесь можно столкнуться с действительностью, когда арендодатель хочет сдать дороже, а реалии рынка таковы, что арендатор предлагает цену ниже той, на которую изначально ориентировался арендодатель. При этом следует помнить, что когда дом берут в аренду, он не переходит в собственность и максимальный срок сдачи ограничен 10 годами, то есть срок одного договора не более 10 лет. Опасения – изменения в законодательной базе, которые не самым лучшим образом могут отразиться на деятельности застройщика, повышение налоговой ставки и отсутствие ожидаемого спроса на объекты.